

Distr.  
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.853  
17 de febrero de 2004

ORIGINAL: ESPAÑOL

---

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE  
EXPORTACIÓN EN HONDURAS. CONDICIONES  
Y RETOS ANTE EL CAFTA**

## ÍNDICE

	<u>Página</u>
RESUMEN .....	1
RESUMEN EJECUTIVO .....	3
GLOSARIO DE SIGLAS .....	10
INTRODUCCIÓN .....	13
I. ASPECTOS CONCEPTUALES SOBRE LA COMPETITIVIDAD Y TENDENCIAS INTERNACIONALES EN LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN.....	16
1.1. Reseña conceptual: el debate en torno a la competitividad.....	16
1.2. La cadena hilo-textil-confección.....	25
1.2.1. Normas comerciales internacionales .....	25
1.2.2. Cambios en la organización industrial .....	33
1.3. Conclusiones preliminares .....	44
II. CONDICIONES DE LA IME EN HONDURAS.....	46
2.1. Legislación sobre la IME en Honduras .....	46
2.2. Variables macroeconómicas que afectan a la IME en Honduras y medidas de fomento a la competitividad.....	50
2.3. Tendencias, condiciones y organización industrial.....	58
2.3.1. Aspectos generales .....	58
2.3.2. La cadena hilo-textil-confección.....	66
2.3.2.1. El comercio con los Estados Unidos y sus características .....	67
2.3.2.2. Principales resultados de las entrevistas.....	76
2.3.3. Opciones de diversificación: electrónica, agricultura y agroindustria.....	96
2.3.3.1. Condiciones.....	96
2.3.3.2. Principales resultados de las entrevistas.....	102
	 <u>Página</u>

2.4. Conclusiones preliminares.....	106
III. PROPUESTAS PARA EL DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA IME EN HONDURAS.....	111
BIBLIOGRAFÍA .....	133
<u>Anexos:</u> .....	147
5.1. Acuerdos de la OMC vinculados con la cadena hilo-textil-confeción.....	149
Textiles y el vestido.....	149
5.2. Datos elaborados para el comercio Honduras-Estados Unidos.....	154
5.3. Variables usadas para el comercio Honduras-Estados Unidos .....	156
5.4. Anexo estadístico .....	157

## RESUMEN

El documento es resultado de una amplia investigación realizada durante 2003 en la que se realizaron reuniones y entrevistas con más de 120 personas en Honduras, de las cuales 53 fueron entrevistas a empresas. Adicionalmente se entrevistaron numerosos funcionarios de los sectores privado y público a nivel municipal, regional y nacional, expertos, sindicalistas y otras personas vinculadas a la Industria Maquiladora de Exportación (IME). El documento tiene dos principales objetivos: por un lado, analizar con detalle las condiciones de la competitividad de la IME en Honduras, particularmente de la cadena hilo-textil-confección y el potencial de diversificación. Por otro lado, el documento realiza un esfuerzo detallado para proponer políticas que mejoren la competitividad de la IME y su diversificación (particularmente en el caso de la agricultura, agroindustria y electrónica). El *Central American Free Trade Agreement* (CAFTA) jugará un papel significativo en este proceso, tal y como lo hicieron anteriores programas que beneficiaron las exportaciones de la región hacia los Estados Unidos. Entre las propuestas destacan tanto aspectos concretos que debieran incluirse en el CAFTA, así como mejorar las instituciones públicas y privadas de fomento a las exportaciones, la generación de condiciones competitivas macroeconómicas para el sector productivo, la pronta mejora del suministro de la energía eléctrica a costos competitivos como una urgencia nacional, así como programas y mecanismos con financiamiento y personal especializado que sobrelleven los retos logísticos, tecnológicos y de capacitación, entre otros, a los que se enfrentan las exportaciones hondureñas vinculadas a la cadena hilo-textil-confección y su potencial de diversificación.

## RESUMEN EJECUTIVO

La mayor parte del presente documento es resultado del proyecto “El desarrollo de una estrategia para el mejoramiento de la competitividad en el corto, mediano y largo plazo para la industria maquiladora de exportación en Honduras” en colaboración entre la Asociación Hondureña de Maquiladores (AHM), la Fundación para la Inversión y Desarrollo de Exportaciones (FIDE) y la Cooperación Técnica Alemana (GTZ). El proyecto, con una duración de 7 meses, contó con el apoyo activo de la AHM y FIDE, así como con la valiosa asistencia del Lic. Rafael Delgado y fue coordinado por el Dr. Enrique Dussel Peters. Desde enero de 2003 se realizaron reuniones y entrevistas con más de 120 personas, de las cuales 53 fueron entrevistas a empresas. Adicionalmente se entrevistaron numerosos funcionarios de los sectores privado y público a nivel municipal, regional y nacional, expertos, sindicalistas y otras personas vinculadas a la Industria Maquiladora de Exportación (IME).

Honduras y su industria maquiladora de exportación (IME) se encuentran en la actualidad en un partaguas histórico: la experiencia adquirida durante los últimos quince años en actividades de exportación, así como la maduración de los sectores privado y público y los retos globales permiten y requieren de decisiones de diversa índole para continuar con la dinámica de crecimiento y en nuevos segmentos de mayor valor agregado. Tanto en los sectores público como privado existe actualmente un importante consenso para profundizar y escalar (upgrade) los procesos existentes y diversificar la estructura actual de la IME y de las exportaciones.

El documento tiene dos objetivos generales. Por un lado, analizar detalladamente las condiciones actuales de la IME en Honduras, base para la comprensión del potencial y de los retos de la IME en Honduras, y en el contexto actual del *Central American Free Trade Agreement* (CAFTA). Por otro lado, la intención del documento es la de definir propuestas de política para sobrellevar las dificultades de la IME y permitir la mejoría de la competitividad de las actividades de la IME existente, así como establecer las opciones de diversificación en otras áreas exportadoras que no estén vinculadas a la cadena hilo-textil-confección. Se hizo, de igual forma, un esfuerzo para esbozar diversos escenarios resultantes de las propuestas, con el objeto de profundizarlas. Bajo este rubro se elabora en torno al potencial de la IME bajo la electrónica, agricultura y agroindustria. Desde esta perspectiva, el documento presenta una plataforma analítica y propositiva de debate y sobre los principales retos de la IME en Honduras, cuyas propuestas debieran implementarse y gestionarse en el corto, mediano y largo plazo.

En la primera parte se analiza la relevancia de comprender a la competitividad en el actual proceso de globalización desde una perspectiva sistémica y enfatizando una perspectiva territorial para la toma de decisiones. Si bien la estabilidad macroeconómica es significativa, la misma no debe ir en detrimento de la competitividad del sector productivo y de la mejoría socioeconómica de la población.

Se abordan las principales tendencias globales que afectan a la IME en Honduras. Destacan, por un lado, los cambios en la organización industrial global de la cadena hilo-textil-confección, y que también son significativos para la electrónica, agroindustria y el sector

agrícola, en donde los clientes demandan crecientemente de la integración de procesos que van mucho más allá de la transformación de insumos. Además de que la segmentación de los respectivos mercados a nivel global va en aumento, se analizan con detalle los productos y empresas que lideran globalmente estos procesos. Por otro lado, se examinan los retos que surgen para Honduras en el contexto del Acuerdo Multifibras (AMF) y la eliminación de cuotas para la cadena hilo-textil-confección desde 1995, de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), de la Legislación de Ampliación de los Beneficios para la Cuenca del Caribe (CBTPA, por sus siglas en inglés) y sus implicaciones en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), así como de las negociaciones actuales del CAFTA.<sup>1</sup> Con base en los efectos de la eliminación de cuotas desde 1995 según el AMF y la OMC, en el corto plazo es de esperarse un sustancial aumento de la dinámica exportadora asiática, y sobre todo de China, en las importaciones de los Estados Unidos. Considerando de igual forma que la demanda de productos de la cadena disminuirá en el mediano plazo, países como Honduras deberán prepararse para una competencia mucho más intensa en diversos mercados. Las oportunidades de la masiva salida de empresas en México, por otro lado, brinda una oportunidad relevante para Honduras. Las actuales negociaciones del CAFTA, desde esta perspectiva, pueden generar beneficios importantes en este ámbito y que definirán el patrón de especialización de la IME en el mediano y largo plazo.

El documento realiza adicionalmente un minucioso análisis de las condiciones de la IME en Honduras en base a las señaladas entrevistas y en un constante intercambio con la AHM, FIDE y la GTZ, entre otras de las instituciones hondureñas, centroamericanas e internacionales. Se examina que desde los noventa se han logrado importantes avances macroeconómicos y permitido condiciones legales y comerciales atractivas para el desarrollo de la IME en Honduras. En base a un detallado análisis agregado y de los principales productos exportados a los Estados Unidos se examina la enorme y creciente importancia socioeconómica y territorial actual de la IME: su valor agregado contribuye con el 10.04% del PIB nacional en 2002, promedia el 71.55% de la inversión bruta interna durante 1990-2001, participa con el 5.54%, 27.70% y 55.39% de los empleados, dependientes directos y empleos indirectos en términos de la población económicamente activa (PEA) y el 68.71% de las exportaciones hondureñas a los Estados Unidos durante 1990-2002.

En este contexto las entrevistas y la revisión bibliográfica concluyen que Honduras cuenta en la actualidad con una importante experiencia con la IME desde los noventa y es de esperarse un importante proceso de diversificación en el corto plazo a través del establecimiento de nuevas empresas electrónicas. Para el caso de la cadena hilo-textil-confección se documenta la reciente y creciente presencia de empresas integradas verticalmente y establecidas en Honduras –que realizan tanto producción de textiles como su distribución–, paralelo a empresas bajo el régimen 807/807A y las que realizan procesos de “paquete completo”. Este último estrato, sin embargo, se ha enfrentado a crecientes dificultades desde 2000. Los respectivos estratos de empresas requieren de una atención y políticas diferenciadas dadas sus diversas y hasta contradictorias condiciones. Si bien la cadena hilo-textil-confección se ha visto fortalecida desde finales de la década de los noventa con la examinada “verticalización” de la estructura industrial, ésta no es garantía de continuar incluso con estas mismas actividades en el mediano plazo, y tal como lo

---

<sup>1</sup> Al finalizar el documento no existía todavía un acuerdo público y definitivo en torno al CAFTA.

reflejan diversas experiencias internacionales. Es de preverse que en el mediano plazo continúen los tres esquemas existentes de la cadena –empresas tradicionales, de paquete completo y organizadas verticalmente-, aunque la competencia global en los primeros dos segmentos será previsiblemente muy superior a la existente en la organización intraempresa de las verticalmente organizadas, y con significativos efectos en este estrato de empresas establecidas en Honduras.

En el caso de las exportaciones electrónicas, agrícolas y agroindustriales se destaca su reciente dinámica, por encima en algunos casos a las de la cadena hilo-textil-confección, y su enorme potencial en productos y mercados específicos que se analizan y detallan en el documento. En todos estos casos, sin embargo, se requieren de medidas para fomentar la integración con el resto de la economía y acciones específicas y apropiadas para las respectivas regiones, sectores y productos.

En Honduras existen en la actualidad condiciones propicias para implementar acciones que fomenten la competitividad de la IME en Honduras. Se plantea que tanto los sectores privado como público, además de agencias multilaterales, internacionales y de la cooperación externa, coinciden en la necesidad de gestionar programas regionales y sectoriales con el objeto de permitir un proceso de escalamiento y diversificación de la IME y que no se perciba como excluyente con respecto al resto de la economía. Los esfuerzos conjuntos realizados en el Plan Nacional de Competitividad van en esta dirección.

El tercer capítulo, considerando los aspectos anteriores, la recesión en los Estados Unidos y la caída en la demanda que afecta las exportaciones hondureñas, presenta una serie de propuestas para mejorar la competitividad de la IME en Honduras, así como un proceso de diversificación de las mismas. En general se examina que la competitividad de la IME en Honduras no puede apoyarse exclusivamente en la fuerza de trabajo barata y la cercanía a los Estados Unidos y requiere de fortalecerse en otros ámbitos. Las propuestas parten de que debieran convertirse en parte de un proceso de diálogo nacional sobre la estrategia de desarrollo y de política socioeconómica en general, en donde las Municipalidades debieran jugar un rol de creciente importancia. Las propuestas, de igual forma, destacan la importancia de establecer metas y evaluaciones en el corto, mediano y largo plazo y la relevancia de tomar medidas de política según el tamaño, sector, región y/o segmento.

Las 8 prioridades de política para mejorar la competitividad de la IME y permitir un proceso de diversificación en la propia IME y las exportaciones en sus conjunto, en base a un detallado análisis en los capítulos 1 y 2, incluyen:

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

### VIII. Opciones para reforzar la diversificación exportadora en la electrónica, agricultura y agroindustria.

El cuadro 1 concentra los principales objetivos, algunas medidas, plazos y escenarios para cada una de las propuestas analizadas en el documento.

Si bien las propuestas anteriormente formuladas no son garantía de éxito, el otro extremo, continuar bajo las mismas condiciones en el corto, mediano y largo plazo, sí aseguran un significativo deterioro de la competitividad de la IME y de los sectores exportadores en general debido a que otros países sí están tomando medidas y se encuentran “escalando” la cadena de valor. Como se destacó durante el documento, estas tendencias en la IME inciden significativamente en la socioeconomía y población de Honduras.

Quisiera agradecer el compromiso y determinante apoyo que brindaron tanto la AHM, FIDE y la GTZ, así como el interés de la CEPAL para permitir la publicación de este documento. De igual forma, se contó con el interés y paciencia de más de 100 personas entrevistadas, las cuales permitieron comprender los procesos, productos y retos de la competitividad de la IME en Honduras con un enorme detalle. El Foro sobre la Competitividad de la IME en Honduras realizado el 8 de mayo de 2003 en San Pedro Sula en la AHM, así como varias posteriores reuniones en Honduras en donde se presentaron los resultados del Proyecto, de igual forma, contó con un nutrido grupo de empresarios y funcionarios interesados. Por último, aunque no en importancia, se contó con el apoyo del Lic. Rafael Delgado, quien asistió en múltiples funciones el proyecto, así como el apoyo en la elaboración estadística por parte de José Luis Álvarez Galván. De igual forma quisiera agradecer al Lic. Frank Wältring, a la Lic. Jessica Ramos Fino, al Lic. Jürgen Klenk y al Lic. Rómulo Rodezno de GTZ, a la Lic. Vilma Sierra, al Lic. Antonio Young Torres y a la Lic. Nora de Turcios de FIDE, así como al Ing. Jesús Canahuati, al Lic. Henry Fransen Jr., al Ing. Jacobo Kattán, al Lic. Jorge Faraj y al Lic. Jorge Roberto Interiano de la AHM.

El documento es responsabilidad única del Dr. Enrique Dussel Peters y no necesariamente coincide con la posición de la AHM, FIDE y GTZ.

Cuadro 1

**MATRIZ DE PROPUESTAS, OBJETIVOS, ACCIONES, PLAZOS Y ESCENARIOS PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LA IME Y DIVERSIFICAR LA ESTRUCTURA EXPORTADORA**

	<b>OBJETIVOS Y ACCIONES</b>	<b>PLAZOS</b>	<b>ESCENARIOS</b>
I. Fortalecimiento institucional de empresas exportadoras	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Creación del Comité Nacional para las Empresas Exportadoras en Honduras (CONEEH), como una institución de consulta, diálogo y propositivo al Ejecutivo</li> <li>b) Misiones en el extranjero para atraer empresas “estratégicas”</li> <li>c) Campaña para mejorar “imagen país”</li> <li>d) Cambios legislativos para que agricultura y agroindustria obtengan beneficios semejantes a IME</li> <li>e) Revisar y ampliar beneficios del RIT</li> <li>f) Negociaciones con empresas navieras y aéreas para nuevos y mejores servicios a precios competitivos</li> <li>g) Periódicas evaluaciones independientes de objetivos y alcances</li> </ul>	<p>Corto</p> <p>Corto</p> <p>Corto/mediano Mediano</p> <p>Mediano Corto</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A. Fortalecimiento de instituciones existentes: AHM, COHEP, ANDI, CNP, FXP y ANEXHON, entre otras</li> <li>B. Creación de una nueva institución que represente los intereses de las empresas exportadoras establecidas en Honduras</li> <li>C. Continuar con la misma dinámica institucional, con limitaciones en la representatividad del sector exportador por parte de empresas electrónicas, agrícolas y agroindustriales</li> </ul>
II. Energía eléctrica: mejora del suministro a precios competitivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Suministro regular</li> <li>b) Condiciones de producción y suministro competitivas y socialmente sustentables</li> <li>c) Condiciones legales e incentivos para la inversión</li> <li>d) Aumentar la generación de energía eléctrica de 850 MW a 950 MW e incrementar generación según demanda esperada</li> </ul>	<p>Corto/mediano Mediano</p> <p>Mediano Mediano</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A. Certidumbre para inversionistas en el sector, la ENEE, así como nuevas inversiones en la cadena hilo-textil-confección</li> <li>B. Ante la falta de consensos, continuación de servicios de mala calidad, altos costos y con repercusiones en futuras inversiones Agudización de problemas en ENEE</li> </ul>
III. Generación de condiciones macroeconómicas competitivas para el sector productivo y exportador	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Financiamiento a costo competitivo mediante cambios legislativos y banca de segundo piso</li> <li>b) Tipo de cambio real competitivo</li> </ul>	<p>Mediano</p> <p>Mediano</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A. Ambiente macroeconómico que incentiva la inversión y competitividad para la integración de nuevas empresas en segmentos de la IME y las exportaciones</li> <li>B. Condicionantes macroeconómicos limitan sobrellevar la especialización en <i>commodities</i> e integrarse a procesos de mayor valor agregado</li> </ul>
IV. Puerto Cortés:	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Certificación inmediata</li> </ul>	<p>Corto</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A. Puerto Cortés se convierte en el</li> </ul>

la mejora continua	<ul style="list-style-type: none"> <li>b) Reducción de precios por servicios</li> <li>c) Mejoras en infraestructura</li> <li>d) Esfuerzos para convertirse en principal puerto de Centroamérica</li> <li>e) Incentivos y nuevos servicios para diversificación de estructura de la IME y exportaciones</li> <li>f) Estudio de implicaciones de diversificación de puertos receptores en los Estados Unidos</li> </ul>	<p>Corto Constante Mediano/largo</p> <p>Constante</p> <p>Corto</p>	<p>principal puerto de transporte y logística de Centroamérica, con reducción de precios en base a economías de escala</p> <p>B. Puerto Cortés pierde competitividad ante sus principales competidores regionales, con significativos efectos negativos para la IME y las exportaciones en su proceso de escalamiento y diversificación</p>
V. CAFTA, prioridades comerciales y retos hasta 2005	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Incorporar la totalidad de las fracciones arancelarias de cadena hilo-textil-confección en negociaciones</li> <li>b) Normas de origen flexibles y transitorias</li> <li>c) Analizar con detalle efectos de apertura comercial en sector agrícola</li> </ul>	<p>Corto</p> <p>Corto</p> <p>Corto</p>	<p>A. Acceso a mercados con competitividad que permita la creación de redes de proveedores en los sectores de exportación, además de un proceso de diversificación</p> <p>B. Al perder comparativamente el tratamiento preferencial las exportaciones caen, además de potenciales problemas socioeconómicos en la agricultura</p>
VI. Medidas para mejorar la competitividad de la cadena hilo-textil-confección	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Creación del Centro de Desarrollo de Diseño y Logística de la cadena hilo-textil-confección (CEDELCA) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cursos especializados sobre tecnologías y procesos de corte, bordado, diseño, serigrafía, entre otros</li> <li>• Capacitación sobre estrategias de empresas en el corto, mediano y largo plazo</li> <li>• Financiamiento: PNC, BID, GTZ, USAID, ...</li> <li>• Misiones y giras para atraer inversiones de los Estados Unidos, la Unión Europea y México</li> <li>• Periódicas evaluaciones independientes de objetivos y alcances</li> </ul> </li> <li>b) Procesos de coinversión con empresas de los Estados Unidos, la Unión Europea, México y particularmente de Asia</li> <li>c) Acciones para fomentar paquete completo para empresas bajo 807/9802</li> <li>d) Diversificación de mercados: contactos con empresas líderes en la Unión Europea</li> <li>e) Especialización en nichos de mercado, sobrellevar</li> </ul>	<p>Corto</p> <p>Corto</p> <p>Mediano</p> <p>Corto</p> <p>Corto</p> <p>Constante</p> <p>Constante</p> <p>Corto</p> <p>Mediano</p> <p>Mediano</p>	<p>A. Integración interna, competitividad y diversificación de productos, procesos y mercados, en base a la capacitación de empresas e integración de MIPYMES</p> <p>B. Profundización de la polarización y especialización en <i>commodities</i>, dado que crecientemente sólo las empresas verticalmente integradas podrán mantenerse</p>

	<i>commodities</i> y en productos dinámicos analizados		
VII. Las reformas legales	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Un proceso de negociación real para reformar el Código Laboral por medio del cual las empresas puedan hacer frente a pedidos temporales y los obreros obtengan beneficios</li> <li>b. Coordinación entre los municipios para establecer los rubros en los que establecerán tasas y sus respectivos montos, los cuales debieran establecerse en las leyes y reglamentos de la IME</li> </ul>	<p>Mediano</p> <p>Corto</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A. Ambiente con un mayor grado de certeza para inversionistas y mejora en la relación obrero-patronal</li> <li>B. Condiciones de confrontación y de aumento de tensión laboral con difusión nacional e internacional</li> </ul>
VIII. Opciones para diversificar la IME: electrónica, agricultura y agroindustria	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Creación de institución de consulta, diálogo y propuestas al Ejecutivo para la IME electrónica</li> <li>b) Campaña de IED selectiva en los EU, la UE y México para atraer empresas proveedoras electrónicas</li> <li>c) Fortalecer a instituciones vinculadas a las exportaciones agrícolas y agroindustriales</li> <li>d) Cambios en la legislación para que agricultura y agroindustria obtengan los mismos beneficios que la IME</li> <li>e) Establecer prioridades para las exportaciones agrícolas y agroindustriales mediante proyectos con recursos y personal especializado</li> </ul>	<p>Mediano</p> <p>Corto</p> <p>Corto</p> <p>Mediano</p> <p>Constante</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>A. Mejoría en la competitividad de la IME y las exportaciones al integrarse en productos y mercados más diversificados y de mayor valor agregado</li> <li>B. Concentración en <i>commodities</i> de la cadena hilo-textil-confección y con enormes presiones en la fuerza de trabajo ante las brechas salariales con países asiáticos</li> </ul>

**GLOSARIO DE SIGLAS**

AHM	Asociación Hondureña de Maquiladores
AMF	Acuerdo Multifibras (o MFA por sus siglas en inglés)
AMTAC	<i>American Manufacturing Trade Action Coalition</i>
ANDI	Asociación Nacional de Industriales
ASEAN	<i>Association of South East Asian Nations</i> (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático)
ATMI	<i>American Textile Manufacturers Institute</i>
ATV	Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido
BCH	Banco Central de Honduras
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
BID	Banco Interamericano de Desarrollo (IADB, por sus siglas en inglés)
CAFTA	<i>Central American Free Trade Agreement</i> (Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica)
CBTPA	<i>Caribbean Basin Trade Partnership Act</i> (Legislación de Ampliación de los Beneficios para la Cuenca del Caribe)
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CES	Consejo Económico y Social
CNC	Comité Nacional de Competitividad
COHEP	Consejo Hondureño de la Empresa Privada
CONAES	Consejo Nacional
ENAE	Encuentro Nacional Empresarial
ENEE	Empresa Nacional de Energía Eléctrica
ENP	Empresa Nacional Portuaria

ETN	Empresas transnacionales
EU	Estados Unidos
FIDE	Fundación para la Inversión y el Desarrollo de Exportación
FPX	Federación de Agroexportadores de Honduras
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GTZ	Cooperación Técnica Alemana ( <i>Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit</i> )
ICC	Iniciativa de la Cuenca del Caribe
IDH	Indicador de desarrollo humano
IMD	<i>International Institute for Management Development</i>
IME	Industria maquiladora de exportación
INCAE	Instituto Centroamericano de Administración de Empresas
INFOP	Instituto para la Formación Profesional
ISR	Impuesto sobre la Renta
IVA	Impuesto al Valor Agregado
MIPYME	Micro, Pequeña y Mediana Empresa
OBM	Fabricación original de marca ( <i>original brand manufacturing</i> )
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económico
OEM	Fabricación de equipo original ( <i>original equipment manufacturing</i> )
OMC	Organización Mundial de Comercio
ONG	Organizaciones no Gubernamentales
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas de Desarrollo Industrial
OST	Órgano de Supervisión de los Textiles (de la OMC)

PEA	Población Económicamente Activa
PIB	Producto Interno Bruto
PNC	Plan Nacional de Competitividad
PROCINCO	Programa de Capacitación Integral para la Competitividad de la Industria de la Confección
PROMYPE	Programa de Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
RIT	Régimen de Importación Temporal
SAG	Secretaría de Agricultura y Ganadería
TEU	Twenty Equivalent Unit
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TPL	<i>Tariff Preference Levels</i>
UE	Unión Europea
UNITEC	Universidad Tecnológica
WEF	World Economic Forum
WRAP	<i>Worldwide Responsible Apparel Production</i> (Producción mundial responsable de prendas de vestir)
ZOLI	Régimen de Zona Libre

## INTRODUCCIÓN

Honduras y su industria maquiladora de exportación (IME)<sup>2</sup> se encuentran en la actualidad en un parteaguas histórico: la experiencia adquirida durante los últimos quince años en actividades de exportación, así como la maduración de los sectores privado y público y los retos globales permiten y requieren de una serie de decisiones de diversa índole para continuar con la dinámica de crecimiento y en nuevos segmentos de mayor valor agregado. Tanto en los sectores público como privado existe actualmente un importante consenso para profundizar y escalar (*upgrade*) los procesos existentes y diversificar la estructura actual de la IME y las exportaciones. Adicionalmente, cambios globales en las estrategias de vendedores al por menor y de los compradores de la cadena hilo-textil-confección, las actuales negociaciones de libre comercio entre Estados Unidos y Centroamérica (CAFTA, por sus siglas en inglés) y la eliminación de cuotas en la cadena desde 2005 bajo la Organización Mundial del Comercio (OMC), entre otros, implican una serie de retos en el corto, mediano y largo plazo a los que tendrá que hacer frente la IME en Honduras.

En este contexto, el presente documento tiene dos objetivos generales. Por un lado, analizar detalladamente las condiciones actuales de la IME en Honduras, base para la comprensión del potencial y los retos de la IME en el contexto del CAFTA. Por otro lado, la intención del documento es la de presentar propuestas de política para permitir la mejoría de la competitividad de las actividades de la IME existentes, así como las opciones de diversificación en otras áreas que no estén vinculadas a la cadena hilo-textil-confección. Bajo este rubro se destacarán el potencial de la IME bajo la electrónica, agricultura y agroindustria. Las propuestas, en todos estos casos, buscan generar una plataforma propositiva y de debate sobre los principales retos de la IME en Honduras, cuyas propuestas debieran implementarse y gestionarse en el corto, mediano y largo plazo.

El análisis, de igual forma, parte de varios supuestos que serán abordados en los siguientes capítulos. Por un lado, y conceptualmente, de la necesidad de realizar un estudio sobre las condiciones de la IME y de sus respectivas actividades desde una perspectiva segmentos de cadenas mercantiles globales y de agrupamientos (*clusters*) a nivel global y en Honduras. Desde esta perspectiva, estas actividades participan en segmentos de una cadena de valor agregado global; su integración específica es significativa para las actividades territoriales y la especialización socioeconómica específica. De igual forma consideramos que es fundamental examinar tanto las condiciones macro, meso y microeconómicas de la cadena específica, así como las condiciones institucionales de los sectores privado y público. Esta perspectiva es

---

<sup>2</sup> Bajo industria maquiladora de exportación (IME) se establecen las actividades comprendidas bajo los regímenes de Zona Libre (ZOLI) y las Zonas Industriales de Procesamiento (ZIP) y no se incluyen las adscritas al Régimen de Importación Temporal (RIT). Así, y el tema será abordado con más detalle en el Capítulo 2.1., la IME define actividades que se realizan en Honduras mediante la importación de insumos, su transformación en Honduras y su nueva exportación. Los incentivos incluyen particularmente la exención del arancel de importación, del Impuesto sobre la Renta (ISR) y del Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA), aunque en Honduras incluye varias tasas municipales.

importante para una comprensión más amplia, sistémica y territorial de la competitividad. Así, tanto los sectores público como privado deben participar activamente y con recursos en políticas para mejorar la competitividad y el potencial de diversificación de la propia IME y las exportaciones en su conjunto.

En este contexto el documento se divide en cinco capítulos. El primero aborda los aspectos centrales del debate actual sobre la competitividad. Se parte de los aportes de Porter a inicios de la década de los noventa y se incorporan temas sobre la competitividad que se han desarrollado desde entonces y que serán retomados en los siguientes capítulos. De igual forma, y en forma concisa, se examinarán diversos temas sobre los recientes cambios en la organización empresarial e industrial de la cadena hilo-textil-confección, con el objeto de comprender en qué segmento se integra la IME en Honduras y los retos a los que se enfrenta globalmente. El segundo capítulo integra la parte medular del documento. En la primera parte se examina la legislación sobre la IME desde los ochenta, con énfasis en el tratamiento de las exportaciones bajo la IME en Estados Unidos, particularmente la *Caribbean Basin Initiative* (CBI), la CBTPA y el debate actual con respecto al CAFTA. La segunda presenta las principales variables macroeconómicas que han tenido efectos en la evolución de la IME, sin la intención de realizar un estudio macroeconómico minucioso de Honduras. El tercer apartado del capítulo 2 analiza con detalle las principales condiciones de competitividad de la IME en Honduras, y principalmente en base a una revisión bibliográfica y las entrevistas realizadas durante enero-julio 2003. Se profundizan dos temáticas: por un lado, las condiciones de competitividad de la cadena hilo-textil-confección –o en lo que sigue denominada “cadena”- y opciones de diversificación en la IME de Honduras en la actualidad, particularmente bajo los rubros de la electrónica, agricultura y agroindustria. El tercer capítulo aborda las propuestas de política tanto para los sectores privado y público en el corto, mediano y largo plazo en forma conjunta y por separado. Se hizo, de igual forma, un esfuerzo en esbozar diversos escenarios resultantes de las propuestas, con el objeto de profundizar las propuestas. El capítulo no incluye conclusiones detalladas, dado que tanto el capítulo 1 como el 2 incorporan conclusiones preliminares, respectivamente. Además de la bibliografía presentada en el capítulo 4 es importante señalar que se presentan varios anexos: un primer anexo sobre tópicos de la OMC vinculados con la cadena hilo-textil-confección y otros dos sobre la metodología, fuentes y variables usadas para calcular el comercio entre Honduras y Estados Unidos durante 1990-2002. Se incorpora, por último, un amplio Anexo Estadístico, y particularmente enfocado a la IME, tanto de las exportaciones hondureñas a Estados Unidos como de sus características generales durante 1990-2002. Este Anexo Estadístico es un punto de referencia importante para el documento, y comprende también un significativo esfuerzo realizado y que será de utilidad para empresas, asociaciones y agrupaciones de empresas, funcionarios, expertos y otras instituciones educativas y personas vinculadas a la temática. El Anexo Estadístico se encuentra disponible en formato electrónico.

La mayor parte del presente documento es resultado del proyecto “El desarrollo de una estrategia para el mejoramiento de la competitividad en el corto, mediano y largo plazo para la industria maquiladora de exportación en Honduras” en colaboración entre la Asociación Hondureña de Maquiladores (AHM), la Fundación para la Inversión y Desarrollo de Exportaciones (FIDE) y la Cooperación Técnica Alemana (GTZ). El proyecto, con una duración de 7 meses, contó con el apoyo activo de la AHM y FIDE y fue coordinado por el Dr. Enrique Dussel Peters. Desde enero de 2003 se realizaron reuniones y entrevistas con más de 120 personas, de los cuales 53 fueron entrevistas a empresas. Adicionalmente se entrevistaron

numerosos funcionarios de los sectores privado y público a nivel municipal, regional y nacional, expertos, académicos, sindicalistas y otras personas vinculadas a la IME.

La información y el apoyo otorgado por el Banco Central de Honduras (BCH), la AHM, la Oficina Ejecutiva de Cuotas, el Departamento de Comercio de Estados Unidos y OTEXA, de igual forma, fueron de gran importancia para realizar el estudio. Estoy muy agradecido por su esfuerzo e interés.

Quisiera agradecer el compromiso y determinante apoyo que brindaron tanto la AHM, FIDE y la GTZ, así como la CEPAL para la publicación del documento. De igual forma, se contó con el interés y paciencia de más de 100 personas entrevistadas, las cuales permitieron comprender los procesos, productos y retos de la competitividad de la IME en Honduras con un enorme detalle. El Foro sobre la Competitividad de la IME en Honduras realizado el 8 de mayo de 2003 en San Pedro Sula en la AHM, así como una posterior reunión en donde se presentaron los resultados iniciales del Proyecto, de igual forma, contó con un nutrido grupo de empresarios y funcionarios interesados. Por último, aunque no en importancia, se contó con el valioso y comprometido apoyo del Lic. Rafael Delgado, así como con la profesional asistencia en la elaboración estadística por parte del Lic. José Luis Álvarez Galván. De igual forma quisiera agradecer al Lic. Frank Wältring, a la Lic. Jessica Ramos Fino, al Lic. Jürgen Klenk, al Lic. Rómulo Rodezno y al Lic. Christian Königspurger de GTZ, a la Lic. Vilma Sierra, al Lic. Antonio Young Torres y a la Lic. Nora de Turcios de FIDE, así como al Ing. Jesús Canahuati, al Lic. Henry Fransen Jr., al Ing. Jacobo Kattán, al Lic. Jorge Faraj y al Lic. Jorge Roberto Interiano de la AHM. A todos ellos debo un gran agradecimiento; sin su apoyo este documento no se hubiera podido lograr.

No obstante lo anterior, el documento es de responsabilidad exclusiva del autor y no necesariamente coincide con las posturas de la AHM, FIDE y GTZ.

## I. ASPECTOS CONCEPTUALES SOBRE LA COMPETITIVIDAD Y TENDENCIAS INTERNACIONALES EN LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN

El capítulo tiene como objeto contextualizar las condiciones de competitividad de la IME en Honduras, a tratarse con detalle en el capítulo 2. De esta forma, en la primera parte, se elabora un análisis con respecto al debate actual acerca de la competitividad. La segunda parte, por otro lado, examina en forma puntual los cambios recientes en las estrategias empresariales y en la organización industrial de la cadena hilo-textil-confección. Estos aspectos, como se verá, son fundamentales para el análisis de la propia competitividad de la IME, así como para la formulación de propuestas desarrolladas en el capítulo 3.

### 1.1. Reseña conceptual: el debate en torno a la competitividad

En la actualidad el concepto de “competitividad”, sin lugar a dudas, está de moda: muy diversas instituciones, empresas y corrientes teóricas están de acuerdo en su relevancia y en la importancia de apoyar a empresas y territorios para mejorarla. No obstante este consenso, existe en la actualidad un importante debate con respecto a la comprensión de la misma, la cual tiene implicaciones para propuestas de política y la gestión de instrumentos de fomento a la competitividad.

Con la obra de Michael Porter (Porter 1990) “La ventaja competitiva de las naciones” la discusión se ha canalizado por muy diversos cauces. Además de su aporte específico, la obra de Porter cobra particular relevancia después de la hegemonía del enfoque macroeconómico tradicional sobre el enfoque de los efectos económicos en los respectivos aparatos productivos y territorios en América Latina y las políticas de ajuste estructural desde la década de los ochenta. En este primer avance de Porter se explican las determinantes de la competitividad como las ventajas competitivas mediante un “diamante” dinámico (Porter 1990:71ss.) integrado por condiciones de oferta, demanda, estructura de las propias empresas y su entorno, así como por las relaciones con sus proveedores y clientes. Una serie de instituciones han adoptado desde entonces esta visión de la competitividad basada en el desarrollo microeconómico o a nivel de empresa – particularmente el *World Economic Forum* (WEF) y el *International Institute for Management Development* (IMD),<sup>3</sup> mientras que el propio Porter ha realizado sustanciales avances incorporando el desarrollo institucional, territorial, de agrupamientos (o *clusters*) de empresas y de políticas públicas al análisis (Porter 1998).<sup>4</sup> Este último aspecto es relevante ya que muchos de los estudios, investigaciones y propuestas de política realizadas en América Latina y Centroamérica no han incorporado en sus propuestas de política este desarrollo en el propio pensamiento de Porter y no han sabido actualizar e incorporar los nuevos elementos de Porter desde 1990.

---

<sup>3</sup> Otras instituciones como el Banco Interamericano de Desarrollo (IADB 2001) han enfatizado y examinado la competitividad con respecto al “ambiente empresarial” en América Latina.

<sup>4</sup> Para una presentación de la multiplicidad de análisis y avances de Porter, véase: <http://www.isc.hbs.edu/index.html> (consultado el 20 de junio de 2003).

Desde inicios de la década de los noventa los aspectos anteriores han sido retomados, desarrollados y criticados en diversas ocasiones con el objeto de ir “más allá” del diamante de Porter. En forma breve se destacan los principales aspectos de este diverso e internacional debate:

1. Durante la década de los noventa se ha dado una discusión y reflexión sobre los efectos de los ajustes estructurales en América Latina. Sorprendentemente se ha llegado a importantes coincidencias y consensos macroeconómicos –y más allá de la estabilidad macroeconómica comprendida como el control fiscal y políticas monetarias restrictivas, liberalización comercial y financiera, así como paralelos procesos de privatización y desregulación (Williamson 1990)- con respecto a la relevancia de la existencia y/o generación de instituciones y su financiamiento, el combate a la corrupción y la pobreza, así como redes sociales e instrumentos de gobernanza empresarial (*corporate governance*), incluso en instituciones como el Fondo Monetario Institucional (IMF, por sus siglas en inglés) y el Banco Mundial (WB, por sus siglas en inglés).<sup>5</sup> Independientemente de este “nuevo consenso”, existen grandes divergencias: mientras que particularmente el FMI insiste en la relevancia de continuar y profundizar con la estrategia macroeconómica impuesta desde la década de los ochenta, varias otras instituciones y autores han insistido en replantear la propia estrategia macroeconómica en base a las experiencias durante las décadas de los ochenta y noventa. Desde esta perspectiva es importante ir “más allá del Consenso de Washington” (WB 1998) y hacer frente a la volatilidad e incertidumbre internacional y nacional (CEPAL 2002), en el contexto de que América Latina no ha recuperado su senda del crecimiento desde la década de los ochenta, a diferencia de gran parte de Asia y particularmente China.<sup>6</sup> Desde esta perspectiva, es importante no caer en políticas macroeconómicas ortodoxas y dogmáticas<sup>7</sup> -sin justificación conceptual- y permitir que las economías crezcan, considerando tanto opciones conceptuales, así como diferenciando entre mecanismos e instrumentos que inicien un proceso de crecimiento y otros que permitan sostener un proceso dinámico en el mediano y largo plazo.<sup>8</sup>

---

<sup>5</sup> Al respecto véase: IMF (2003/a:95ss.); Rodrick (2003); WB (1998).

<sup>6</sup> Durante 1960-2000 los países en vías de desarrollo aumentaron su PIB per cápita anual en 2.3%, aún inferior al 2.7% de los países industrializados. Durante 1980-2000, sin embargo, se reflejan enormes diferencias en el crecimiento del PIB per cápita: del 3.3% para el Sur de Asia, del 8% para China y de -0.8% y 1.6% en la década de los ochenta y noventa para América Latina (Rodrick 2003). Este proceso de diversas brechas o de polarización también ha sido analizado por el BID (IADB 2001).

<sup>7</sup> Joseph Stiglitz, premio Nobel de Economía y ex Vice Presidente del Banco Mundial, señala en el contexto de la relevancia de las ideas y la política: “Pero cuando me moví a la arena internacional descubrí que ninguna dominaba la formulación de política, especialmente en el Fondo Monetario Internacional. Las decisiones se tomaban en la base de lo que parecía una curiosa mezcla de ideología y mala economía, dogma que en algunos casos parecía encubrir ligeramente intereses especiales” (Stiglitz 2002: xiii).

<sup>8</sup> La CEPAL, por ejemplo, señala una serie de políticas que pueden realizarse en el contexto actual de la globalización y que no sólo se limiten al control del déficit fiscal y de la inflación, sino que incorporen al propio crecimiento económico y a otras variables reales, “de lo contrario, es muy probable que la volatilidad del financiamiento externo se siga reflejando en las economías en desarrollo en ciclos económicos agudos” (CEPAL 2002:157).

2. Ya desde los setenta, y particularmente durante los ochenta, se han analizado con detalle las principales razones por las cuales empresas transnacionales (ETN) han sido capaces de transferir a otros territorios una creciente parte de segmentos de sus encadenamientos mercantiles globales (*global commodity chains*) (Gereffi y Korzeniewicz 1994; Piore y Sabel 1984).<sup>9</sup> Los cambios que requirió la estructura productiva global –conocida como producción flexible– fueron implementados como respuesta a la creciente flexibilización por parte de la demanda, particularmente e inicialmente en sectores industriales como el automotriz, electrónica y confección, entre muchos otros. En un creciente contexto de apertura en los países industrializados y en vías de desarrollo –tanto de mercancías como de capitales y servicios, así como la sustancial mejoría en los medios de transporte y la revolución informática y de los medios de comunicación electrónicos–, las empresas transnacionales fueron crecientemente capaces de transferir territorialmente segmentos de la cadena de valor agregado de sus actividades. A diferencia de períodos históricos anteriores, por ejemplo durante la ISI en los sesenta en América Latina, en donde las ETN o exportaban sus productos a la región o los producían en el continente, crecientemente en los ochenta y noventa fueron capaces de integrar estos segmentos de la cadena de valor<sup>10</sup> en los respectivos países según la estrategia de la respectiva empresa a nivel global. Estas nuevas condiciones globales, adicionales a los incentivos de los respectivos territorios, se convirtieron en un catalizador para realizar inversiones en diversos territorios y así poder responder a la demanda global en tiempo y espacio.
  
3. Desde esta perspectiva, el proceso de globalización se entiende como resultado histórico de la producción flexible y de los encadenamientos mercantiles globales (Dussel Peters, Piore y Ruiz Durán 1997). La velocidad de los eventos, ya sea por efecto de la transferencia de mercancías, servicios, capital, conocimiento e ideas y/o servicios, es en el presente muy superior a la de anteriores etapas históricas. Si hasta hace relativamente poco el “justo a tiempo” era el estándar de ciertos encadenamientos mercantiles globales y sectores, en la actualidad en sectores como la electrónica y el automotriz se realiza crecientemente en “tiempo real” a través de nuevas formas de telecomunicación (Best 2001; Ernst 2003). De igual forma, la gobernanza –comprendida como la coordinación de actividades económicas a través de vías estrictamente no conformes con el funcionamiento del mercado y los precios– de la cadena específica es de la mayor importancia: se refiere a las estructuras de control intra o interempresa dentro de una cadena global, siendo que ciertas empresas se ven en la posibilidad de dictar, coordinar y/o especificar los productos, partes y componentes, así como sus respectivos procesos (Gereffi, Humphrey, Kaplinsky y Sturgeon 2001). Las opciones de difusión y de aprendizaje territoriales dependen crucialmente de esta estructura de gobernanza y los

---

<sup>9</sup> Entre otro de los aportes de Gereffi (Gereffi 1994) destaca la diferenciación entre cadenas lideradas por compradores y por productores. En el primer caso la industria de la confección es paradigmática (con empresas como Gap y Nike), mientras que en las empresas lideradas por los productores se encuentran cadenas globales como la electrónica y la automotriz (Ford e IBM, entre otras). En posteriores trabajos (Gereffi 2001) se indica que esta tipología se ha transformado sustancialmente, incorporando un tercer tipo de cadenas, las lideradas por el *internet*.

<sup>10</sup> McCormick (2001:106) señala que la perspectiva de encadenamientos mercantiles globales hace explícita tres dimensiones: a) una estructura de insumo-producto, b) su difusión geográfica y, c) el control que diferentes actores pueden tener sobre la cadena en su conjunto y sus respectivos segmentos.

respectivos estándares, los cuales en muchos casos se pueden convertir en altas “barreras de entrada” para existentes y potenciales participantes en la cadena.

4. Al menos desde los setenta, y con mucho vigor desde la década de los ochenta, el proceso de globalización –en los términos definidos anteriormente- ha permitido la transferencia de segmentos de cadenas de valor agregado hacia muy diversos territorios. Este proceso – conocido como de maquila en Centroamérica y en México, y que tiene a su contraparte legal bajo el régimen 807 en Estados Unidos- ha generado un espectacular proceso de subcontratación a nivel global.<sup>11</sup> Este proceso ha generado que territorios se especialicen en actividades de segmentos de la cadena de valor agregado: ensamble y subensamble, producción de partes y componentes, investigación y desarrollo, mercadeo, servicios postventa, etc. Todos estos procesos requieren de un alto grado de importaciones y de su exportación, con el objeto de integrar todos estos segmentos a un producto o servicio final a consumirse. No obstante este proceso, desde finales de los noventa se perciben dos procesos adicionales: a) el requerimiento de grandes clientes, en su mayoría vendedores al por menor –tales como Wal Mart, Target, Kmart, JC Penney, entre muchos otros- de integrar una mayor cantidad de procesos; es decir, a diferencia del período reciente anterior, estas empresas exigen que los subcontratistas se hagan directamente responsables del aprovisionamiento de la materia prima, accesorios, sus respectivos costos, financiamiento, calidad, cantidad, insumos y del propio proceso de transformación, del empaque y envío al consumidor final. Estos procesos –conocidos como “llave en mano” o “paquete completo” (*full packaging*) dependiendo del sector específico- permiten potencialmente un mayor grado de integración y de apropiación de valor agregado, pero generan enormes nuevos retos para los propios subcontratistas,<sup>12</sup> b) un muy reciente proceso de “reintegración vertical” en donde los clientes -tanto para mantener un mayor grado de flexibilidad, así como ante el reconocimiento de que el proceso de transformación tiene una relativamente pequeña participación en el valor agregado del producto final, como por constantes problemas con los subcontratistas<sup>13</sup>- han decidido retomar directamente los diversos segmentos de la cadena. Estos contrastantes procesos –generalizada subcontratación en forma de “paquete completo” y de reintegración vertical-, como veremos en los siguientes capítulos, han tenido y tendrán significativos impactos en los diversos territorios donde se han instalado las empresas que realizan estas actividades, y particularmente en las opciones de integración de territorios al mercado mundial. Humphrey y Schmitz (2001:26) señalan que estos cambios en la estructura y gobernanza de la cadena global dependen en forma significativa de los

---

<sup>11</sup> “Otro notable cambio ha ocurrido en el centro de la organización de la cadena de valor, especialmente en industrias de ensamble complejas como autos, electrónica y de vestido. Muchas empresas “líderes” se han concentrado en el desarrollo y mercadeo de productos, mientras que subcontratan producción y funciones vinculadas a la producción con proveedores” (Gereffi, Humphrey, Kaplinsky y Sturgeon 2001:6).

<sup>12</sup> El tema será abordado en detalle en el capítulo 1.2. para el caso de la cadena hilo-textil-confección.

<sup>13</sup> Humphrey y Schmitz (Humphrey y Schmitz 2001) señalan que para las empresas líderes el riesgo de que un subcontratista fracase es uno de los aspectos fundamentales de la gobernanza de la cadena, y particularmente para empresas y territorios nuevos que participan en la cadena.

cambios en los vendedores al por menor, tal y como se verá en el capítulo 1.2. para el caso de la cadena hilo-textil-confección.

5. El concepto de “competitividad”, particularmente a nivel de empresa o a nivel microeconómico como lo desarrolla Porter, conlleva múltiples dificultades y limitaciones. Ya durante los noventa varios autores (Krugman 1994; Meyer-Stamer 2001) advirtieron que no es válido tratar el nivel microeconómico y macroeconómico en forma indistinta, en especial con respecto al tema de la competitividad. La “obsesión por la competitividad” lleva a posturas “equivocadas y peligrosas” (Krugman 1994:30) y a resultados simplistas.<sup>14</sup> En muchos casos, esta limitación resulta en importantes dificultades de propuesta e implementación de políticas de competitividad.
6. Un grupo de autores desde los noventa (Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer 1999; Messner y Meyer-Stamer 1994; Meyer-Stamer 1999, 2001) desarrollaron el concepto de “competitividad sistémica” en directa contraposición al elaborado por Porter y al de la “competitividad estructural” de la OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico). Estos autores sostienen que la competitividad requiere incluir cada uno de los niveles analíticos micro, meso, macro y meta y su conjunto, los cuales afectan a las empresas y a los territorios en el plano local, regional, nacional y supranacional. Por consiguiente, el análisis exclusivamente al nivel microeconómico es insuficiente para comprender las condiciones y los retos de la competitividad, al igual que una perspectiva exclusivamente macroeconómica (véase el Esquema 1). Si bien los diversos niveles analíticos de la competitividad sistémica se abordan en su conjunto, destaca el nivel mesoeconómico, aquella dimensión “donde se generan las ventajas competitivas institucionales y organizativas, los patrones específicos de organización y gestión y los perfiles nacionales que sustentan las ventajas competitivas y que son difícilmente imitables por los competidores” (Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer 1999:84). El nivel analítico mesoeconómico conjuga aquellos mecanismos, políticas e instituciones que afectan a la competitividad de sectores individuales y a su conjunto, tanto público como privado y de organizaciones no gubernamentales (ONG), así como las relaciones inter e intraempresa (Meyer-Stamer 2001).

#### ESQUEMA 1: COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

	MICRO	MESO	MACRO	META
MUNICIPAL	X	X	X	X
REGIONAL	X	X	X	X
NACIONAL	X	X	X	X
SUPRANACIONAL	X	X	X	X

Fuente: elaboración propia.

<sup>14</sup> Para una crítica al planteamiento, véase también: Best (2001).

7. Uno de los principales efectos del proceso de globalización y de los encadenamientos mercantiles globales tratados anteriormente se refiere a que sus respectivas empresas líderes conforman profundas y extensas redes de empresas (Shy 2001) y son capaces de coordinar, controlar e imponer estándares intra e interfirma en sus respectivas cadenas de valor global. Estos estándares –conceptualizados como *Wintelism* por algunos autores (Borras y Zysman 1998) para el caso de la computación- apuntan a que si bien las economías se han liberalizado crecientemente, el comercio y las relaciones interfirma siguen siendo gobernadas por un conjunto de normas y estándares que a menudo implican enormes retos para las empresas y los territorios y que pueden llevar a un creciente proceso de polarización: de estándares de calidad y manufactura hasta estándares fitosanitarios, sociales, laborales y ecológicos, entre otros (Nadvi y Wältring 2002). Estos estándares, que a veces bien pudieran comprenderse como las nuevas barreras no arancelarias en el futuro, tienden a imponerse y homogeneizarse y requieren de enormes capacidades financieras y tecnológicas por parte de empresas y territorios para continuar participando en las cadenas de valor globales.
8. En la actualidad la mayor parte de los estudios y propuestas de agrupamientos y distritos industriales –tanto en países periféricos como en países de la OCDE- se han concentrado en casos manufactureros y de la industria. En el caso de América Latina esta perspectiva refleja un significativo sesgo en contra de otras actividades, y particularmente en contra de la agricultura y de la agroindustria. La argumentación en contra de este sesgo de actividades no manufactureras está vinculada al menos desde el análisis de Raúl Prebisch (Prebisch 1959) hasta autores vinculados con la industrialización orientada hacia las exportaciones (Dussel Peters 2000), los que argumentan que los productos manufactureros presentan una mayor elasticidad con respecto a la demanda que el resto de la producción, así como mejores términos de intercambio. Este dogma,<sup>15</sup> sin embargo, no está sustentado en evidencia empírica reciente y, sobre todo, no considera que existen productos de toda índole –usualmente conocidos como *commodities*- cuya elasticidad con respecto a la demanda puede ser muy baja o nula.<sup>16</sup> Como resultado, estrategias de desarrollo y/o la especialización productiva no depende necesariamente del sector – agrícola, manufacturero o servicios- sino que de los productos específicos y su respectivo segmento y posicionamiento en la cadena de valor global: tanto en el sector agrícola, manufacturero o de servicios pueden encontrarse productos con alta y baja elasticidad con respecto a la demanda.<sup>17</sup> Este debate no sólo es de relevancia conceptual –en el sentido de establecer las elasticidades a nivel de productos- sino que primordialmente de envergadura política: desde la industrialización sustitutiva de las importaciones en

---

<sup>15</sup> El Banco Mundial (De Ferranti et al. 2001) examina críticamente este planteamiento y cuestiona el argumento de que los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás, así como la innovación tecnológica, son superiores en la manufactura que en el resto de la economía.

<sup>16</sup> Krugman (Krugman 2003) señala en un contexto más amplio que de los aspectos más rescatables de la teoría del desarrollo desde la década de los cuarenta –y particularmente con respecto a autores como Hirschman- se encuentran el tamaño del mercado y las economías de escala.

<sup>17</sup> Este tipo de análisis requiere de un estudio con un alto grado de desagregación que, por el momento, no se ha llevado a cabo. El actual análisis realizado por Rudolf Buitelaar en CEPAL en el proyecto “*Natural Resource Cluster Development Strategies*” pudiera esclarecer algunos de estos aspectos.

América Latina han existido enormes sesgos en contra de los sectores “no-manufactureros”, siendo que éstos pudieran tener un potencial competitivo muy superior al sector manufacturero.<sup>18</sup> Esto es de particular importancia social, política y económica considerando que la población vinculada a la agricultura y agroindustria es muy superior a la manufacturera en América Latina.

9. Desde la segunda mitad de los noventa un grupo de autores (Humphrey y Schmitz 2000) han señalado que la “eficiencia colectiva” –comprendida como la ventaja competitiva resultante de externalidades de economías locales y acciones conjuntas- en los respectivos territorios ha desempeñado un papel fundamental para comprender el comportamiento positivo de los agrupamientos o *clusters*. Schmitz (Schmitz 1997) argumenta que la eficiencia colectiva y la conformación de redes interempresa en territorios específicos es una de las características fundamentales para comprender su competitividad global. Recientes análisis (Humphrey y Schmitz 2000) analizan que la integración al mercado mundial depende de diferentes gobernabilidades de las cadenas (*chain governance*) de valor global: cuanto mayor sea la verticalidad y el control de un reducido grupo de clientes y/o compradores, menor será el potencial de escalamiento (*upgrading*)<sup>19</sup> local y de difusión y aprendizaje. Desde esta perspectiva, la generación de un proceso de “eficiencia colectiva” no es parte necesaria de las trayectorias de diversos agrupamientos y distritos industriales, tal y como lo demuestra Rabelotti (1997) al comparar distritos industriales en Italia y México. Por el contrario, y vinculado con el tema anterior sobre los estándares, cuanto mayor sea el número de clientes y menor la dependencia de estándares impuestos por parte de las empresas líderes, mayores serán las opciones de coordinación, cooperación, difusión, aprendizaje y escalamiento local e interempresarial.<sup>20</sup>
10. Varios de los aspectos anteriores son retomados por Messner (Messner 2002), quien destaca el “Triángulo Económico Mundial” –como un proceso que surge de la interacción entre localizaciones industriales, cadenas de valor globales y redes globales dedicadas a establecer estándares - y sus implicaciones. Desde esta perspectiva políticas territoriales no son suficiente para mejorar la competitividad territorial y requieren de conocer y negociar entre las tensiones que surgen entre las estructuras de gobernanza locales y globales; si bien la calidad de los encadenamientos locales son fundamentales para

---

<sup>18</sup> Gibbons (Gibbons 2001) examina al respecto que a nivel internacional las agroindustrias fueron lideradas hasta la década de los ochenta por los productores, siendo que desde entonces los productores y detallistas han incrementado sustancialmente su injerencia en esta cadena.

<sup>19</sup> Sobre las especificidades del proceso de escalamiento existen diversas visiones y experiencias. Bair y Gereffi (2001), por ejemplo, destacan el positivo proceso generado por empresas extranjeras y su demanda de paquete completo en *blue-jeans* en Torreón (México). Los mismos autores (Bair y Gereffi 2003) destacan una serie de condiciones y posibilidades para el potencial de escalamiento para el caso de la cadena hilo-textil-confección. El tema será retomado en los capítulos 1.2. y 2.

<sup>20</sup> Algunas experiencias internacionales reflejan incluso la posibilidad de “crear” e impulsar la cooperación en la cadena de valor, no obstante condiciones iniciales desfavorables. Para el caso del Grupo Saligna en la República de África del Sur y su cadena de valor se concluye: “Crisis externas inducidas vinculadas con oportunidad, al igual que la acción dirigida de intermediarios externos que fueron capaces de implementar la influencia del gobierno, jugaron un papel crítico y generaron las condiciones necesarias” (Morris 2001:133).

políticas territoriales –y tal como se plantea en la “competitividad sistémica”- sería demasiado simplista llegar a posturas optimistas en base al lema de “pensar globalmente y actuar regionalmente” (Dussel Peters, Piore y Ruiz Durán 1997; OECD 2001), ya que “niegan las demandas específicas para con regiones concretas por un segmento dado del mercado mundial. Mientras que el marco de referencia definido por el mercado mundial es percibido aquí como un conjunto de condiciones de referencia que están más allá de cualquier influencia, se trata de otra forma como si fuera una “caja negra” (Messner 2002:3). En base al análisis de los actores, formas de gobernancia, la arquitectura de gobernancia y las reglas del sistema se llegan a conclusiones conceptuales y de política concretas con respecto a los retos “globales”.

¿A qué nos llevan todos los aspectos anteriores sobre la competitividad?

En primer lugar, a cuestionar y repensar profundamente las políticas macroeconómicas que se han venido implementando en la mayor parte de América Latina desde la década de los ochenta. Independientemente de su imposición o necesidad durante los ochenta y noventa, en la actualidad existen muy diversos argumentos que permiten ir más allá de una visión conceptual y de su implementación dogmática, considerando sus efectos sobre el desarrollo económico y la propia competitividad: la experiencia macroeconómica en América Latina y los significativos éxitos logrados en varios países asiáticos, y particularmente en China, llevan a plantear propuestas y políticas que permitan generar condiciones competitivas para el sector productivo, incluyendo aspectos “tradicionalmente macroeconómicos”, tales como crecimiento del PIB y del PIB per cápita, el tipo de cambio, financiamiento, empleo, salarios, consumo, inversión y la distribución del ingreso, entre otros.<sup>21</sup> Bajo este rubro generar condiciones competitivas para el sector productivo es de eminente relevancia, incluso en el contexto de tratados multilaterales, regionales y bilaterales: políticas territoriales, de capacitación, difusión de tecnología, de creación de habilidades industriales, sistemas de incentivos en general, de fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas, la Investigación y Desarrollo, del marco regulatorio y la competencia, incorporación de empresas proveedoras y la relación público-privada, entre muchos otros, se han y seguirán implementando en el futuro (Chang 2002; Lall 1999; Katz y Stumpo 2001; Maggi 2002; Rodrick 2003).<sup>22</sup> Los retos, desde esta perspectiva, son enormes y en muchos casos crecientes. El gráfico 1, al respecto, refleja que un grupo de países en vías de desarrollo ha sido capaz de integrarse al mercado mundial vía exportaciones con creciente nivel tecnológico, aunque la mayoría, y particularmente América Latina, con la notable excepción de México, ha incrementado su brecha con los países industrializados (véase el cuadro 1 del Anexo Estadístico).<sup>23</sup>

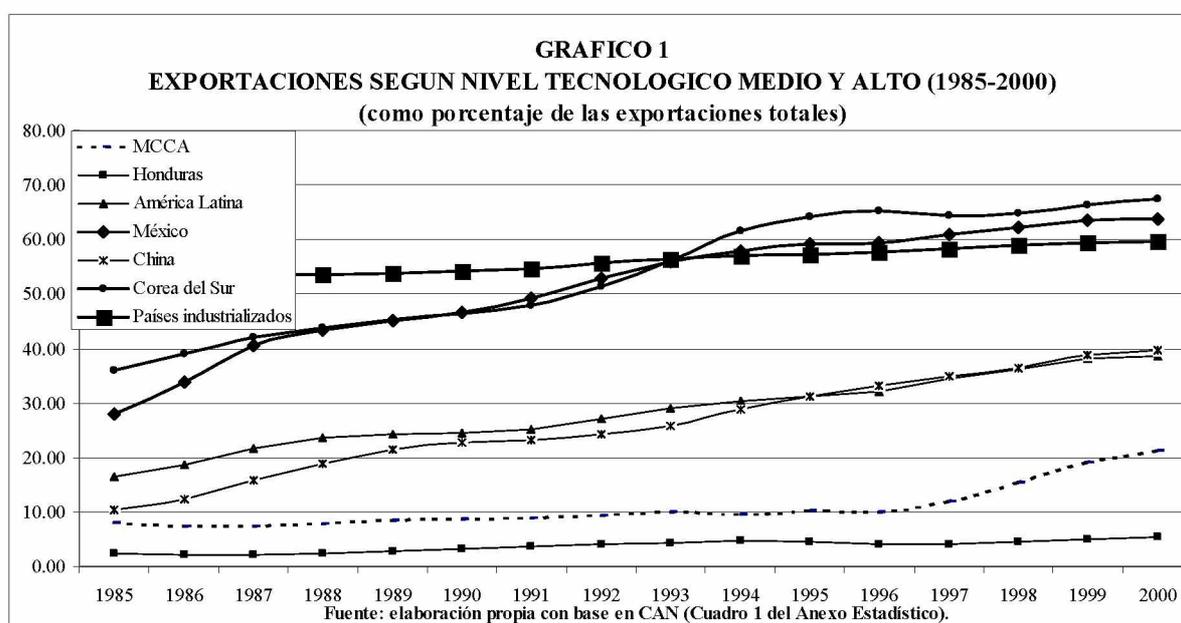
---

<sup>21</sup> En este debate, por ejemplo, el estudio del USITC (Dean 2002) destaca que los efectos de la ICC –particularmente vía la apertura comercial- durante 1970-1998 no han generado un proceso de crecimiento de inversiones en la región, aunque sí un efecto significativo y positivo en Estados Unidos.

<sup>22</sup> Claramente, el debate y las propuestas analizadas no se adhieren a extremos, o, por ejemplo, a desechar y negar los logros macroeconómicos logrados en los noventa. Sin embargo, éstos no son suficientes para permitir condiciones competitivas para el sector productivo y la población en general.

<sup>23</sup> Para un análisis más detallado sobre la metodología de las estimaciones del gráfico y sus limitaciones, véase: Dussel Peters (2001, 2003/a).

En segundo lugar, es importante ir más allá del planteamiento microeconómico de la competitividad planteado por Porter a inicios de los noventa. Tal como lo ha hecho en diversas ocasiones el propio Porter, pero particularmente otros autores, instituciones y corrientes conceptuales, en la actualidad la competitividad debiera comprenderse tanto en su dimensión microeconómica, mesoeconómica, macroeconómica y metaeconómica, con sus respectivas implicaciones territoriales. Desde esta perspectiva diversos autores han destacado la importancia de la competitividad y endogeneidad territorial (Dussel Peters 2000; Vázquez Barquero 1999) con el objeto de comprender la racionalidad de los encadenamientos mercantiles globales y la creciente flexibilización productiva, los requerimientos de competitividad de los segmentos de la cadena global y de la propia cadena, pero particularmente de los respectivos territorios y su población: ¿de qué servirían segmentos y/o cadenas globales competitivas con territorios sin opciones de integración y de escalamiento (*upgrading*)<sup>24</sup> al mercado mundial y con efectos negativos en la generación de empleo, salarios reales, el consumo y la inversión, así como el PIB y el PIB per cápita?



En tercer lugar, las estructuras de gobernanza y los estándares de las respectivas cadenas de valor global no permiten generalizaciones sin conocimiento detallado y específico de la cadena. Si bien aspectos macroeconómicos, políticos, sociales y culturales, entre otros, son relevantes para comprender las condiciones y retos de la competitividad de una cadena y sus respectivos segmentos, una multiplicidad de otros elementos como financiamiento, relación entre proveedores y clientes, desarrollo tecnológico, potencial de escalamiento, así como de diversificación, son específicos a una cadena global; y las diferencias pueden ser enormes entre sectores como la electrónica, agroindustria y automotriz. Incluso, temas tan generalizados como

<sup>24</sup> Desde la perspectiva de segmentos de encadenamientos mercantiles globales el proceso de escalamiento –entendido como la integración y apropiación a superiores segmentos de la cadena y, por ende, de mayor valor agregado- puede darse tanto a nivel de productos, procesos, intra o intercadena (Gereffi, Humphrey, Kaplinsky y Sturgeon 2001).

el de la tendencia a “subcontratar globalmente” pueden presentar enormes diferencias. El análisis de las condiciones y propuestas para mejorar la competitividad e incluso diversificar una estructura exportadora sólo pueden surgir de un detallado y profundo conocimiento de la propia cadena y sus segmentos.

## 1.2. La cadena hilo-textil-confección

El siguiente subcapítulo elabora las especificidades de la cadena hilo-textil-confección, tanto desde una perspectiva de la normatividad comercial internacional como de la organización industrial y las estrategias de algunas de las empresas; en el siguiente capítulo se abordará el caso de Honduras. El tratamiento específico de esta cadena es relevante por varias razones. Por un lado, y como se examinará con detalle en el capítulo 2, en la actualidad esta cadena es la de mayor peso en la IME de Honduras desde la década de los ochenta. Por ende, y en base a lo señalado en el capítulo 1.1., es de la mayor importancia tener una profunda comprensión de las condiciones internacionales de esta cadena. Por otro lado, se hace énfasis en la cadena hilo-textil-confección para analizar en qué segmento de la cadena se encuentra Honduras y en base a ello poder realizar el análisis sobre su posicionamiento en el segmento específico y así plantear propuestas de política en el capítulo 3.

El subcapítulo examina la normatividad internacional sobre la IME y especificidades para con la cadena ya que, como veremos, ha sido uno de los factores determinantes para comprender el desarrollo de esta cadena en Honduras y sus retos. Se hará particular énfasis en la normatividad comercial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y de los Estados Unidos desde los noventa, considerando que existe una importante cantidad de bibliografía y análisis sobre el tema.<sup>25</sup>

El capítulo 1.2.1. también será relevante para las actividades de la electrónica, agricultura y agroindustria, abordadas en el capítulo 2.3.3.

### 1.2.1. Normas comerciales internacionales

Históricamente en el siglo XX la cadena hilo-textil-confección ha sido una de las más conflictivas en cuanto a las regulaciones y protecciones en el comercio internacional. Ya desde la década de los treinta existían políticas restrictivas que buscaron limitar las exportaciones japonesas (*Voluntary Export Restraint*, VER). Con la adhesión de Japón al GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) en 1955, sin embargo, y no obstante las cláusulas de salvaguarda, todo tipo de medidas requerían ser no discriminatorias. Si bien Japón aceptó en 1957 nuevamente las VER con Estados Unidos, durante 1962-1973 el comercio internacional de la cadena fue regido por los *Short-Term Arrangement* (STA), convirtiéndose en una de las mayores excepciones y problemáticas del comercio internacional y del GATT. Desde 1974, y con

---

<sup>25</sup> Para el caso de México, véase: Carrillo (1990); Carrillo y Hualde (1997); CEPAL (1996); Dussel Peters (2003/a); González-Aréchiga y Barajas Escamilla (1989). Para el caso de Centroamérica, véase: Buitelaar (2000); CEPAL y ONUDI (1996); CEPAL (1997/a); Chacón (2000); Gitli y Arce (2000); INCAE (1999).

la implementación del Acuerdo Multifibras (AMF), el comercio de la cadena hilo-textil-confección se vio restringido por cuotas establecidas bilateralmente.<sup>26</sup> Los diversos AMF, del I al IV, éste último expiró en 1991, se basaron en diversas restricciones al comercio: cuotas a productos según diversos y relativamente arbitrarios criterios (Meyanathan 1994).<sup>27</sup>

En la actualidad los productos de la cadena hilo-textil-confección están sujetos a las disposiciones del Acuerdo sobre Textiles y Vestidos (ATV) acordado en la Ronda Uruguay de la OMC desde enero de 1995 al vencer el Acuerdo Multifibras. En él se estipuló eliminar las cuotas en un período de 10 años. En general, el ATV dispone de cuatro etapas:<sup>28</sup>

1. A partir de 1995 cada país integra a las normas y disciplinas de la OMC un 16% de los productos importados en 1990 y que estuvieran cubiertos por el ATV.
2. En 1998 la integración abarcaría un 17% adicional de esos productos.
3. En 2002 la integración abarcaría un 18% adicional de esos productos.
4. En 2005 se integrarían el 49% restante de los productos cubiertos por el ATV. Durante el período 1995-2005 los productos no integrados pueden restringirse vía cuotas o medidas de salvaguarda.

Cuadro 1

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES QUE SERAN AFECTADAS POR LA ELIMINACION DE CUOTAS SEGUN ACORDADO CON OMC  
(Exclusivamente para la cadena hilaza-textil-confección, como porcentaje del valor de las importaciones de EU de 2002)

	2002 Miles de Dólares	Participación de las exportaciones que serán afectadas por la eliminación de cuotas de la OMC (porcentajes)			
		A partir de 1995	A partir de 1998	A partir de 2002	A partir de 2005
Hilo	1,303,517	-	-	35.51	39.45
Textil	5,492,261	-	10.96	2.52	48.53
Confección	56,967,915	-	4.09	4.56	79.13
Otros	8,420,519	-	10.65	40.07	12.59
Total de la cadena	72,184,212	-	5.31	9.11	68.32

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (2002), MAGIC 2002 (CEPAL) y Office of Textiles and Apparel (USITC) (página web <http://otexa.ita.doc.gov/fedreg/finalfr.htm>) (consultada el 24 de junio de 2003) (Anexos 5.1 y 5.2.).

Tal y como lo señala Chacón (2001:21), hasta 1998 la integración alcanzada había sido modesta, particularmente debido a que los países habían establecido unilateralmente los productos a incorporarse al ATV, que como consecuencia fueron los menos “sensibles” para los respectivos países. Es de esperarse que hasta 2005 se integren productos de algodón, lana y fibra sintética, los cuales son de mayor sensibilidad y complejidad económica y política, por ejemplo en Estados Unidos. El cuadro 1, así, calcula el valor de las importaciones estadounidenses que se

<sup>26</sup> En los últimos años del AMF, Estados Unidos tenía cuotas de importación con 45 países, cubriendo aproximadamente el 70% de los embarques de esos países (USITC 1995).

<sup>27</sup> Adicionalmente, desde 1996 Estados Unidos implementó nuevas normas de origen para el sector textil y de la confección con el objeto de sobrellevar las dificultades de la industria textil y de confección para evadir el sistema de cuotas. De esta forma, el producto exportado a los Estados Unidos se carga a la cuota del país donde se ensambla la prenda y no del que provienen sus componentes cortados (USITC 1998/a). Estas normas tienen como objetivo también restringir las importaciones asiáticas, siendo que países como Taiwán o Singapur, con cuotas subutilizadas, deben contabilizar sus prendas cortadas en donde son ensambladas, tales como China, con cuotas con un alto grado de utilización.

<sup>28</sup> Véase también el Anexo 1 para un análisis más detallado de la temática.

verán afectadas por la eliminación de cuotas según lo acordado en la OMC y, tal como se analizó, refleja que para el caso de la industria de la confección la eliminación de cuotas será relevante apenas en 2005, cuando el 79.13% de las importaciones bajo este segmento eliminen las mismas.

Es significativo, por otro lado, dejar en claro que el ATV exclusivamente elimina las restricciones cuantitativas. En los hechos, de esta forma, los aranceles se convertirán en el principal mecanismo para discriminar y/o proteger a las economías domésticas después de 2005.<sup>29</sup>

Destaca también la postura de la OMC con respecto a los subsidios y vinculados con las zonas de procesos de exportación (*export processing zones*). Los países en desarrollo acordaron en la Ronda de Uruguay de 1995 eliminar estos subsidios a las exportaciones<sup>30</sup> el primero de enero de 2003, con la opción de solicitar hasta diciembre de 2001 una extensión del período de transición. Entre los Acuerdos sobre Subsidios y Medidas Compensatorias se identifican una serie de incentivos que afectan a las exportaciones, incluyendo: provisiones del gobierno para las exportaciones más favorables que para la producción para el consumo interno, exoneración completa o parcial de impuestos directos como impuestos al ingreso y a los bienes, costos de fletes acordados por el sector público que benefician a las exportaciones por encima de los fletes domésticos y programas de garantías a las exportaciones. Si bien no se consideran como subsidios los reembolsos de impuestos (*duty drawback*) y el reembolso del impuesto sobre el valor agregado (ISR), y de otra índole (impuestos fronterizos y de ventas, por ejemplo), sí se prohíbe el trato arancelario diferenciado para los mismos productos importados según su destino (para la exportación o el consumo interno). Bajo este rubro los países con un PIB per cápita inferior a los \$1,000 dólares están exentos de estos requisitos, tal como es el caso de Honduras y Nicaragua. Costa Rica, El Salvador y Guatemala han solicitado extensiones a uno o varios de sus programas de exportación (UNCTAD 2003).

Por último bajo el rubro de la OMC, aunque no en importancia, es de esperarse que ante la reducción de las fracciones hasta 2005 y su total eliminación desde entonces, China se convierta en el país más beneficiado por estas medidas.<sup>31</sup> Estudios cuantitativos y cualitativos sobre los efectos de la eliminación de cuotas para Estados Unidos (CANAINTEX y Kurt Salmon Associates 2002; CANAINTEX y Werner International 2002; USITC 1999/c; UTIM 2003;

---

<sup>29</sup> Un reciente estudio de Agama y McDaniel (2002) refleja que las importaciones estadounidenses, al menos en el caso de México desde la implementación del TLCAN y hasta 2001, son significativamente sensibles a las reducciones arancelarias. El tema será relevante al establecer las diferencias arancelarias entre Centroamérica, México y sus competidores asiáticos.

<sup>30</sup> El Acuerdo sobre Subsidios y Medidas Compensatorias (*Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*) define los “subsidios de exportación” en general como aquellas medidas que benefician a una o grupo de empresas, sector o sectores o región o regiones (véase: [http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/24-scm.pdf](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf), consultada el 25 de junio de 2003).

<sup>31</sup> Estas tendencias, sin embargo, requieren de un análisis detallado y puntual. Watkins (2002/a), por ejemplo, demuestra que si bien México ha perdido en términos de competitividad, no es posible por el momento demostrar que exista una transferencia de plantas de México a China. Otros estudios (Lall y Albaladejo 2003), indican que la economía China ha logrado una compleja integración con otros países asiáticos –y generado un déficit comercial con ellas–, aunque exporta agresivamente hacia Estados Unidos, la Unión Europea y América Latina, entre otras regiones.

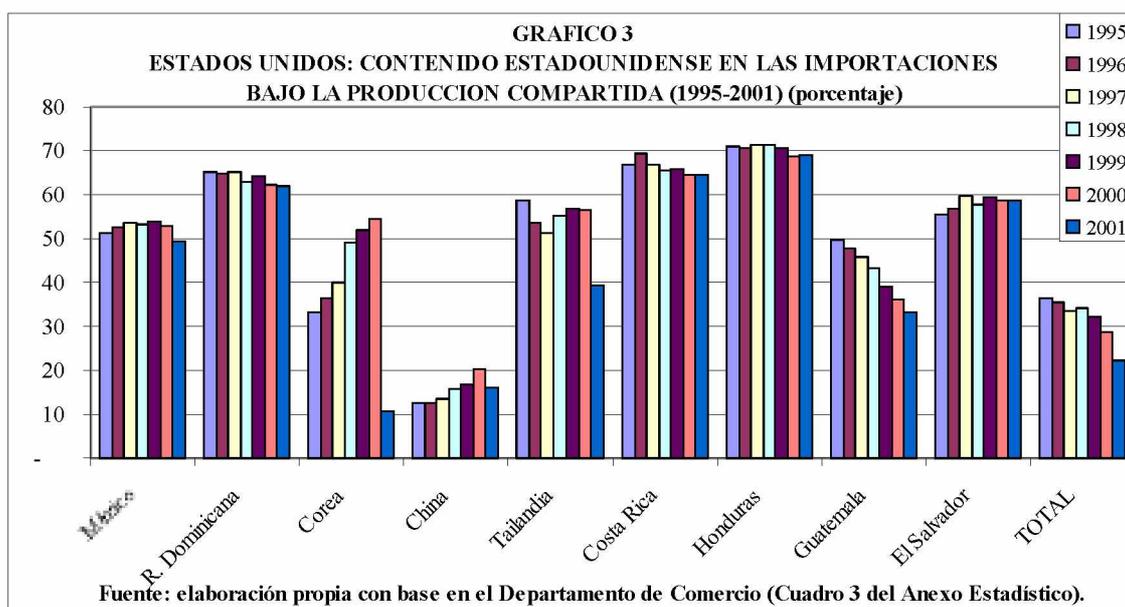
Watkins 2002) indican que las exportaciones tanto de México como de Centroamérica se verían afectadas.

La integración de la IME a nivel internacional, y particularmente en Centroamérica, el Caribe y México, han recibido particular atención y concesiones arancelarias en Estados Unidos desde la década de los sesenta.<sup>32</sup> Sin embargo, y también como resultado de los cambios globales de la organización industrial de la cadena –particularmente de la dinámica de subcontratación u *outsourcing* a nivel internacional- es desde los ochenta que ésta es de mayor relevancia ante la enorme dinámica que cobra. El régimen de la producción compartida (*production sharing*) de los Estados Unidos adquiere preponderancia para el funcionamiento de la IME ubicada en Centroamérica. No obstante lo anterior, y como se refleja en el gráfico 2, las importaciones estadounidenses bajo este rubro disminuyen sensiblemente en términos absolutos y con respecto al total importado por los Estados Unidos, porque tanto México como los países de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) –los principales beneficiarios de la producción compartida o bajo la partida 98.02- reciben un trato preferencial más ventajoso bajo otros programas, como se verá más abajo (véase el cuadro 2 del Anexo Estadístico).



<sup>32</sup> En México, por ejemplo, las primeras disposiciones legales con la IME se remontan a 1965 cuando se promulgó el Programa de Industrialización Fronteriza (PIF), el cual tuvo como objeto el desarrollo socioeconómico y la disminución del desempleo en la frontera norte. Como contraparte, las exportaciones mexicanas a Estados Unidos ingresaron bajo el amparo del régimen 9802.00.80 (anteriormente denominado régimen 807 o de “producción compartida”) desde 1963, los cuales sólo exigían el pago de arancel sobre el valor agregado en el extranjero y no sobre los componentes estadounidenses que se utilizan para su ensamble. Desde 1988, de igual forma, el régimen especial (*special regime*) otorgó a México amplias cuotas a los productos de la cadena a México, aunque se restringieron los productos de tela no estadounidense vía el Acuerdo Multifibras (AMF). El TLCAN incorpora varios de estos aspectos, particularmente la regla de origen “hilo en adelante” (*yarn forward*), y las exportaciones de la cadena mexicana no están sujetas a cuota alguna, siempre que se trate de productos a partir de hilo fabricado en alguno de los países. En el TLCAN, incluso, se establece un proceso de transición de 10 años para aquellos productos que no cumplan con la regla específica de origen y que sufran un proceso de transformación sustancial (Buitelaar, Padilla y Urrutia 1999; Chacón 2001).

Adicionalmente, las importaciones estadounidenses no sólo contienen un relativamente alto contenido de partes y componentes estadounidenses, sino que también el coeficiente varía sustancialmente entre países latinoamericanos y asiáticos: si el total de las importaciones bajo la producción compartida disminuyó el coeficiente de insumos estadounidenses del 36.35% al 22.22% durante 1995-2001, las provenientes de China aumentaron de 12.49% al 16.15% en el mismo período. La totalidad de los países latinoamericanos –y con la notable excepción de Guatemala- se encuentra a niveles superiores al 50% e incluso al 70%, como en el caso de Honduras (véase el gráfico 3).



Para el caso de Centroamérica, los siguientes regímenes arancelarios preferenciales de Estados Unidos han sido relevantes para la IME, y han repercutido en la IME de Honduras:<sup>33</sup>

1. La Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Las exportaciones de los países centroamericanos se han beneficiado desde 1984 de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC o CBERA, por sus siglas en inglés) en el marco del Sistema General de Preferencias (SGP). Gracias a éstas las exportaciones de la región pudieron ingresar a Estados Unidos sin mayores limitaciones, aunque con excepciones importantes. Específicamente la ICC –que requería de la aprobación anual del Presidente de Estados Unidos - excluía a los textiles y a las prendas de vestir, algunos calzados, el atún preparado en envases herméticos, el petróleo y sus derivados, relojes y algunos de sus componentes, entre otros (USITC 1998/a). Además, la ICC exigía la exportación directa a los Estados Unidos y un contenido nacional de al menos un 35%. Adicionalmente, Estados Unidos permitió la importación ilimitada –sin establecimiento de cuotas- de textiles y confección siempre y cuando sus insumos provinieran de los Estados Unidos y hubieran sido cortados en ese país. Dado el alto porcentaje de las exportaciones centroamericanas en la cadena hilo-textil-confección – promediando el 68.71% del total exportado a Estados Unidos para Honduras durante

<sup>33</sup> Véase: Kornis (2001); Oustr (2001); USITC (1999/a/b; 2000; 2001; 2003).

1990-2002-, y con tasas arancelarias cercanas al 20% a inicios de los noventa, durante los noventa la región realizó diversos esfuerzos para incorporar estas fracciones y una “paridad-TLCAN”.

2. La Ley del *Caribbean Basin Trade Partnership Act* o ICC-Ampliada (CBTPA, por sus siglas en inglés). Entró en vigor el primero de octubre de 2000 y tiene una vigencia de 8 años. La CBTPA incorpora los beneficios de la ICC, no excluye los de la partida 9802.00.80 señalados anteriormente, ni los del Programa de Acceso Especial (*Special Access Program*)<sup>34</sup> desde 1986 y se enmarcan en las negociaciones de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). La mayor novedad y relevancia de la CBTPA se registra en torno al tratamiento de textiles y confección, así como del resto de las exclusiones que existían bajo la ICC. En cuanto a la cadena hilo-textil-confección se establece:

- a) Se requiere de un Certificado de Origen mediante el cual se indique que las prendas textiles han sido ensambladas en la región perteneciente a la ICC para estar exentas de arancel.
- b) En general los once Grupos Preferenciales establecen las condiciones para definir el origen de los insumos (hilos, telas y accesorios) y procesos (corte, ensamble y otros).
- c) Para que los productos finales sean considerados originarios de la región los hilos y las telas deben ser totalmente formadas o manufacturadas en Estados Unidos, aunque deben ser cortadas en EU y/o en los países de la región y luego ensambladas o confeccionadas obligatoriamente en los países de la ICC.
- d) Se permite el uso de accesorios no estadounidenses con hilo y tela de Estados Unidos, siempre y cuando sus costos no excedan el 25% de los costos de los demás componentes, excluyendo los hilos de costura.<sup>35</sup>
- e) La Ley permite el uso de procesos adicionales como serigrafía, bordados, lavados de tipo “stone”, lavados de enzimas, teñidos, entre otros, siempre y cuando se apliquen a las prendas terminadas.
- f) No se permiten procesos de acabado de ningún tipo para telas crudas de Estados Unidos.

---

<sup>34</sup> El Programa de Acceso Especial ofrece los mismos beneficios que el régimen especial, pero para los países de la ICC. Así, los productos ensamblados con tela fabricada y cortada en los EU disfrutaban de cuotas de importación relativamente amplias bajo los niveles de acceso garantizado (*guaranteed access levels*, GAL). Al igual que para el régimen especial, también bajo este programa los productos que no utilicen tela fabricada y cortada en EU están sujetos a cuotas de importación bajo el AMF.

<sup>35</sup> Los hilos de costura se consideran como accesorios pero no aplican a esta condición del 25% sólo en el caso de las telas de los EU cortadas en la ICC, cuyo caso exige que el hilo de costura sea de origen 100% estadounidense.

- g) Además de los casos anteriores, de tela formada 100% en Estados Unidos, la Ley permite tejer telas en la región ICC, aunque exclusivamente con hilaza 100% estadounidense. Estas “Telas Regionales” se dividen en dos grupos preferenciales: a) las camisetas (*t-shirts* que no sean de ropa interior) (o grupo “E”) ensambladas en la ICC con base en “telas regionales”, con cuotas anuales para la ICC en su conjunto y un incremento anual hasta 2008 y, b) el resto de las prendas textiles ensambladas en la ICC en base a “telas regionales” (o grupo “D”), con una cuota anual de 250 millones de Metros Cuadrados Equivalentes y un incremento anual hasta 2008.<sup>36</sup>
3. Por último, existen dos excepciones y temas relevantes que afectan la cadena de hilo-textil-confección. Por un lado, para los productos de confección que no cumplan con las reglas de origen la legislación estadounidense se permite, en cantidades limitadas, que se beneficien mediante niveles de preferencia arancelaria (*tariff preference levels*, TPLs). Por otro lado, el CBTPA ofrece que el Presidente estadounidense autorice beneficios a las importaciones de los países de la ICC siempre y cuando la hilaza no pueda ser abastecida por la industria estadounidense en las cantidades comerciales y los tiempos requeridos. Las solicitudes son contestadas por el USITC y el Presidente debe responder en máximo 60 días.<sup>37</sup>

Así, si bien la CBTPA incorpora importantes avances con respecto a la ICC, todavía se atiene a significativas restricciones –particularmente cuotas y altos aranceles para tejidos planos– con respecto al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).<sup>38</sup> Como veremos posteriormente, la CBTPA ha tenido un significativo efecto en las exportaciones centroamericanas y muchas de las exportaciones de la cadena hilo-textil-confección han ingresado a Estados Unidos desde octubre de 2000 bajo la misma.

No obstante lo anterior, desde 2003 los países centroamericanos han iniciado conjuntamente negociaciones con Estados Unidos para lograr un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (CAFTA, por sus siglas en inglés). Hasta junio de 2003, en la Quinta Ronda de

---

<sup>36</sup> En ambos grupos preferenciales el gobierno estadounidense ha considerado establecer nuevas cuotas, ya aprobadas por el Senado, a partir del tercer año de la cuota, dado que el consumo de las telas regionales en ambos casos ha sido muy alto. El tema, como veremos en el capítulo 2, es de extrema importancia para comprender el reciente establecimiento de varias empresas textiles en Honduras.

<sup>37</sup> Los respectivos análisis de la cláusula de desabastecimiento (*short supply*) hacen un examen y entrevistas con las potenciales empresas estadounidenses afectadas y sobre la oferta existente en Estados Unidos. En 2002, por ejemplo, se presentaron 7 productos solicitados a entrar libre de cuotas y arancel (USITC 2003; véase también: <http://www.usitc.gov/332s/shortsup/shortsupintro.htm>, consultada el 25 de junio de 2003.)

<sup>38</sup> En comparación con el TLCAN destaca que la CBTPA es temporal, está basada en diversas cuotas y no permite una generalizada estructura de “hilo en adelante” (*yarn forward*), lo cual se traduce en aranceles efectivamente pagados muy superiores a los del TLCAN, como se verá en el capítulo 2.3.2.1. Bajo el TLCAN, y a diferencia del CBTPA, las prendas ensambladas de tela estadounidense y cortadas en los Estados Unidos no gravan arancel alguno, mientras que bajo el CBTPA pagan arancel de importación sobre el valor agregado. Sobre la temática, véase: Buitelaar (2000); CANAINTEX y Werner International (2002); Chacón (2000); Dussel Peters (2001); USITC (1998).

Negociaciones en Tegucigalpa, todavía no existían acuerdos definitivos.<sup>39</sup> Sin embargo, entre los principales temas de la negociación, destaca:

- i. En general, y sorprendentemente para los propios negociadores centroamericanos, la postura estadounidense no parte de consolidar ni la ICC ni el SGP. De esta forma, es muy sugerente una postura estadounidense que parta de este “techo” con el objeto de negociar una amplia reducción en otros sectores, como el agrícola y agroindustrial.
- ii. Muy complejas y difíciles negociaciones en los sectores agrícola, agropecuario y agroindustrial, particularmente concernientes a la apertura por parte de los países centroamericanos. Varias de las asociaciones y agrupaciones negociadoras centroamericanas han amenazado con dejar las negociaciones.
- iii. Los Estados Unidos, en general para la cadena hilo-textil-confección, parecieran aceptar una postura de “hilo en adelante”. Si bien también han incluido las cláusulas de desabastecimiento y los TPLs, han desechado la opción de importar telas fuera de la región para beneficiarse del CAFTA. Por el momento no queda claro si los insumos de países como México, con los que Estados Unidos y Centroamérica han firmado tratados de libre comercio, pudieran considerarse como “regionales”.
- iv. Algunas asociaciones estadounidenses (AAFA 2003:1) han señalado que el CAFTA pudiera convertirse “en el tema más significativo de política que determinará si una industria textil y de confección en el Hemisferio Occidental puede sobrevivir y producir productos de vestir después de que los costos de las cuotas fueran eliminados para muchos de los competidores de Centroamérica después de 2004”. Con tal objetivo se proponen reglas de origen flexibles y que no dependan de “productores no competitivos” y que incluyan a México y a otros países con los que tiene tratados de libre comercio Estados Unidos, el uso flexible de telas, accesorios y componentes de la cadena con origen no regional, así como un estatus permanente libre de cuotas y aranceles de los productos bajo el CBTPA y el SPA.
- v. Por último, se considera que es indispensable un CAFTA con reglas claras y transparentes, a diferencia del CBTPA con cuotas y aranceles complejos, además de “cuotas de elegibilidad” que las propias empresas estadounidenses no han podido acceder, generando importaciones de insumos de terceros países.<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup> A inicios de julio de 2003, cuatro países centroamericanos (El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) habían llegado hasta la novena ronda de negociaciones con Canadá a un “*impasse*”: mientras que Canadá insistía en la eliminación de los subsidios de las zonas francas en un plazo de tres años, había planteado una postura muy estricta y rígida para las exportaciones centroamericanas de textiles y prendas de vestir. Estas dificultades, sin embargo, se lograron sobrellevar hasta finales de 2003.

<sup>40</sup> Como se planteará en el siguiente subcapítulo y en lo que resta del documento, el planteamiento hace referencia a que el costo de las telas estadounidenses no son competitivas con respecto a otros competidores asiáticos. Como consecuencia, sería grave si el CAFTA “obligara” sin flexibilidad alguna a las IME establecidas en Centroamérica a comprar todos los insumos, accesorios y telas en Estados Unidos para no pagar arancel y no estar sujetos a cuotas.

Hasta finales de enero de 2004 sólo se contó con primeros borradores negociados entre los países, y sin incluir a Costa Rica. En el documento, que hasta entonces no contaba con una revisión y sustento legal, se establecen diversos métodos para calcular el valor agregado regional y se hace énfasis en los casos de la industria automotriz y de la cadena hilo-textil-confección. La industria textilera en los Estados Unidos, de antemano, sufrió una profunda división como resultado del CAFTA.<sup>41</sup>

Adicionalmente, desde hace algunos años se han iniciado las negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA). En la actualidad –a mediados de 2003- las negociaciones parecieran estar atrasadas,<sup>42</sup> y particularmente en sectores sensibles como la cadena hilo-textil-confección y agricultura,<sup>43</sup> entre otros (Blanco y Zabludovsky 2003). Sin embargo, y al respecto no existen estimaciones ni cualitativas ni cuantitativas, es de esperarse que la competencia en el mercado estadounidense para la cadena aumente sustancialmente, también como resultado de las exportaciones originadas en la Comunidad Andina, Asia en general y particularmente en China (CANAINTEX y Kurt Salmon Associates 2002; Rodríguez 2001/b; Schott 2001; USITC 1999/a).

### 1.2.2. Cambios en la organización industrial

Históricamente la cadena hilo-textil-confección ha sido una de las más complejas en lo que concierne a su normatividad comercial internacional, tal y como se desarrolló en el capítulo 1.2.1. Lo anterior también es resultado de que la cadena, y particularmente el segmento de la confección, es intensivo en fuerza de trabajo: en Estados Unidos, por ejemplo, a inicios de los setenta el sector textil y de confección representaba 2.4 millones de trabajadores o el 12.1% de la fuerza de trabajo manufacturera y cayó a 1.4 millones o el 7.3% en 1998; su valor agregado con respecto al de la manufactura cayó de niveles superiores al 6% al 3.9% durante el período (USITC 1999/c). Desde esta perspectiva, la cadena se ha convertido en un sector altamente conflictivo en los propios países de la OCDE, ya que la pérdida de empleos en la cadena –con niveles de sindicalización y organización superiores al de las respectivas economías y territorialmente relativamente concentradas en los respectivos países- ha generado significativos

---

<sup>41</sup> Esta división del sector textilero estadounidense, al parecer, fue resultado de la estrategia de Wilbur Ross, reciente propietario de la quebrada Burlingto Industries y Cone Mills, ambas con plantas en México, el Instituto de Manufactureros Textiles Americanos (ATMI, por sus siglas en inglés) y la Coalición de Acción de Manufactura y Comercio Americana (AMTAC, por sus siglas en inglés). Mientras que Ross propuso un CAFTA que permitiera la integración de México, entre otros, las mencionadas instituciones quisieron restringir el acuerdo explícitamente a los países firmantes.

<sup>42</sup> En el contexto del CBTPA y otros acuerdos y tratados bilaterales entre países bilaterales latinoamericanos con Estados Unidos, CANAINTEX y Werner International (2002:67) concluyen: “... dichos arreglos podrían fácilmente desviar los esfuerzos para completar las negociaciones del ALCA para enero de 2005. La razón obvia es que muchos países están ahora recibiendo o recibirán más beneficios bajo la ICC o estos acuerdos comparado con lo que recibirán bajo el ALCA. Por lo tanto, existe muy poco incentivo para estos gobiernos de que endose el Acuerdo ALCA”.

<sup>43</sup> Destacan, a finales de 2003, significativas diferencias entre los Estados Unidos y los países integrantes del MERCOSUR, y particularmente con respecto al tema de los subsidios agrícolas otorgados en los Estados Unidos.

movimientos debates sociopolíticos y económicos al que los respectivos gobiernos han tenido que responder.

**CUADRO 2**  
**MATRIZ DE COMPETITIVIDAD**  
(con respecto al mercado mundial)

Participación de la industria de la confección en las exportaciones del país específico	ESTRELLAS MENGUANTES	ESTRELLAS ASCENDENTES
	RETROCESOS	OPORTUNIDADES PERDIDAS
Participación de la industria de la confección en las exportaciones del mundo		

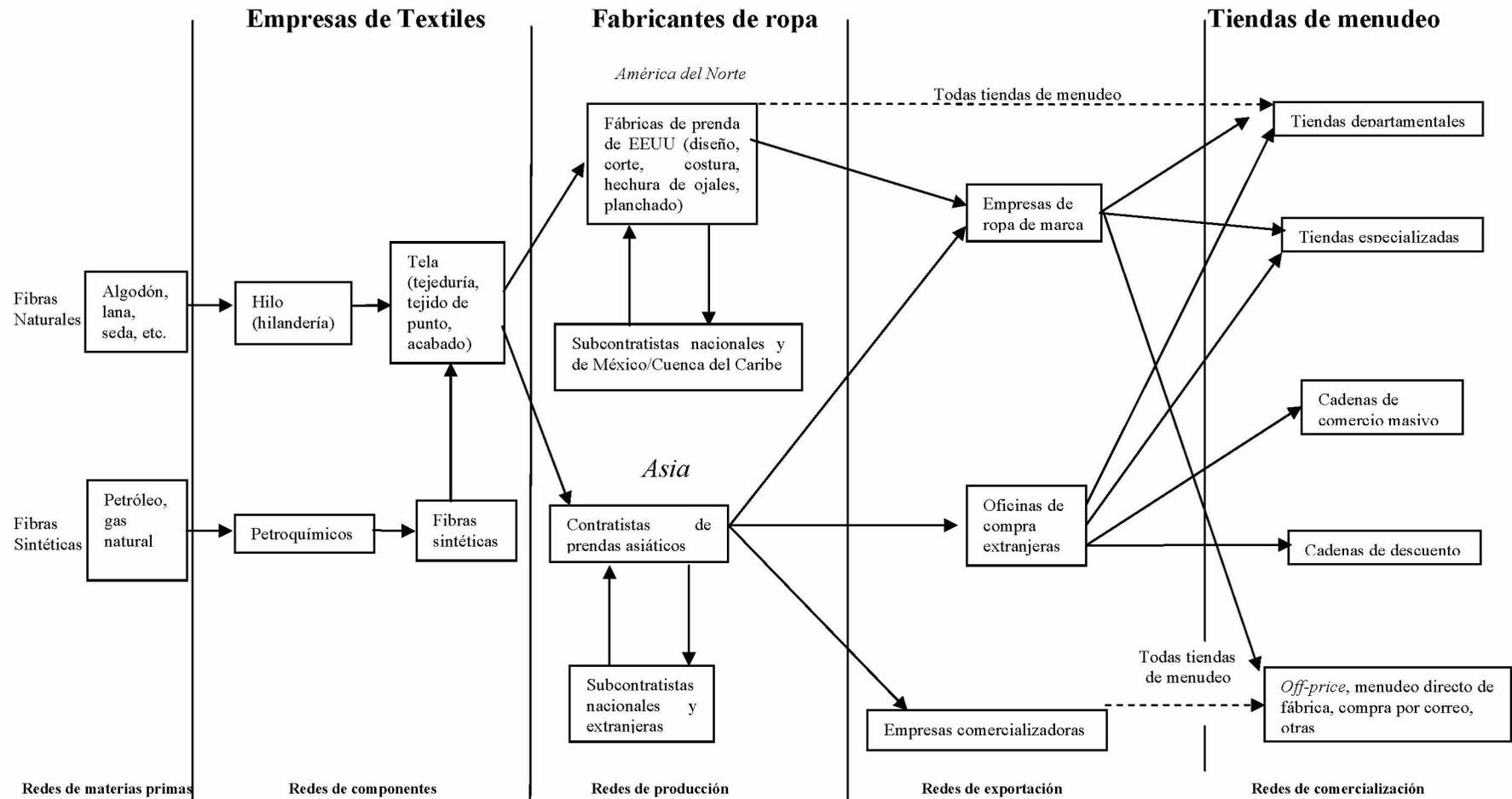
Fuente: Elaboración propia en base a CAN 2002 (CEPAL).

Adicionalmente, y en base exclusivamente a datos comerciales, el programa Análisis Competitivo de los Países (CAN, por sus siglas en inglés), permite destacar algunas de las características de los rubros de la confección a tres dígitos y según la participación de las respectivas industrias en las exportaciones del país específico (véase el cuadro 2). El tema será analizado para el caso de Honduras en el capítulo 2, pero es relevante señalar que para 1985-2000 la totalidad de los rubros exportados bajo la confección han perdido dinamismo con respecto al total exportado.

En la actualidad la cadena hilo-textil-confección es considerada una cadena liderada o controlada por los compradores. Desde esta perspectiva, la cadena se desagrega -ya sea tratándose de fibras naturales o sintéticas- en empresas textileras, fabricantes de confección y ventas al detalle o minoristas. Cada uno de estos segmentos implica una serie de redes de relaciones inter e intraempresa y con diversas y diferentes funciones, tales como las relaciones entre clientes y subcontratistas, el uso de insumos, materias primas y tecnologías, el financiamiento y mercadeo, así como servicios post-venta, entre otros (véase el Esquema 2). Para el desarrollo territorial, el vínculo directo o más cercano con las empresas líderes -ya sean diseñadoras de modas o vendedores al por menor con marcas,<sup>44</sup> las cuales controlan el acceso a los principales recursos de la cadena- son las que permiten mayores ganancias, apropiación de valor agregado y de escalamiento (Gereffi 2002:8).

<sup>44</sup> Los precios de productos similares, pero con o sin marca, pueden variar de 4 a 1 (CANAINTEX y Werner International 2002:143).

Esquema 2. La cadena hilo-textil-confección



Fuente: elaboración propia con base en Appelbaum y Gereffi (1994:46).

Desde la década de los cincuenta varios países asiáticos fueron capaces de integrarse exitosamente a la cadena hilo-textil-confección e ir más allá de procesos iniciales de ensamble. Para algunos de forma sorprendente, la mayor parte de estos países y empresas lograron desde hace varias décadas realizar procesos de paquete completo (*full package*)<sup>45</sup> o de fabricación de equipo original (OEM, por sus siglas en inglés); una de las principales características de este escalamiento<sup>46</sup> fue una relativamente rápida transición de la IME a procesos de paquete completo. Otras empresas asiáticas, y particularmente las japonesas, continuaron escalando (*upgrading*) la cadena de valor al integrarse de procesos de exportación OEM<sup>47</sup> a otras de fabricación de marca original (OBM, por sus siglas en inglés) e incorporaron sus conocimientos, experiencia y desarrollos de la OEM a procesos de diseño, ventas y *marketing* en el mercado doméstico y global. Desde entonces se ha establecido en Asia una compleja red interempresa donde participan detallistas y comercializadoras en los países industrializados que exigen procesos de paquete completo y que obtienen productos finales. Esta red se integra por empresas en Hong Kong, Taiwán, China y Corea, entre otras.

Desde esta perspectiva, ¿cuáles han sido los principales cambios en la cadena hilo-textil-confección y que afectarán a países como Honduras? En forma puntual destaca, y enfatizando que esta cadena es liderada por los compradores:

1. Los cambios en la cadena hilo-textil-confección se han realizado con una gran rapidez, y también como parte del proceso de globalización: la apertura y el cierre de plantas de todo tipo y el cambio de estrategias de las propias empresas han sido inesperados. El caso de Burlington Apparel Fabrics –uno de las más grandes fabricantes globales de sintéticos, lana, hilatura y tejido plano- es sintomático: después de altas tasas de crecimiento durante décadas –y ante la caída de la demanda en Estados Unidos y a nivel global-, la empresa cayó a finales de los noventa en el Capítulo 11 de quiebras en Estados Unidos y requirió de un profundo proceso de reestructuración de sus plantas en Estados Unidos y México. La producción de sintéticos continuará en Carolina del Norte y Yecapixtla (México),

---

<sup>45</sup> El proceso de paquete completo o *full package* implica que los clientes hacen una orden de compra y definen calidad, cantidad, estándares de insumos, accesorios y el propio proceso de manufactura, y establecen los precios y tiempos de entrega, entre otros. Todos los procesos y compra de insumos y materiales –de las primeras pruebas hasta la entrega del producto final- son responsabilidad del subcontratista. Este proceso se diferencia de procesos de maquila “tradicional” –bajo el esquema de *production sharing* y la partida 9802- dado que bajo éste último esquema los subcontratistas reciben las partes y componentes, en muchos casos incluso cortadas, y se especializan exclusivamente en el proceso de transformación.

<sup>46</sup> La “triangulación de la manufactura” en Asia –proceso desde los setenta y ochenta por el cual los compradores ponen órdenes con fabricantes, los cuales transfieren parte de los pedidos a otros territorios, incluyendo a México y Centroamérica, para finalmente entregar los productos finales en los Estados Unidos- ha sido significativo para el proceso de aprendizaje en Asia (Gereffi 2002:15).

<sup>47</sup> “El papel de la exportación OEM tiene varias ventajas. Ayuda a empresarios locales a aprender las preferencias de compradores extranjeros, incluyendo los estándares internacionales de precios, calidad y entrega. También genera sustanciales encadenamientos hacia atrás en la economía doméstica, dado que los subcontratistas OEM deben desarrollar fuentes de proveeduría seguras. Además, la producción OEM incrementa la experiencia en el tiempo y se difunde en diferentes actividades. Los proveedores aprenden de los segmentos hacia arriba y hacia debajo de la cadena de valor de las prendas de vestir de los compradores y se convierte en una poderosa arma de competitividad” (Gereffi 2002:15).

mientras que la producción de *denim* se realizará tanto en sus plantas en Navsari (India) y México. Una parte importante de las pérdidas realizadas por Burlington –entre otras– resultaron en el fracaso de las inversiones en el Estado de Morelos, Aguascalientes y Chihuahua en México: con alrededor de 80 millones de dólares invertidos desde 1998 en la fabricación de tela (*slacks*), en 2000 la empresa cerró, despidiendo a sus 700 trabajadores, mientras que el resto de las operaciones no han generado ganancias hasta 2002. En 2002 Burlington vendió sus operaciones, con pérdidas superiores a los 20 millones de dólares.<sup>48</sup>

2. A grandes rasgos es posible establecer tres grandes actores en la confección, con sus respectivas redes: detallistas, los comercializadores de productos de marca y los fabricantes de los productos de marca.
3. Detallistas o comercio al por menor. Además de un generalizado proceso de subcontratación global, proceso que ya inició hace varias décadas en el segmento de la manufactura– los detallistas globales han logrado un cada vez mayor grado de especialización por producto y nivel de precios. Estos procesos, de igual forma, han generado un significativo proceso de concentración, y particularmente en la confección en Estados Unidos: los principales 5 minoristas –Wal Mart, Sears, Kmart, Dayton Hudson Corporation y JC Penney en 1995– aumentaron su participación en las ventas de confección en Estados Unidos durante 1987 a 1995 del 35% al 68%. Se aprecian procesos semejantes en la Unión Europea (Gereffi 2002:8). Uno de los principales resultados de esta concentración de las ventas es el incremento del proceso de subcontratación global.
4. Históricamente los vendedores al por menor fueron los principales clientes de los fabricantes de confección; en la actualidad, sin embargo, se han convertido crecientemente en competidores de los productores, en muchos casos mediante importaciones: en el caso de Estados Unidos la participación de las importaciones sobre el consumo total del vestido aumentó de 43% en 1989 a niveles estimados aproximados del 80% en 2010, y con tendencias semejantes para la Unión Europea (CANAINTEX y Werner International 2002:12ss.). Así, y como parte de este proceso de “verticalización de los vendedores detallistas”, tiendas departamentales (JC Penney y Sears, entre otras), tiendas de descuento (Wal Mart y Kmart, entre otras) y detallistas especializados (Gap, Benetton, entre otros)<sup>49</sup> han incrementado su ingerencia directa en el proceso productivo de la cadena y en otros segmentos de la misma. Los detallistas, desde esta perspectiva, compiten directamente tanto con productores de confección como con líneas de diseño.

---

<sup>48</sup> Para una cronología de los hechos, véase: <http://www.burlington.com> (consultada el 24 de junio de 2003).

<sup>49</sup> El caso de la empresa gallega Zara (del grupo Inditex) es de la mayor trascendencia para América Latina. Iniciando en 1963 como un minorista para el mercado local en la actualidad ha pasado a diseñar, producir y distribuir todo tipo de prendas de vestir y complementos en 30 países, con más de 26,500 empleados y ventas por 3,250 millones de euros en 2001. Según la propia empresa la clave de su crecimiento se encuentra en su enorme flexibilidad y rapidez para responder a la demanda; actualmente todos los departamentos y actividades de Inditex están vinculados con las tecnologías de la información: diseño, fabricación, logística y atención al cliente, entre otras (véase: <http://www.inditex.es>, consultada el 27 de junio de 2003).

5. Los canales de distribución del mercado de vestido, de igual forma, también han cambiado sustancialmente. Mientras que las tiendas departamentales (Dillards, Federated, May, Neiman Marcus, Saks Inc. y Dayton-Hudson) y las cadenas nacionales (JC Penney, Kohl's y Sears) en Estados Unidos han perdido presencia, particularmente las tiendas de fábrica, clubes de descuentos y *outlets* (Consolidated Stores, Costco, Dollar General, Family Dollar, Kmart, Target Corporation y Wal Mart), así como las ventas por correo directo han incrementado sus ventas durante 1998-2001 (CANAINTEX y Kurt Salmon Associates 2002:13).
6. Al igual que en otras cadenas globales –por ejemplo la electrónica (Dussel Peters, Palacios y Woo 2003)- también en la cadena hilo-textil-confección se han desarrollado un grupo de empresas comercializadoras de marca (Nike, Reebok, Liz Claiborne, Donna Karan, Polo, Tommy Hilfiger, entre otras) que no realizan proceso de fabricación alguno y, desde sus inicios, basados en la subcontratación global. Entre las estrategias recientes de este segmento de empresas destacan: aumento y transferencia de nuevas funciones a subcontratistas (de la planeación y desarrollo de productos a su suministro y distribución, entre otras),<sup>50</sup> reducción de subcontratistas y, en general, incrementan las funciones de “paquete completo” para con los subcontratistas.
7. Como contraparte de 6., los productores de la cadena hilo-textil-confección, ante las tendencias anteriores, han tenido que redefinir sus funciones y estrategias. En general se aprecia un importante proceso de coinversiones, así como la transferencia de actividades a nuevos territorios. Gereffi (2002:10) adicionalmente indica que también existen tendencias en este segmento de empresas que “escalán” a las actividades históricamente realizadas por comercializadoras y “*outlets*”, tales como Sara Lee Corporation, Phillips-Van Heusen, VF Corporation, Fruit of the Loom y Levi Strauss & Co, las cuales han creado, administrado y vendido marcas propias a nivel global.
8. Territorialmente en la actualidad la cadena hilo-textil-confección se ha desplazado crecientemente hacia Asia, donde se encuentra un enorme agrupamiento de productores de materias primas, OEM, OBM y experiencias desde ya hace varias décadas con procesos “full package” con crecientes funciones. Desde esta perspectiva, el potencial y futuro de la cadena en el continente americano se encuentra en entredicho y ante complejas condiciones: mientras que en Asia existe una creciente tendencia a transferir actividades OEM a OBM, en la mayor parte de México y Centroamérica apenas se han iniciado desde los noventa procesos de paquete completo.
9. Para el caso de Estados Unidos y en el segmento de la manufactura y fabricación de confección, existen tres relevantes esquemas que compiten y que, en algunos casos, no son excluyentes: a) Producción compartida (*production sharing*) o “maquila tradicional” bajo las partidas 9802 (o 807 y 807A anteriormente), donde se importan la gran parte –si no es que totalidad- de los insumos y en muchos casos se corta la tela en Estados Unidos,

---

<sup>50</sup> Para un análisis detallado, véase: CANAINTEX y Kurt Salmon Associates (2002:5ss.).

b) Procesos de paquete completo,<sup>51</sup> donde las empresas maquiladoras se hacen cargo de procesos de compra de insumos y accesorios, de la logística de los procesos respectivos y la entrega de los productos finales, tal como se analizó anteriormente, y, c) Un relativamente reciente y profundo proceso –y particularmente en Centroamérica y Honduras, como se analizará en el capítulo 2- en el que empresas de marca propia han decidido “reverticalizar” sus procesos: por diversas razones, estas empresas han decidido reintegrar –en algunos casos mediante coinversiones- textiles y plantas maquiladoras para el ensamble de confección. Este último proceso de “reintegración vertical” abiertamente cuestiona el generalizado proceso de subcontratación global y, adicionalmente, de controlar y coordinar exclusivamente la totalidad de segmentos, sin realizar procesos de manufactura por parte de estas empresas de marca.<sup>52</sup>

10. Los aspectos desarrollados anteriormente, particularmente en el punto 7., harán mucho más compleja la futura integración de empresas a la cadena: dado el desarrollo de la misma –de producción compartida a paquete completo y a una nueva “integración vertical”- la intensidad de capital, el financiamiento, las economías de escala y los contactos con los clientes se presentan como crecientes barreras de entrada para nuevas empresas. El tema será profundizado en el capítulo 2.

Adicionalmente, es importante considerar una serie de aspectos significativos para la cadena que la han afectado en recientes años:

1. Se aprecia a nivel global una significativa disminución del crecimiento del consumo de los productos de la cadena en general, lo cual no implica que esto sea el caso para todos sus segmentos. Desde esta perspectiva, algunos señalan “una creciente competencia en mercados saturados” (CANAINTEX y Werner International 2002:6) (véase el Gráfico 4). Esta dinámica de largo plazo es adicional al descenso de la dinámica importadora de los

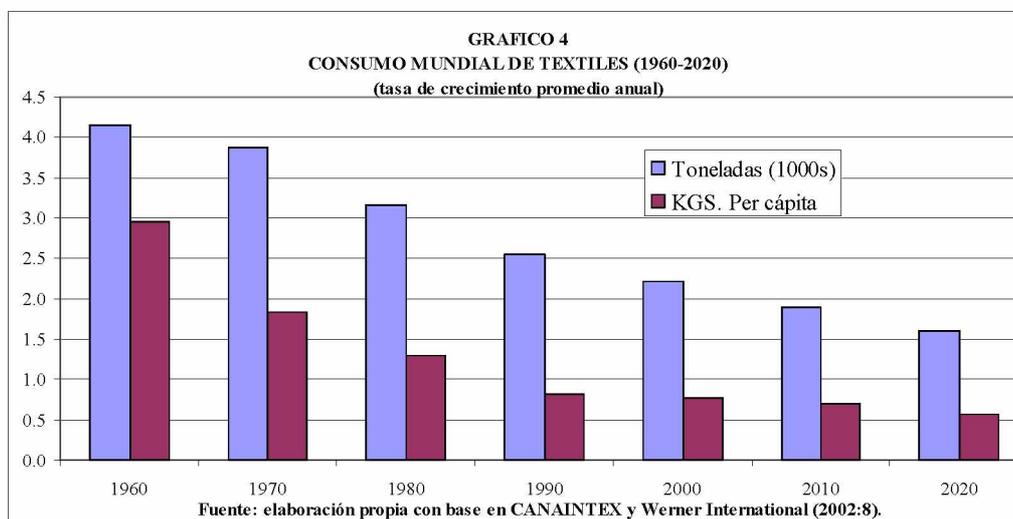
---

<sup>51</sup> Mortimore (2002:297) cuestiona que los procesos de paquete completo impliquen un proceso de escalamiento y señala: “Entonces, simplificando de alguna forma, se pueden distinguir dos realidades en la industria del vestido de los proveedores al mercado internacional en los países en vías de desarrollo: una versión asiática, en la que las empresas locales de los países recientemente industrializados del Este de Asia funcionan como proveedores “paquete completo” particularmente de vestimenta de mujeres a grandes vendedores al por menor, y un modelo del Caribe, el cual aísla el proceso de ensamble dentro de sus propios países, particularmente produciendo ropa interior de mujer vía subsidiarias de fabricantes de marca o ropa de hombre vía subcontratistas nacionales o internacionales a compradores extranjeros”.

<sup>52</sup> El proceso es de enorme relevancia, y particularmente para Centroamérica y Honduras, como se analiza en el capítulo 2, y por el momento no ha sido examinado suficientemente. USITC (1999/b:3-23ss.) señala entre las principales causas de este proceso: a) mayor presión a reducir precios, b) una más cercana relación entre el cliente y la empresa subcontratista, con lo que las empresas textiles transfieren sus actividades con los clientes, c) logística más simple, d) “*lead time*” (tiempo de entrega) inferior, dado que el tiempo de entrega se ha reducido de entre 34-30 semanas a entre 15-20 semanas, e) la concentración de detallistas en mercadeo y creación de marcas, con lo que los productores de telas se incorporan a procesos de confección, y f) el reconocimiento de textiles estadounidenses que países como México pueden ser mercados de consumo de sus productos importantes. Este tema será analizado con detalle en el capítulo 2, pero conviene cuestionar desde ahora el punto e), dado que son justamente los detallistas los que han ingresado en forma masiva recientemente a estas actividades textiles exclusivamente para su cadena y marca (véase también O’Rourke 2003).

productos de la cadena en Estados Unidos desde finales de los noventa, tema que se profundizará en el capítulo 2.

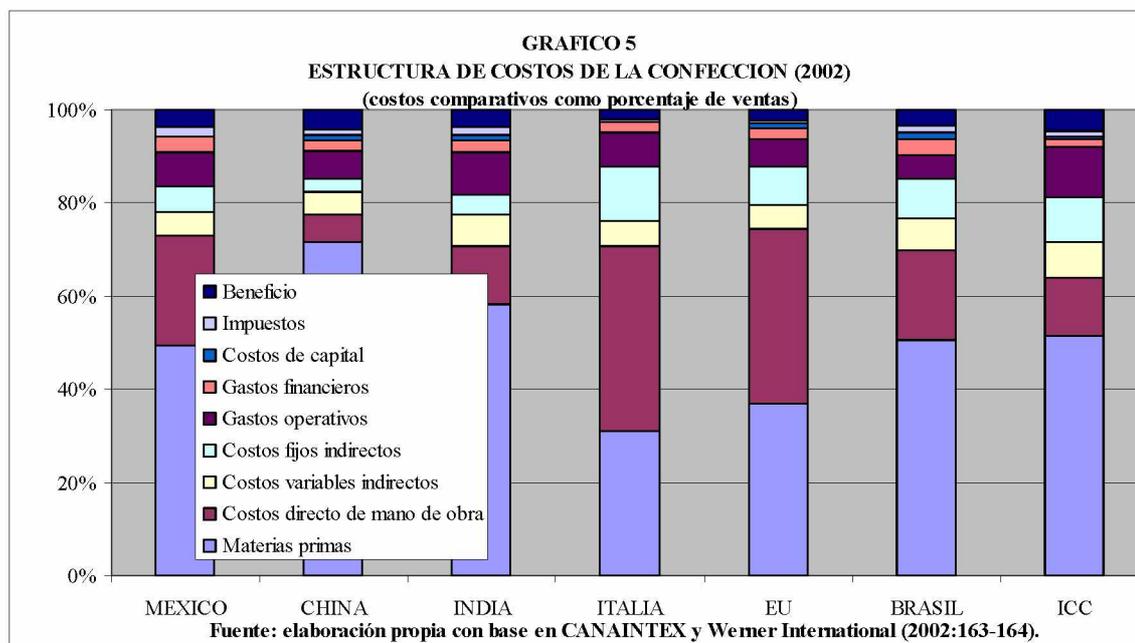
2. En las últimas décadas la demanda y preferencia de los consumidores de prendas de vestir ha cambiado sustancialmente. También como resultado de la mencionada saturación del mercado en los países industrializados se percibe, por un lado, que el gasto en ropa en Estados Unidos dejó de ser prioritario, disminuyendo con respecto a los gastos totales del consumidor en Estados Unidos del 4.2% en 1995 al 3.9% en 2001. Por otro lado, el mercado de prendas de vestir se ha fragmentado como resultado de una mayor demanda de ropa casual. En la Unión Europea, por otro lado, los consumidores han aumentado la demanda de ropa en el segmento medio y de lujo y estilos de vestido más flexibles. La creciente segmentación, y por ende la especialización de los canales de venta, es así una de las características más significativas de la cadena.<sup>53</sup>



3. Tal y como se señalaba anteriormente, existen segmentos muy diferenciados de la cadena entre los especializados en fibras naturales y en las fibras sintéticas. Diversas estimaciones (CANAINTEX y Werner International 2002) calculan que el poliéster será la fibra de mayor crecimiento en el futuro, cuya producción se ha desplazado hacia Asia.
4. Es de gran importancia reconocer –e independientemente de los costos absolutos- las diferencias en la estructura de costos entre países. El gráfico 5 refleja aspectos de la competitividad de la confección: mientras que en Estados Unidos e Italia los costos directos de la mano de obra representan el 37.5% y 39.8% de los costos totales, en China,

<sup>53</sup> En el segmento de “marcas elegantes” destacan empresas como Armani, Louis Vuitton y Jil Sander. En el de “negocios” E. Zegna, Boss International, Kenzo y Cerrati. En el de “casual de negocios” Polo Ralph Lauren, Boss, Max Mara, Nautica, 9-West, en el de “básicos de moda/casual deportivo” Zara, Mango, Esprit, Nike, Victoria, Secret, Banana Republic, GAP, Nordstro, Benetton, H&M, Vanity Fair, Playtex, Dockers, Marks & Spencer y marcas Propias como JC Penney, en el de “básicos masivos tipo commodity” Hanes, Fruit of the Loom, Levy’s y marcas propias como Wal-Mart y Kmart (CANAINTEX y Kurt Salmon Associates 2002:53).

los países de la ICC y México lo hacen con apenas un 5.9%, 12.6% y 23.6%, respectivamente. Como contraparte, las materias primas representan el 49.4%, 71.6%, 30.9%, 36.8% y 51.3% para México, China, Italia, Estados Unidos y los países de la ICC, respectivamente.



5. La competitividad de los diversos países participantes en la cadena hilo-textil-confección se refleja, en términos últimos, en el costo final del producto. El Cuadro 3 calcula éstos para un producto específico (camiseta) y es revelador desde varias perspectivas: a) Si bien las diferencias del precio final entre los países no son tan grandes –de hasta un 12% entre Pakistán y Estados Unidos–, destaca que la principal diferencia consiste en la tela (precio y su origen). Los procesos –ya sea en México o en los países de la ICC– que usan tela estadounidense presentan costos finales muy superiores dado que la tela producida en Estados Unidos es hasta un 49.65% más cara que la china, b) las diferencias en precios de otros insumos, segmentos y procesos –hilo y corte principalmente– también pueden ser grandes, pero no inciden de forma tan significativa en el precio final del producto, c) los países asiáticos –China y Pakistán en este caso– presentan precios FOB por prenda con diferenciales de hasta 42.90% –para el caso de México, con hilo, formación y acabado de tela en EU vs. China, con todos los insumos y procesos realizados en China–, pero los fletes, aranceles y costo de las cuotas son enormes para los países asiáticos, lo que lleva a “equilibrar” los precios puestos en los Estados Unidos, como se mencionó en a).<sup>54</sup> El ejemplo es esclarecedor y significativo desde dos perspectivas: a) los países que usan hilo,

<sup>54</sup> Este aspecto nos lleva a profundizar el tema ya planteado en el capítulo 1.1.: en el caso de China por ejemplo, los aranceles y el costo de las cuotas representan el 22.44% del precio de la prenda puesta en los Estados Unidos, los cuales son además dos veces superiores al margen de ganancia logrado para esta prenda. De esta forma se pueden establecer con mucha mayor claridad los significativos efectos de los aranceles y de las cuotas en la cadena, así como de su eliminación.

pero particularmente tela formada y acabada en los Estados Unidos, no son competitivos con respecto a Asia y, b) el costo de las cuotas es muy alto, en el caso de India, China y Pakistán representan el 7.54%, 10.59% y el 7.16% del costo total, respectivamente; mientras que es nulo para la ICC y México. La eliminación de las cuotas desde 2005 afectará sustancialmente la competitividad de los procesos realizados en México y Centroamérica, basados en su mayoría con hilo y formación y acabado de tela estadounidense. La formación y el acabado de tela a precios competitivos es, desde esta perspectiva, el factor crucial para permitir la competitividad de la cadena en su conjunto.<sup>55</sup>

Cuadro 3

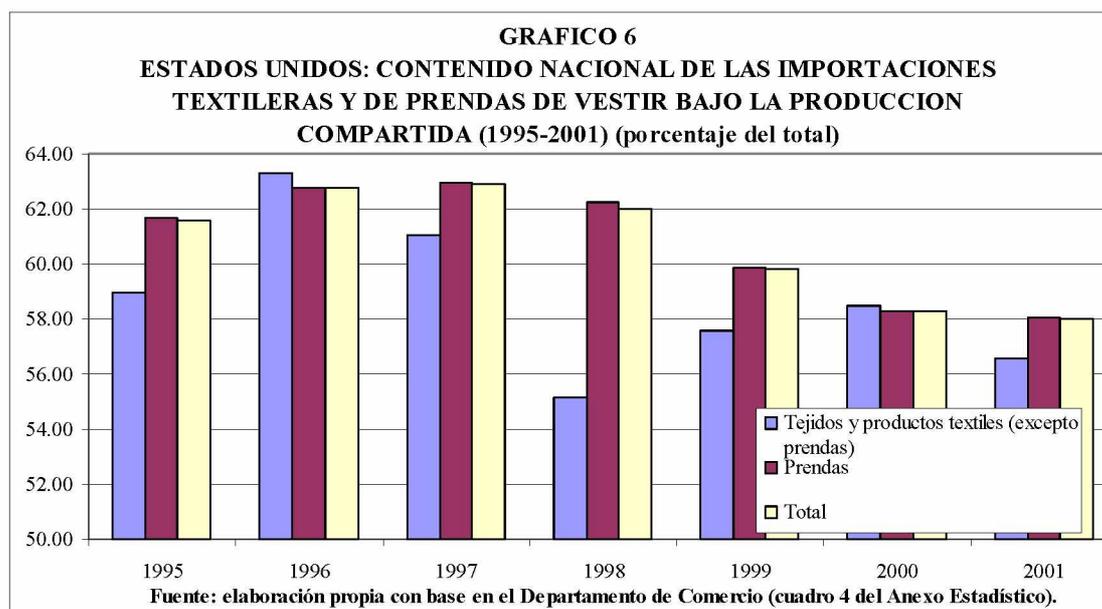
CALCULO DE PRECIOS PUESTOS EN EU, INCLUYE COSTOS ESTIMADOS A TRAVES DE TODA LA CADENA  
(Para camiseta, dólares por prenda)

	México	Honduras	China	Pakistán
Tela	0.859	0.859	0.574	0.579
Otros materiales	0.115	0.115	0.094	0.094
Corte	0.055	0.04	0.034	0.02
Costura, acabado y empaque	0.277	0.169	0.144	0.175
Margen	0.209	0.205	0.159	0.156
Flete	0.062	0.095	0.125	0.125
Arancel	0	0	0.193	0.185
Costo cuota	0	0	0.15	0.1
TOTAL COSTO PUESTO EN EU	1.576	1.473	1.417	1.396
Asume:				
	México	Honduras	China	Pakistán
Hilo	EU	EU	China	Pakistán
Formación de tela	EU	EU	China	Pakistán
Acabado de tela	EU	EU	China	Pakistán
Corte	México	Honduras	China	Pakistán
Costura, acabado, empaque	México	Honduras	China	Pakistán

Fuente: Elaboración propia con base en CANAINTEX/Kurt Salomon Associates (2002:28)

6. Las importaciones estadounidenses bajo la partida 9802 –o de producción compartida– incorporan un valor agregado estadounidense relativamente alto, como se señaló anteriormente. Sin embargo, el porcentaje es sustancialmente superior en el caso de la confección (véase el gráfico 6) y triplica los valores de las importaciones estadounidenses totales bajo la producción compartida.

<sup>55</sup> Varias de las propuestas para mejorar la competitividad en el mediano plazo de la cadena mexicana van justo en este sentido: aumentar significativamente las exportaciones con tela mexicana y/o asiática a Estados Unidos (CANAINTEX y Kurt Salmon Associates 2002:44).



7. Existe, por último, un significativo debate en torno a la difusión, “bondades”, contradicciones, la difusión y el proceso de aprendizaje que ha permitido en general la IME en América Latina y específicamente en la ICC y en México. Particularmente para el caso de México, varios autores (Bair 2002; Bair y Gereffi 2001; Gereffi 1997, 1999) destacan que la integración a procesos de paquete completo, aunque lento, ha permitido una importante integración a la cadena mercantil global y, *por ende*, un proceso de escalamiento en términos de tecnología, valor agregado y aprendizaje en general. Sin embargo, otro grupo de autores (Mortimore 2002; Schrank 2001) señalan que han sido justamente los beneficios arancelarios otorgados por Estados Unidos a la ICC y México – desde la producción compartida hasta el TLCAN- los que no han permitido un proceso de industrialización y de mayor integración doméstica (CEPAL 2000). En base a un detallado análisis de la IME en República Dominicana, Schrank (2001) destaca que un grupo de empresas –particularmente transnacionales, empresas extranjeras y algunas empresas cuyos propietarios trabajaron en algunas de las anteriores- ha logrado la transición de la IME de ensamble “tradicional” a la OEM. Sin embargo, han sido particularmente las IME “tradicionales”, con pocos contactos internacionales y con menor experiencia, las que no han participado en este proceso.<sup>56</sup> La “bifurcación” en la propia IME en República Dominicana es resultado de las diferencias de acceso a capital y de conocimiento, principalmente.<sup>57</sup>

<sup>56</sup> “... los manufactureros más dinámicos han materializado sus anteriores contactos y logros en alianzas estratégicas y coinversiones, escalamiento físico y organizacional y en la capacidad de producir bajo “paquete completo” y han así crecido a costa de sus vecinos menos afortunados” (Schrank 2001:13).

<sup>57</sup> Los documentos de Bair (2002) y Bair y Gereffi (2003) son bastante más equilibrados y críticos con respecto a las posibilidades de escalamiento actuales de la cadena en México, también como resultado del declive de la industria de *blue-jeans* en Torreón (México) y la crisis de la maquila mexicana desde 2001.

### 1.3. Conclusiones preliminares

El capítulo plantea, en la primera parte, que el análisis de Porter sobre las ventajas competitivas de las naciones y en base a una visión microeconómica de la competitividad de inicios de los noventa ha sido rebasado tanto por el propio Porter como por múltiples otros autores y corrientes teóricas. Estos recientes análisis destacan, por un lado, la segmentación de cadenas de valor agregado a nivel global, la creciente importancia de redes intra e interempresa y la gobernanza de las propias cadenas de valor. Ambos aspectos son de crítica importancia para examinar la integración de territorios a segmentos de la cadena de valor; así, es esta integración específica a una cadena de valor –de la investigación y desarrollo al ensamble, entre otros segmentos-, los que afectarán las condiciones socioeconómicas de los territorios, incluyendo aspectos como la generación de empleo y su calidad, tendencias en la innovación y el desarrollo tecnológico y el proceso de aprendizaje en general que se difundirá como resultado de las actividades del segmento de la cadena de valor.

De igual forma, desde mediados de los noventa se ha dado una importante reacción en medios académicos –pero también en instituciones internacionales y multilaterales como la CEPAL, el BID y el Banco Mundial- que cuestionan abiertamente el potencial de políticas macroeconómicas ortodoxas y sus efectos en los respectivos aparatos productivos. Con la excepción del FMI, en la actualidad vivimos un importante proceso de reflexión, apertura y búsqueda de nuevos instrumentos macroeconómicos y de fomento a la competitividad que permitan “mediar” entre la estabilidad macroeconómica y una mejoría socioeconómica de la población y de los sectores productivos, entre otros. Estos cuestionamientos, basados en las experiencias de América Latina y otros continentes desde los ochenta, se han plasmado en diversos nuevos instrumentos y mecanismos de política, incluyendo el fomento a la competitividad, al capital humano, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), el desarrollo local y la educación, así como el combate a la pobreza, entre otros.

En este contexto, múltiples autores, instituciones y corrientes teóricas han impulsado el concepto de la competitividad sistémica: a diferencia de la competitividad desde una perspectiva microeconómica, una visión sistémica implica considerar tanto los niveles micro, meso, macro y metaeconómicos en su conjunto; la productividad a nivel de empresa, por ejemplo, puede ser condición necesaria, pero no suficiente para permitir un proceso de competitividad. De igual forma, es de relevancia hacer énfasis en que la competitividad sistémica requiere de vincularse constantemente con el territorio respectivo y el grado de endogeneidad territorial. Se señalaron múltiples implicaciones de política económica que resultan de esta visión conceptual.

El capítulo 1.2, por otro lado, examina con detalle los principales cambios en las normas comerciales internacionales y en la organización industrial de la cadena hilo-textil-confección. Esta cadena liderada por los compradores está, adicionalmente, altamente regulada por normas comerciales internacionales. En el caso de Centroamérica y Honduras destacan, por un lado, la ICC y la CBTPA. Si bien la CBTPA, y a diferencia de la ICC, incorpora con cuotas a los tejidos de punto libre de arancel, todavía persisten significativas diferencias con respecto al TLCAN y México. Otro aspecto de enorme relevancia es la eliminación de las cuotas bajo la OMC desde enero de 2005. Varios estudios y análisis revelan que esto implicará importantes reacomodos, y particularmente en las importaciones estadounidenses: es de esperarse un sustancial aumento de

la dinámica exportadora asiática, y sobre todo china, en las importaciones de los EU; la eliminación de cuotas de algunas fracciones en 2002 refuerzan esta percepción. Países como Honduras deberán prepararse para una competencia mucho más intensa desde entonces, e independientemente de la culminación de las negociaciones del ALCA y su implementación desde 2005. Lo anterior es particularmente para el mercado estadounidense.

El capítulo enfatiza los principales cambios por los que ha transcurrido la cadena hilo-textil-confección a nivel global. Entre las principales tendencias –y sin la intención de abarcar los tópicos desarrollados en el capítulo 1.2.2.- destacan que en el mediano plazo la demanda en la cadena disminuirá en comparación con las últimas décadas. De igual forma, los clientes –de moda, detallistas de merca, comercializadoras y diversas cadenas, entre otros- han también reaccionado a las tendencias a la demanda y han iniciado un importante proceso de reestructuración mediante la reducción de costos, el fortalecimiento de sus marcas en su caso, un mayor control y gobernanza de la cadena mediante estándares intra e interempresa, así como un reciente proceso de “reverticalización” de los segmentos de la cadena, es decir, la reintegración de los segmentos que hasta hace poco habían sido subcontratados.

Es significativo manifestar que estos cambios se han dado con una enorme rapidez y que no es posible que territorios específicos “descansen” en el mediano plazo sobre ciertas ventajas competitivas logradas. El caso de México, al respecto, es aleccionador: siendo el país que más se benefició desde mediados de los noventa mediante el TLCAN y masivas inversiones en los segmentos de textiles y confección, en unos pocos años ha sido catalogado como el “gran perdedor” desde finales de los noventa, lo cual se ha reflejado en la pérdida de empleos y de plantas textiles que apenas habían iniciado operaciones un par de años antes. Si bien los países industrializados seguirán transfiriendo segmentos de menor valor agregado de la cadena, las nuevas estructuras de la cadena integradas harán más compleja la integración a la misma por parte de empresas nacionales, y particularmente en los segmentos de menor valor agregado. Asia, como se analizó con detalle, parte de una experiencia histórica y ventajas significativas con respecto a América Latina.

Por último, diversos estudios y la estructura de costos de diversos países reflejan claramente que la tela de los Estados Unidos no es competitiva en precios; es incluso la principal diferencia en el precio de diversos productos de la cadena hilo-textil-confección entre países como la ICC y México que, con el objeto de obtener los beneficios de la CBTPA o la producción compartida con tela estadounidense, se encuentran muy por encima de los precios de países asiáticos. El tema es de la mayor relevancia en el contexto actual del CAFTA, dado que sería paradójico que los países de la ICC sólo se beneficiaran de la legislación estadounidense si usan tela de los EU, mientras que la propia industria de la confección busca, justamente, comprar tela a precios competitivos. La estructura de precios analizada en el capítulo, de igual forma, refleja que tanto las cuotas como los aranceles juegan un papel importante en la estructura de costos de los países asiáticos en sus exportaciones a los Estados Unidos; su reducción o eliminación –tal es el caso de las cuotas de la cadena desde 2005- sin duda permitirá ya sea la reducción de sus precios o el aumento de la tasa de ganancia de los productos de la cadena.

El CAFTA, y como se verá con detalle en el siguiente capítulo ante las condiciones de la IME en Honduras, puede jugar un papel de enorme importancia en este contexto.

## II. CONDICIONES DE LA IME EN HONDURAS

Este capítulo tiene como objeto analizar con detalle las condiciones actuales de la industria maquiladora (IME) en Honduras, y considerando los análisis y propuestas existentes nacional e internacionalmente. En el contexto global, comercial y de la organización industrial analizados para la cadena hilo-textil-confección y otras actividades en el capítulo 1, el capítulo 2 aborda tanto la temática de la propia cadena como de otras actividades exportadoras y de la IME que tienen potencial en el corto, mediano y largo plazo en Honduras. Este capítulo, de igual forma, debe comprenderse como la base para el capítulo 3, en el que se presentan las principales propuestas de política. Es fundamental tener un claro, detallado y sistematizado entendimiento del funcionamiento de la IME y su competitividad para presentar propuestas de política económica. Sin esta detallada comprensión de condiciones y retos no es posible presentar e implementar políticas para la IME en Honduras. Como se verá, el análisis será significativo también para las propuestas en torno al CAFTA, tanto para la cadena hilo-textil-confección como para otras opciones de diversificación del sector exportador hondureño. El minucioso análisis de la IME, desde esta perspectiva, no es un ejercicio meramente académico, sino que condición necesaria para la elaboración de propuestas de política para mejorar la competitividad de la IME.

Con estos objetivos, el capítulo se divide en 4 apartados. El primero define a la IME y el de la legislación sobre la IME en Honduras. El segundo apartado examina el entorno macroeconómico en Honduras, con el objeto de comprender las principales variables macroeconómicas que afectan las actividades vinculadas a la IME y a las exportaciones en Honduras, sin la intención de plantear una visión macroeconómica completa. El tercer apartado elabora a profundidad los principales objetivos del documento: ¿cuáles son las condiciones de competitividad de la cadena hilo-textil-confección y de sectores con potencial de la IME en Honduras? Aquí se incorpora tanto una revisión bibliográfica y, particularmente, se vierte la información obtenida durante las entrevistas realizadas. En este apartado también se analizan otras actividades –independientemente de la cadena hilo-textil-confección– en las que se ha especializado la IME en Honduras, y con énfasis en la agricultura, agroindustria y la electrónica. El capítulo finaliza con conclusiones preliminares y los principales aspectos analizados.

### 2.1. Legislación sobre la IME en Honduras

La IME inició operaciones en Honduras desde la década de los setenta –en muy pequeña escala en la Zona Libre de Puerto Cortés– y comenzó a crecer con vigor desde inicios de los noventa. Estados Unidos no había firmado con Honduras un acuerdo bilateral bajo el Acuerdo Multifibras, dado que se trataban de importaciones de baja participación con respecto al total de las importaciones estadounidenses. Estas condiciones cambiaron sin embargo durante los ochenta y noventa y en el Acuerdo sobre Textiles y Ropa que entró en vigor el primero de enero de 1995 – al respecto véase el capítulo 1.2.1.- en el que se establecieron cuotas a las exportaciones de ropa interior de algodón y fibras sintéticas, entre otras (CEPAL 1997). Adicionalmente, Honduras cuenta desde entonces con niveles de acceso garantizados para productos ensamblados en su

territorio, siempre y cuando tanto el proceso de corte como la fabricación de la tela se realicen en los Estados Unidos.

En este contexto, ¿cuál es la legislación hondureña actual sobre la IME? En general, la IME incluye a todas aquellas actividades bajo los regímenes de Zonas Libres (ZOLI) y de Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones (ZIP). Si bien el régimen de Importación Temporal (RIT) no se considera como parte de la IME,<sup>58</sup> se distinguirán entre estos tres regímenes con el objeto de plantear tanto la IME como sus diferencia con el RIT.

Honduras cuenta desde 1976 con una normatividad relacionada con la IME y la creación de la Zona Libre de Puerto Cortés, cuyo decreto fue reglamentado en septiembre de 1977. Desde entonces, y con varias enmiendas y cambios, en la actualidad los diversos regímenes señalan (véase el cuadro 4):<sup>59</sup>

- a) Zonas Libres (ZOLI). Se trata como Zonas Libres al territorio nacional bajo vigilancia fiscal, sin población residente y que esté rodeado de cercas de seguridad para registrar debidamente la entrada y salida de personas, vehículos y/o carga. Desde 1998 (Ley Zoli 1998) los beneficios de las ZOLI se extienden a todas las empresas autorizadas en el territorio hondureño. En las ZOLI “podrá establecerse y funcionar empresas comerciales e industriales, básicamente de exportación y de actividades conexas o complementarias, nacionales y extranjeras” (Ley Zoli 1976: artículo 2). Entre los principales beneficios para las administradoras<sup>60</sup> de las ZOLI como para las que se establecen en las mismas: están exentas del pago de impuestos arancelarios, cargos, recargos, derechos consultares, impuestos internos, de consumo y demás impuestos y gravámenes que tengan relación directa o indirecta con las operaciones aduaneras de importación y exportación.<sup>61</sup> Incluso, se permite que mercancías en tránsito por las ZOLI gocen de exención de impuestos. De igual forma, la institución administradora de la ZOLI de Puerto Cortés –la Empresa Nacional Portuaria (ENP)- queda exonerada de cualquier impuesto, contribución o gravamen. Así, las ZOLI se encuentran exentas de cualquier impuesto, contribución o gravamen –particularmente del Impuesto sobre la Renta (ISR) y del Valor Agregado (IVA), así como de aranceles de importación o exportación-, siempre y cuando no se hallen sujetas en otros países a impuestos que no contemplan esta exención. Sin embargo, los salarios y otros ingresos personales de las personas que trabajen en las ZOLI sí gravan el ISR correspondiente. Desde 1989, por otro lado, el Poder Ejecutivo reglamentó los requisitos para instalar u operar fábricas bajo el status de las ZOLI, con el que inició la operación de un grupo sustancial de ZOLI privadas.

---

<sup>58</sup> En este sentido se adopta la definición del Banco Central de Honduras (BCH 2002).

<sup>59</sup> Véase: CEPAL (1997/a); Ley RIT (1984); Ley ZIP (1987); Ley ZOLI (1976, 1998); PEP (2001); PROMYPE y GTZ (2001); Reglamento Ley ZOLI (1999).

<sup>60</sup> Esta es una de las razones por las que las operadoras de las ZIP se han convertido en ZOLI, con el objeto de gozar de estas exenciones que bajo el régimen ZIP vencen después de 10 y 20 años para los impuestos municipales y el ISR, respectivamente.

<sup>61</sup> “De igual manera, las ventas y producciones que se efectúen dentro de la Zona Libre y los inmuebles y establecimientos comerciales e industriales de la misma quedan exentas del pago de impuesto y contribuciones municipales” (Ley Zoli 1976: artículo 4). El tema, como veremos más adelante, es de enorme relevancia.

- b) Zonas Industriales de Procesamiento para las Exportaciones (ZIP). Con el objeto de generar empleo y diversificar las IME ya establecidas, desde 1987 se crea el régimen de las ZIP. Las ZIP cuentan con los mismos beneficios fiscales y requisitos que las ZOLI, aunque entre las diferencias destacan: 1. La exención de los impuestos sobre la renta y los impuestos municipales se limita a 20 y 10 años, respectivamente, a diferencia de la ENP que está exenta sin límite temporal, 2. la principal diferencia reside en que las ZIP son parques industriales de propiedad y administración privada, a diferencia de la ENP. Para establecer una ZIP, se requiere, entre otras cosas una Sociedad Anónima de capital fijo con una cantidad especificada, demostrar la disponibilidad de recursos técnicos y financieros para la promoción, prestación de servicios y desarrollo de la infraestructura requerida para generar al menos 5,000 empleos durante 5 años, así como proyecciones de viabilidad de la empresa por 10 años. La sociedad operadora es responsable de la dirección, administración y manejo de la ZIP.<sup>62</sup> Así, y como resultado de las reformas de 1998, en la actualidad la principal diferencia entre el régimen ZIP y ZOLI es que el régimen ZIP establece exenciones temporales a los impuestos municipales y al ISR, mientras que no se establecen límites para el régimen ZOLI.
- c) Régimen de Importación Temporal (RIT). Desde 1984, con objetivos semejantes a las ZIP y cuya producción esté destinada exclusivamente al mercado internacional, las empresas que se atienen a este régimen suspenden temporalmente el pago de derechos aduaneros, derechos consulares, tasas del servicio administrativo aduanero, impuesto general de ventas y cualquier otro gravamen causado por el comercio de bienes de capital e intermedios para producir bienes y servicios que se exporten;<sup>63</sup> el principal beneficio bajo el RIT es, entre otros, que permite automáticamente acceso libre de arancel e impuestos a exportadores para sus insumos. El RIT se puede aplicar además bajo tres mecanismos: 1) Subcontratación (al realizar contratos para empresas exportadoras beneficiarias del RIT, ZIP o ZOLI, b) Complementación (cuando empresas actúen como proveedoras para empresas exportadoras bajo el régimen RIT, ZIP o ZOLI y, 3) Transferencia (al vender bienes o servicios a empresas beneficiarias del RIT (PEP 2001:III-20ss.). De igual forma, tienen una excepción de 10 años sobre el ISR por las utilidades generadas exclusivamente de las actividades vinculadas a las exportaciones y del impuesto a las exportaciones.

---

<sup>62</sup> En septiembre de 1989 se decretó adicionalmente para las ZIP que las empresas que operan en las Zonas Industriales “otorgarán a sus trabajadores todos los beneficios establecidos en la legislación vigente” y que los conflictos laborales se solucionarán según el Código del Trabajo (Decreto 133-89).

<sup>63</sup> Con tal motivo las empresas bajo este régimen deberán presentar una garantía del 100% del valor total de los derechos, ya sea en forma de prenda aduanera, póliza de seguro fija o flotante, bancaria o cualquier otra forma legalmente aceptable. Para las empresas que sean subcontratadas y no estén bajo el amparo del RIT, deberán rendir una garantía de exigibilidad inmediata equivalente al 100% del valor de los derechos, gravámenes, impuestos y demás pagos a los que los insumos estarían sujetos si no estuvieran incorporados al régimen (PROMYPE y GTZ 2001:3).

Cuadro 4  
INCENTIVOS Y BENEFICIOS A LAS ZOLI, ZIP Y RIT EN HONDURAS (en 2003)

	ZOLI	ZIP	RIT
Tasas arancelarias para materias primas, componentes	100% exento	100% exento	100% exento
Impuestos de exportación	100% exento	100% exento	100% exento
Impuestos sobre venta	100% exento	100% exento	100% exento sólo para importación
Impuesto sobre Activo Neto	100% exento	100% exento	Sujeto a pago
Impuestos sobre la renta	100% exento	100% exento	100% exento
Impuestos y gravámenes municipales	100% exento	100% exento	100% exento
Reparación de capital o utilidades	100% exento	100% exento	Sujeto al Banco Central
Tasa de conversión	Sin restricción	Sin restricción	Sujeto al Banco Central
Aduana	Desaduanaje en el predio	Desaduanaje en el predio	Desaduanaje en aduana de ingreso
Ventas al mercado local	Ventas del 5% de producción total pagando impuesto de importación	Sólo pagando impuesto de importación autorizados por Ministerio de Industria y Comercio	Sólo pagando impuesto de importación autorizados por Ministerio de Industria y Comercio
Requisitos de elegibilidad	Empresas industriales y comerciales	Industrias y empresas que suplen a estas se pueden establecer	Empresas industriales y comerciales se pueden establecer
Propiedad del parque	Público/privado	Privado	Privado

Fuente: Elaborado con base en AHM (<http://www.ahm-honduras.com/html/incentives.html>, consultado el 30 de junio de 2003).

Es significativo, de igual forma señalar que existen dos aspectos legislativos relevantes que afectan a la IME en Honduras. Por un lado, desde 1992 existen las Zonas Libres Turísticas (ZOLT) mediante una modificación a la Ley de las ZIP. Así, las ZOLT podrán importar “los bienes necesarios para la construcción de sus instalaciones, su equipamiento y puesta en operación” (Ley ZOLT 1993), así como vehículos terrestres de trabajo, entre otros. No obstante, las divisas generadas en las ZOLT estarán sujetas a las disposiciones del Banco Central de Honduras. Por otro lado, y de relevancia para el capítulo 2.3 y 3., en febrero de 2002 (Ley ZADE 2002) se estableció la Ley Constitutiva de las Zonas Agrícolas de Exportaciones (ZADE). En la misma se busca fomentar las empresas agrícolas de exportación mediante “la exoneración del pago de derechos arancelarios, derechos consulares, cargos y recargos, impuestos internos de consumo, producción, venta y demás impuesto, gravámenes, tasas y sobretasas, sobre los bienes y mercaderías que importen y/o exporten amparados en la presente Ley” (ZADE 2002), así como la exoneración de impuestos estatales y del ISR. Se consideran incluso exportaciones de las ZADE aquellas que se realicen a productores agroindustriales en Honduras y que estén amparados en regímenes especiales por su condición de exportadores, aunque se excluyen todas las actividades vinculadas al banano, café, piña, melón, caña, azúcar, madera en rollo y aserrada, camarón, frijol, maíz y arroz.<sup>64</sup>

Los diversos regímenes requieren de procesos de aprobación y autorización que duran alrededor de tres meses (PROMYPE y GTZ 2001:8).

Si bien la IME en Honduras –entendida como las ZOLI y ZIP- no grava impuesto o arancel alguno, es importante señalar que recientemente los municipios, y particularmente aquellos en donde se han establecido la mayoría de las IME, han establecido diversas tasas –que no impuestos- que afectan específicamente a las IME. Estas tasas se establecen anualmente y en forma relativamente arbitraria para todos los establecimientos y empresas –usualmente en los respectivos Planes de Arbitrios anuales- e incluyen tasas por ingresos personales, extracción de recursos naturales (particularmente agua), servicios públicos, seguridad e impacto ambiental, entre otros (véase el cuadro 5).

<sup>64</sup> No obstante la potencial enorme relevancia de la ZADE, la misma fue derogada a finales de 2002, al parecer por temores a que productores se beneficien bajo este régimen para reducir sus pagos de ISR, entre otros impuestos. La Ley ZADE nunca tuvo un Reglamento.

Cuadro 5

TASAS GRAVADAS POR DIVERSAS MUNICIPALIDADES Y QUE AFECTAN A LA IME (2003)

CHOLOMA	VILLANUEVA
Impuesto personal (L.1.50-5.25 por millar)	Impuesto personal (L.1.50-5.25 por millar)
Impuesto de extracción o explotación de recursos  (del 1% sobre el valor comercial de la extracción o \$0.50 por tonelada de material procesable de minerales metálicos o 1% sobre el valor comercial de la sal común y cal o 1% sobre el valor comercial de material pétreo )	Tasa por servicio de agua potable, alcantarillado sanitario, pluvial y de recolección y disposición final de los desechos sólidos  (costo por servicio)
Tasas por servicios públicos  (diversos por servicios directos, indirectos, utilización de bienes municipales o ejidales y administrativos)	Tasas por servicios de control urbano, y uso de espacio municipal  (por metro lineal o 1.5% de la obra o L.1,000 o L.50 por poste)
Contribución por mejoras (diversos por servicios)	Tasa por permiso de operación de negocios (L.100-2,500)
	Autorización de libros de contabilidad para empresas industriales, comerciales y de servicios  (por página L.0.50 )
	Tasa por impacto ambiental (L.7.50-L.200)

Fuente: Elaboración propia con base en Municipalidad de Choloma (2003) y Municipalidad de Villanueva (2003).

Sobre este último aspecto es importante señalar que estas tasas municipales no son nuevas y han existido desde que se proveen servicios públicos como agua potable, alcantarillado sanitario, disposición de desechos sólidos, bomberos, barrido de calles, aprobación de planos y permisos de construcción, apertura de negocios, etc. Sin embargo, las diversas municipalidades han procedido a cobrar las mismas, aumentar algunas de las tasas y crear algunas nuevas. Varias de las nuevas tasas –tales como la de seguridad y extracción de recursos hídricos, entre otras- se han logrado previa consulta con la comunidad y las empresas, a decir de las municipalidades.

## 2.2. Variables macroeconómicas que afectan a la IME en Honduras<sup>65</sup> y medidas de fomento a la competitividad

Con alrededor de 6.7 millones de habitantes, Honduras se encuentra en la posición 116 de 173 países según el Índice de Desarrollo Humano del PNUD en 2002. Con un PIB per cápita cercano a los 700 dólares per cápita (véase el cuadro 6) –aunque las estimaciones varían

<sup>65</sup> Tal y como se indica a inicios del capítulo 2, en este subcapítulo no se busca hacer un análisis macroeconómico de Honduras, sino primordialmente seleccionar las variables macroeconómicas que afectan a la IME, así como presentar las recientes medidas de competitividad que se han tomado.

sustancialmente<sup>66</sup>-, en 2000 alrededor del 25% de la población mayor a los 15 años era considerada analfabeta y contaba con una de las peores distribuciones del ingreso en América Latina –el decil más pobre apenas percibe el 0.6% del ingreso total (PNUD 2002).

En la actualidad existe un significativo consenso en cuanto a los logros y esfuerzos macroeconómicos desde la década de los ochenta, no obstante el paso devastador del huracán Mitch en octubre de 1998.<sup>67</sup> En forma consistente desde los noventa, los respectivos gobiernos hondureños han buscado liberalizar diversos mercados –de bienes, servicios y capitales- con el objeto de incrementar su integración al mercado mundial. Los Tratados de Libre Comercio con México y República Dominicana, así como las negociaciones actuales de Centroamérica con los Estados Unidos –analizadas en el capítulo 1-, Canadá, Panamá y Chile, han permitido consolidar este proceso.

El cuadro 6 refleja algunas de las principales tendencias macroeconómicas para el período 1990-2002. Destaca, por un lado, el control de la inflación, la reducción de los niveles de la deuda externa con respecto al PIB, así como de los intereses devengados por la misma con respecto a las exportaciones de bienes y servicios. Honduras, desde esta perspectiva, ha sido un país atractivo para la inversión extranjera directa (IED), con niveles absolutos que se han más que triplicado desde inicios de los noventa hasta 2002.<sup>68</sup> Para el período destaca el significativo crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios con respecto al PIB –del 36.67% en 1980 al 47.5% en 1996- y su disminución en términos del coeficiente desde entonces, y hasta llegar a un estimado de 37.6% en 2002.<sup>69</sup> De igual forma, los niveles del resultado financiero del Gobierno Central se han mantenido en rangos inferiores al 3% durante la mayor parte del período, aunque con una significativa tendencia a aumentar desde finales de los noventa. Como resultado, entre otros, durante 1970-2000 una serie de variables socioeconómicas –tales como la reducción de la tasa de mortalidad general e infantil y la esperanza de vida al nacer- ha mejorado sustancialmente (CEPAL 2003/a).

---

<sup>66</sup> Así, por ejemplo, el PNUD (PNUD 2002) calcula en base a la Paridad del Poder de Compra un PIB per cápita superior a los 2,000 dólares.

<sup>67</sup> Para un análisis detallado, véase: CEPAL (2002, 2003/b); Cuesta (2002); FIAS (2000); FIDE, INCAE y BID (2003/b); Máttar y Hernández (2000); IMF (2003/b).

<sup>68</sup> No obstante lo anterior, la FIAS (2000) destaca la “paradoja” en el sentido de que los aumentos de la IED no han generado un aceleramiento del crecimiento del PIB.

<sup>69</sup> El aspecto es relevante, ya que desde una perspectiva de mediano plazo el coeficiente de las exportaciones de bienes y servicios con respecto al PIB no ha aumentado sustancialmente durante 1980-2002, aunque sí la composición de las exportaciones.

Cuadro 6

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

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 p/
PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CAPITA a/	-3.7	0.2	2.5	3.1	-4.1	1.1	0.2	1.6	-0.4	-5.0	2.3	-0.7	-0.8
PRODUCTO INTERNO BRUTO a/	-0.8	3.3	5.6	6.2	-1.3	4.1	3.6	5.0	2.9	-1.9	5.7	2.6	2.5
BIENES	-0.5	3.9	7.3	4.0	-2.6	6.3	2.0	4.3	0.5	-2.8	8.2	1.0	2.5
SERVICIOS BASICOS	5.9	2.4	3.4	4.4	-3.9	9.2	7.0	5.2	3.3	1.8	6.5	3.3	3.8
OTROS SERVICIOS	-1.9	0.9	5.3	9.7	-0.5	3.4	4.4	5.6	5.1	-1.9	3.4	4.0	2.2
INVERSION BRUTA INTERNA b/	23.0	26.6	28.1	33.9	36.3	31.0	28.5	29.4	29.1	32.1	29.4	27	27.3
AHORRO NACIONAL b/	17.4	20.0	19.6	26.4	28.5	27.6	24.3	26.1	27.1	28.2	25.8	22.9	23.8
AHORRO EXTERNO b/	5.6	6.6	8.6	7.6	7.8	3.5	4.3	3.3	2	3.9	3.6	4.1	3.5
TASA DE DESEMPLEO ABIERTO c/	4.6	5.5	4.1	4.1	4.2	5.2	7.8	6.3	4.9	6.4	--	5.6	8.5
SALARIO MINIMO REAL (1990 = 100)	100.0	92.8	92.5	92.7	93.6	91.0	83.5	89.8	92.6	93.3	100.5	106.3	107.6
INFLACION, PRECIOS AL CONSUMIDOR (DICIEMBRE - DICIEMBRE)	36.4	21.4	6.5	13.0	28.9	26.8	25.3	12.7	15.7	10.9	10.1	8.8	8.1
TASA DE INTERES REAL													
ACTIVA	5.9	6.2	4.4	16.2	8.0	5.3	7.8	16.2	16.9	17.2	15.6	14.9	18.7
PASIVA	3.7	2.5	0.5	11.5	2.4	1.6	-7.2	5.1	4.2	6.4	5.1	5.6	3.5
TIPO DE CAMBIO REAL (1990 = 100)	100.54	96.44	95.14	103.32	112.79	100	94.2	86.9	76.9	73.5	73.3	70.4	67.8
RELACION DE PRECIOS DE INTERCAMBIO DE BIENES Y SERVICIOS (FOB/FOB) (1995 = 100)	84.3	86.9	82.2	90.3	92.1	100.0	92.5	115.3	123.1	103.8	86.6	77.6	77.9
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA d/	44	52	48	52	42	69	90	128	99	237	262	195	148
BALANZA COMERCIAL d/	-12	-72	-151	-231	-280	-122	-212	-269	-407	-814	-840	-1,075	-1,034
EXPORTACIONES DE BIENES (FOB) d/	895	841	839	1,002	1,119	1,449	1,611	1,847	2,067	1,756	2,012	1,943	1,930
IMPORTACIONES DE BIENES (FOB) d/	907	913	990	1,233	1,399	1,571	1,733	2,039	2,371	2,510	2,670	2,807	2,804
BALANZA EN CUENTA CORRIENTE d/	-186	-213	-298	-327	-352	-177	-194	-170	-128	-241	-246	-293	-248
CUENTA CORRIENTE / PIB d/	-6.50	-7.10	-8.90	-9.50	-10.40	-4.50	-4.80	-3.60	-2.40	-4.50	-4.20	-4.60	-3.70
BALANCE COMERCIAL / PIB d/	-0.41	-2.39	-4.50	-6.70	-8.28	-3.11	-5.30	-5.70	-7.70	-15.20	-14.30	-17.00	-15.80
GOBIERNO CENTRAL													
INGRESOS CORRIENTES d/	12.5	13	13.6	13.7	15.2	16.1	16.6	16.7	18.4	19.4	18	18.2	18.2
EGRESOS CORRIENTES d/	12.8	13.8	13.4	13	13.3	12.9	16	16.3	15.6	15.8	17.7	18.6	19.1
RESULTADO FINANCIERO d/	-2.8	-4.9	-6.5	-3.6	-2	-0.9	-3.8	-2.9	-1.1	-3.9	-5.7	-0.6	-5.5
Deuda externa total, saldos / PIB	68.7	70.8	59.4	50.5	45.9	40.8	102.1	86.4	83.2	88	80.5	75.9	75.9
Intereses devengados / exportaciones de bienes y servicios	15.4	10	8.5	7	6.1	5.6	11.4	8.8	7.9	8.6	7.5	6.3	5.7

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

a/ Tasa de crecimiento anual.

b/ Como proporción del PIB.

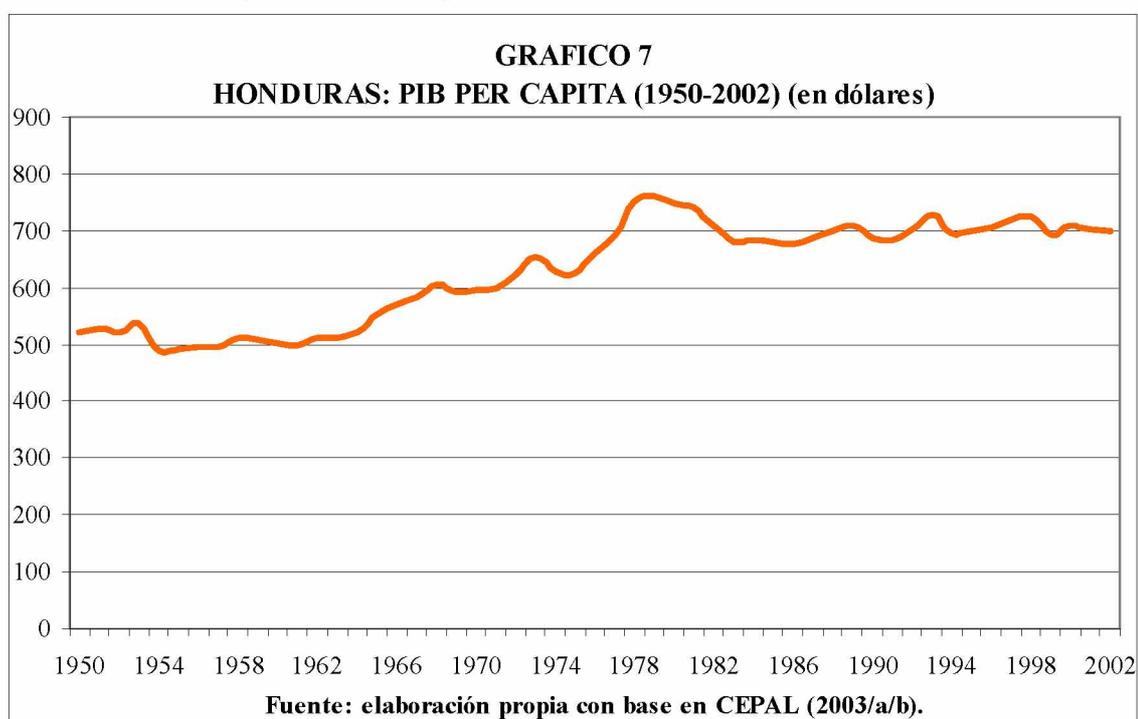
c/ Tasa de desocupación urbana abierta en Tegucigalpa.

d/ En millones de dólares.

p/ Preliminar.

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

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



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

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

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

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

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

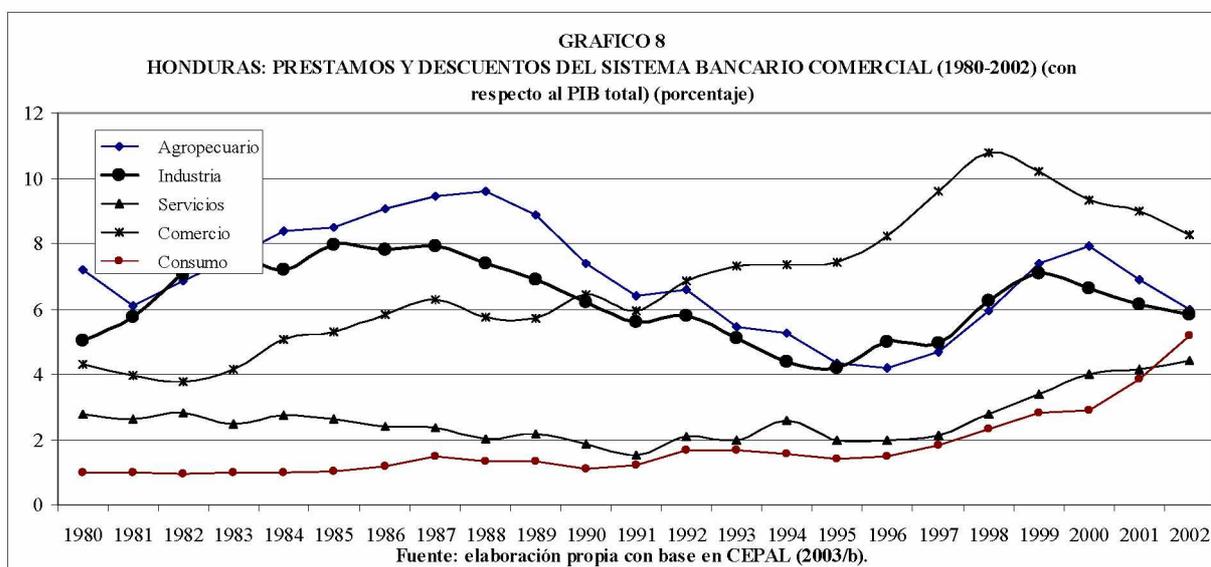
1. Financiamiento. Tal y como se estableció en el capítulo 1 y se verá con más detalle en el siguiente subcapítulo para el caso de la IME en Honduras, las opciones de financiamiento para las empresas son cruciales debido a las crecientes exigencias de “paquete completo”. En este contexto, el cuadro 6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

---

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

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

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



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

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

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

Cuadro 7

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

### 2.3. Tendencias, condiciones y organización industrial

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

#### 2.3.1. Aspectos generales

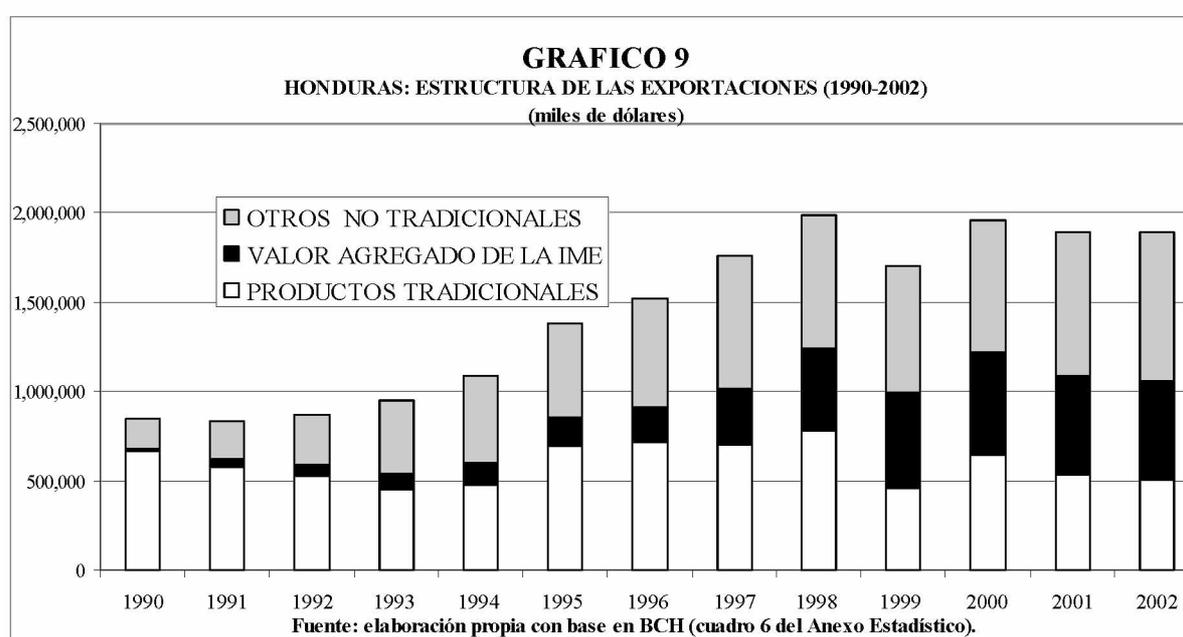
Anteriormente ya se había destacado el significativo aumento de las exportaciones de bienes y servicios con respecto al PIB desde lo noventa, aunque se encontraban lejanas de sobrellevar los problemas en la balanza de pagos y particularmente de la balanza comercial. Los cuadros 6-8 del Anexo Estadístico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

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

---

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

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

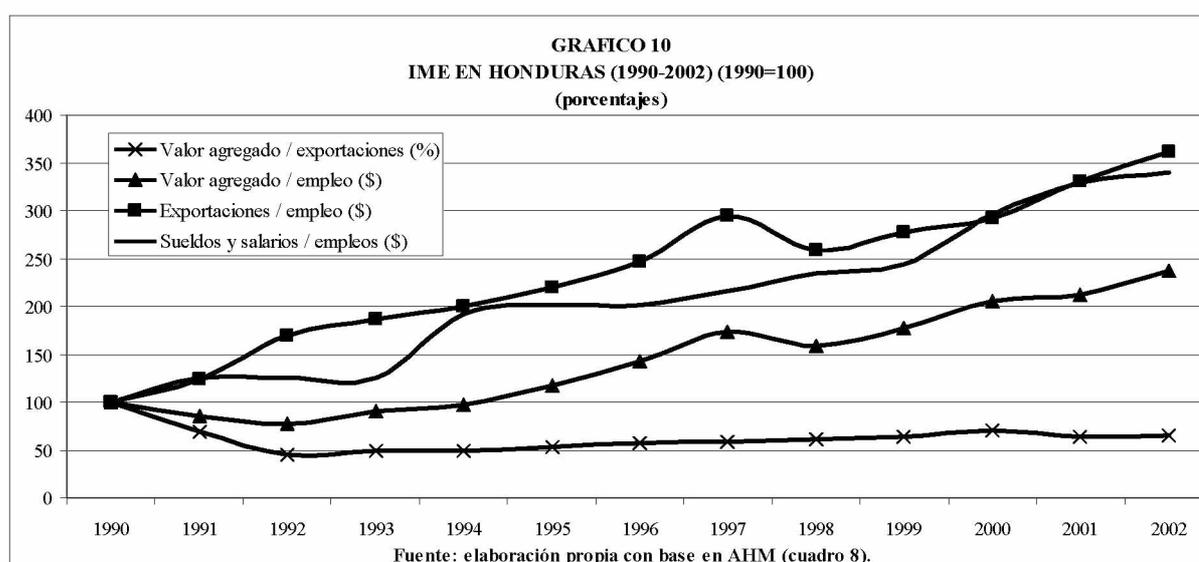


En el contexto anterior, el cuadro 8 refleja las principales características de la IME en Honduras en su conjunto, y particularmente:

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

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

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



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

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

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

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

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

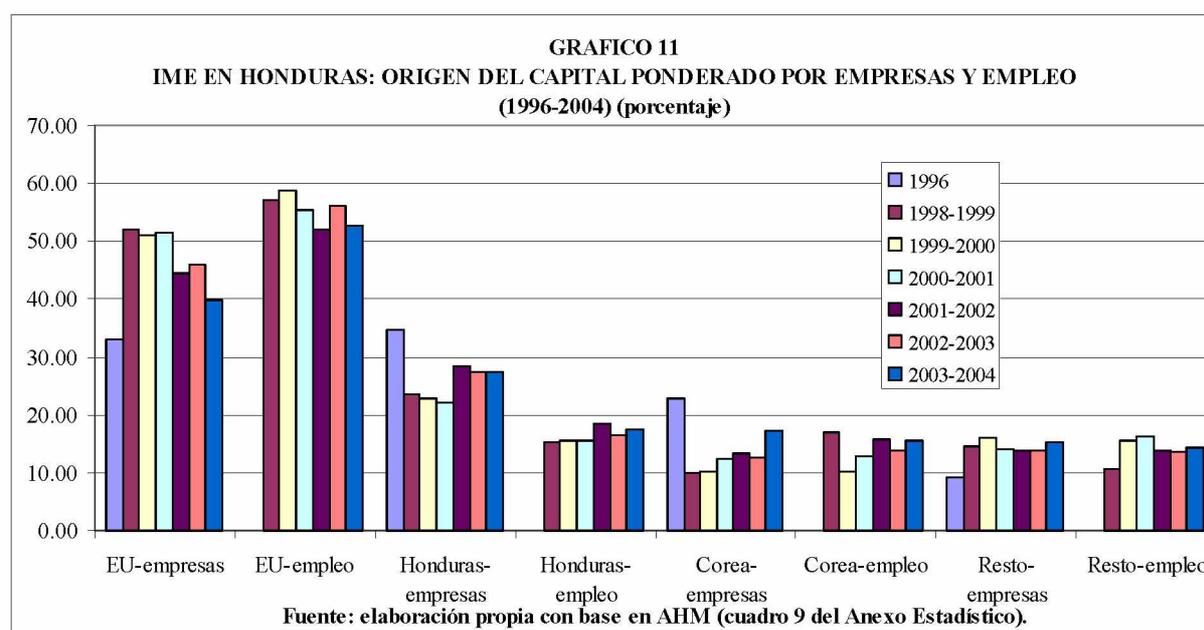
Cuadro 8  
 IIME EN HONDURAS: PRINCIPALES TENDENCIAS (1990-2002)

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

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

a/ En millones de dólares.

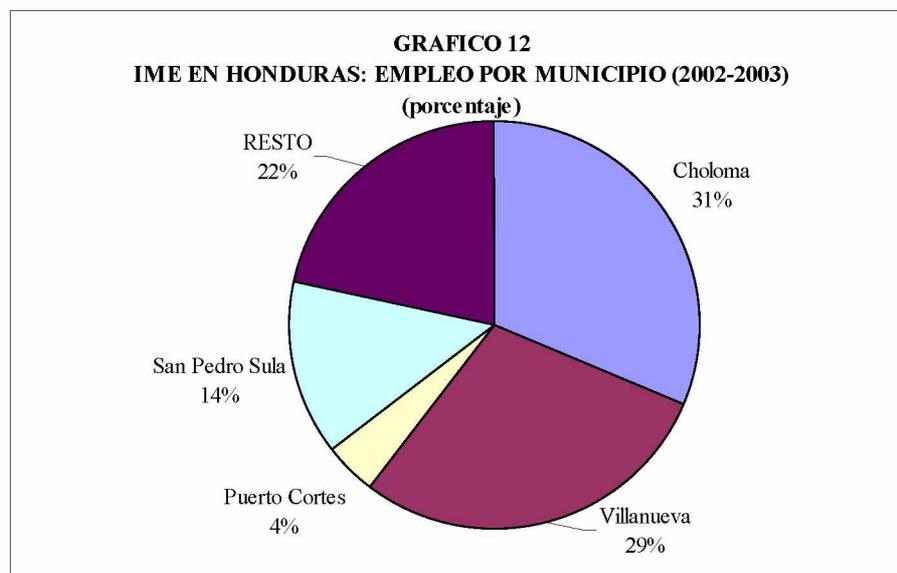
b/ Varias de las variables en base a las proyecciones de AHM (2003/a).



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

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

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



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

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

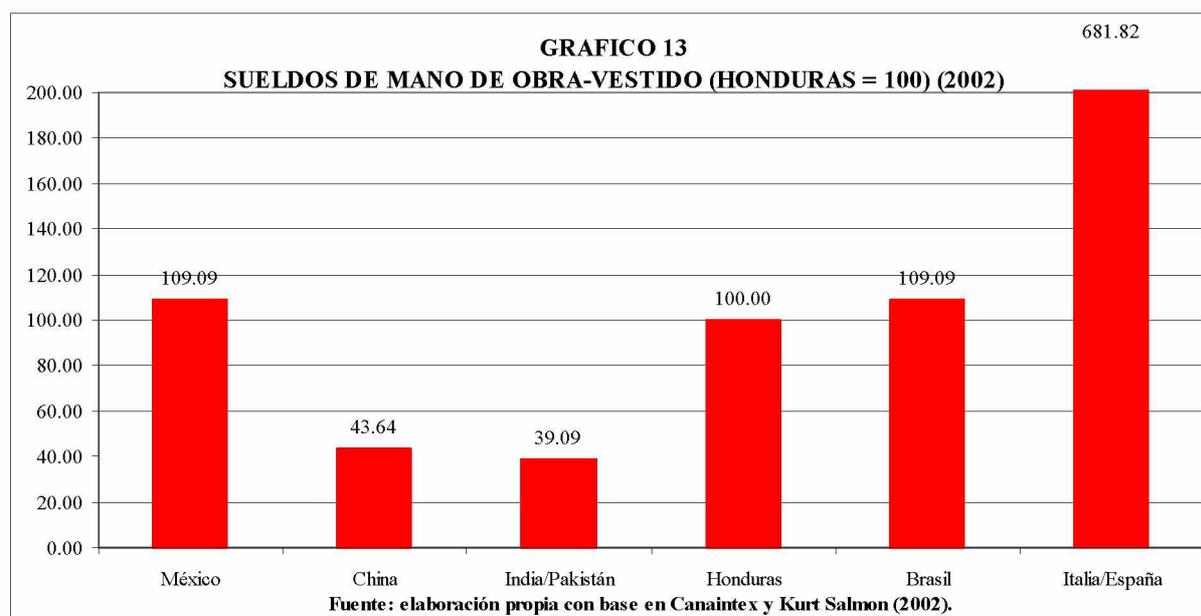
1. En general, el indicador de desarrollo humano (IDH) ha mejorado sustancialmente para el Departamento Cortés durante 1991-2002, de 0.638 a 0.705. Sin embargo, no son los Municipios de Choloma y Villanueva los de mayor IDH en el Departamento, sino que La Lima, San Pedro Sula y Puerto Cortés.
2. Destaca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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

**GRAFICO 14**

**HONDURAS: MATRIZ DE PORCENTAJE DE EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA DE LA CONFECCIÓN (1985-2000) <sup>1a</sup>**  
(con respecto al mercado mundial)

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

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

<sup>1a</sup> La participación en las exportaciones de Honduras se refiere al porcentaje del respectivo rubro sobre las exportaciones totales de Honduras; la participación de la industria de la confección en las importaciones del mundo al porcentaje del respectivo rubro sobre las importaciones mundiales. En ambos casos la dinámica -o la tasa de cambio- es el aspecto crucial (véase Dussel Peters 2001).

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

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

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

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

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

---

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

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

Cuadro 9

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

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

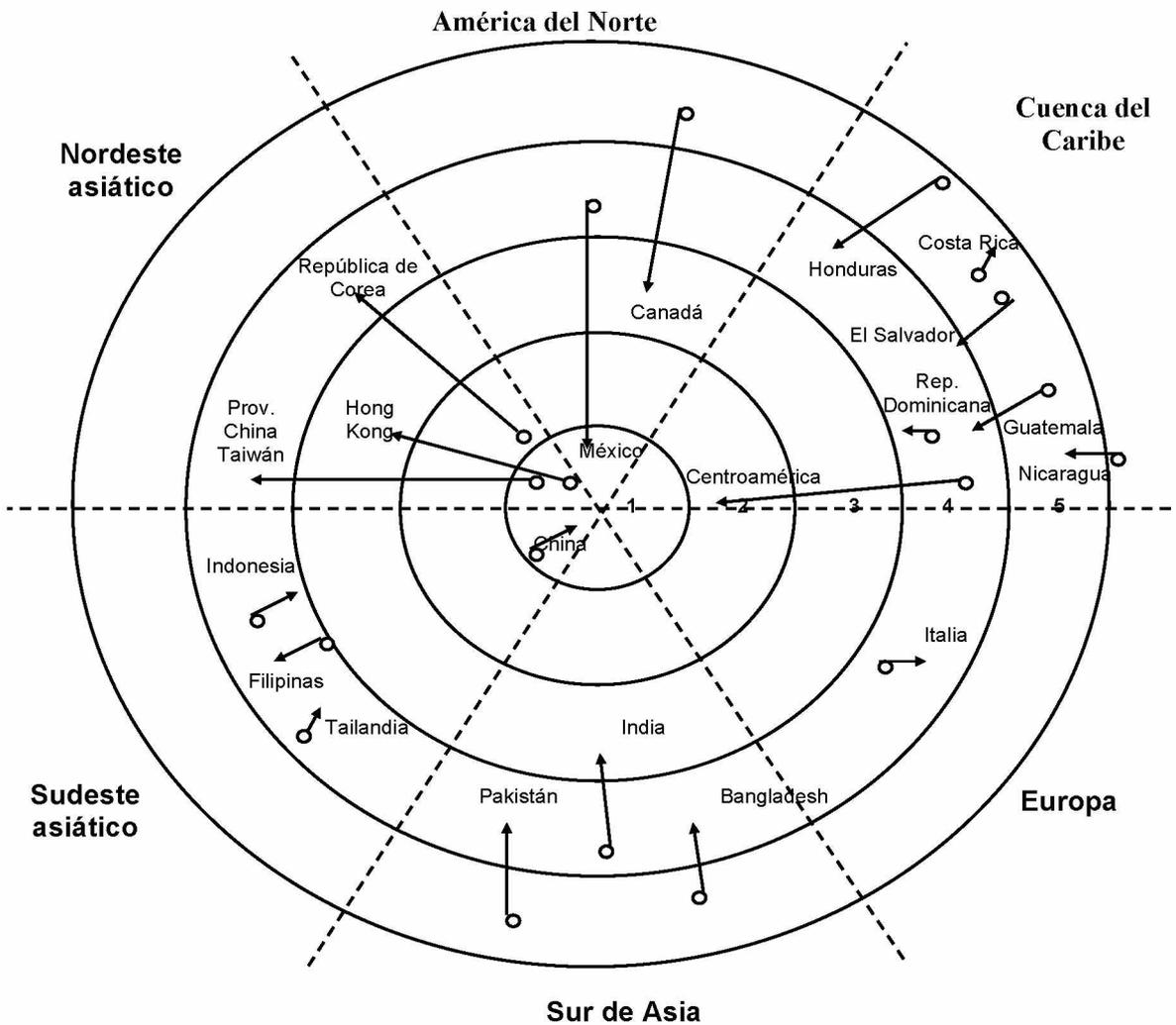
Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) (cuadro 11 del Anexo Estadístico).

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

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

### GRAFICO 15

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



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

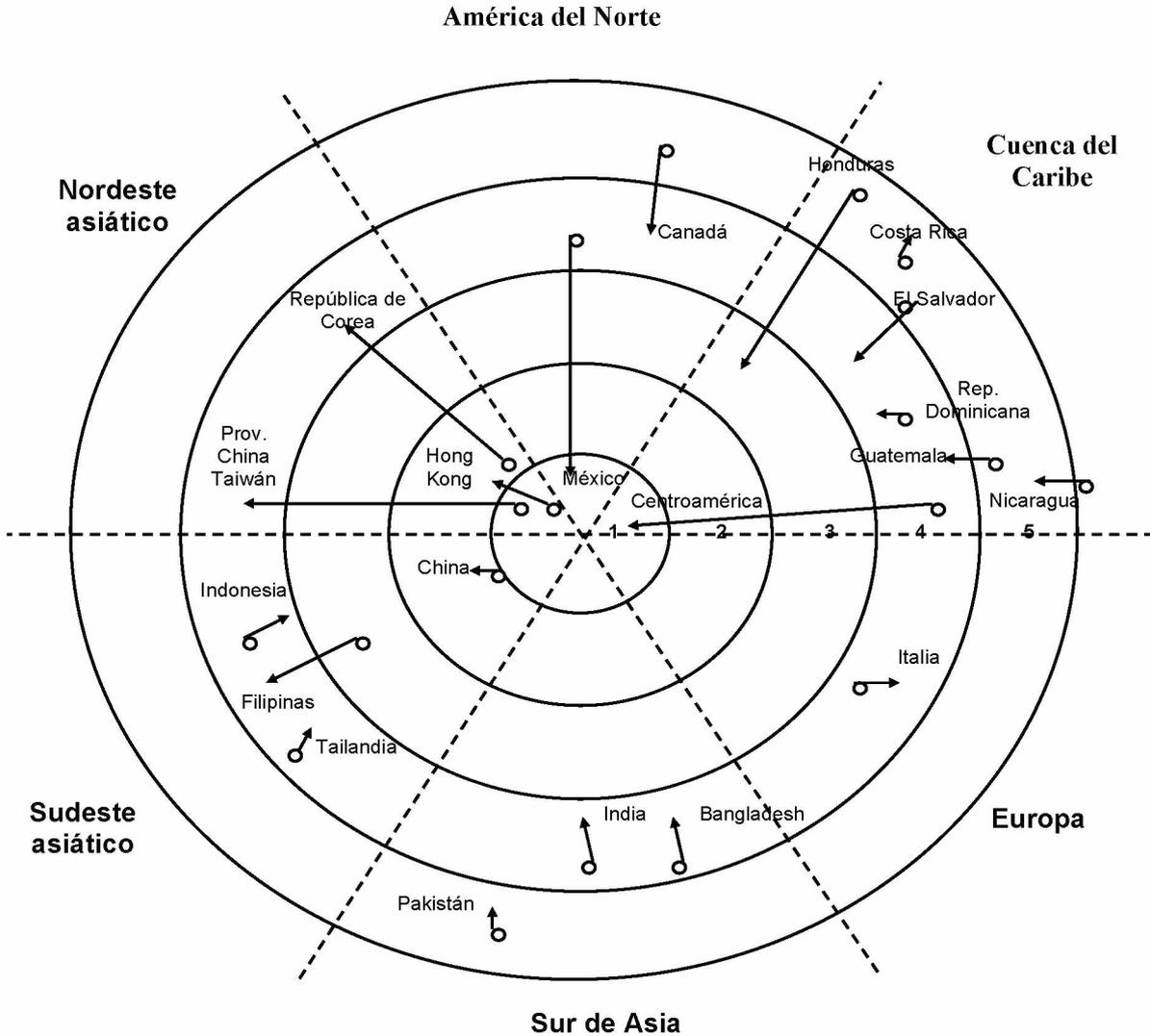
Fuente: elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (2002), MAGIC 2002 (CEPAL) y Office of Textiles and Apparel (USITC) (página web <http://otexa.ita.doc.gov/>) (cuadro 10 del Anexo Estadístico)

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

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

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

**GRAFICO 16**  
**CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA REGIONAL DE LAS IMPORTACIONES DE CONFECCIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS, DE 1990 A 2002 (países seleccionados) <sup>1</sup>**



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

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

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

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

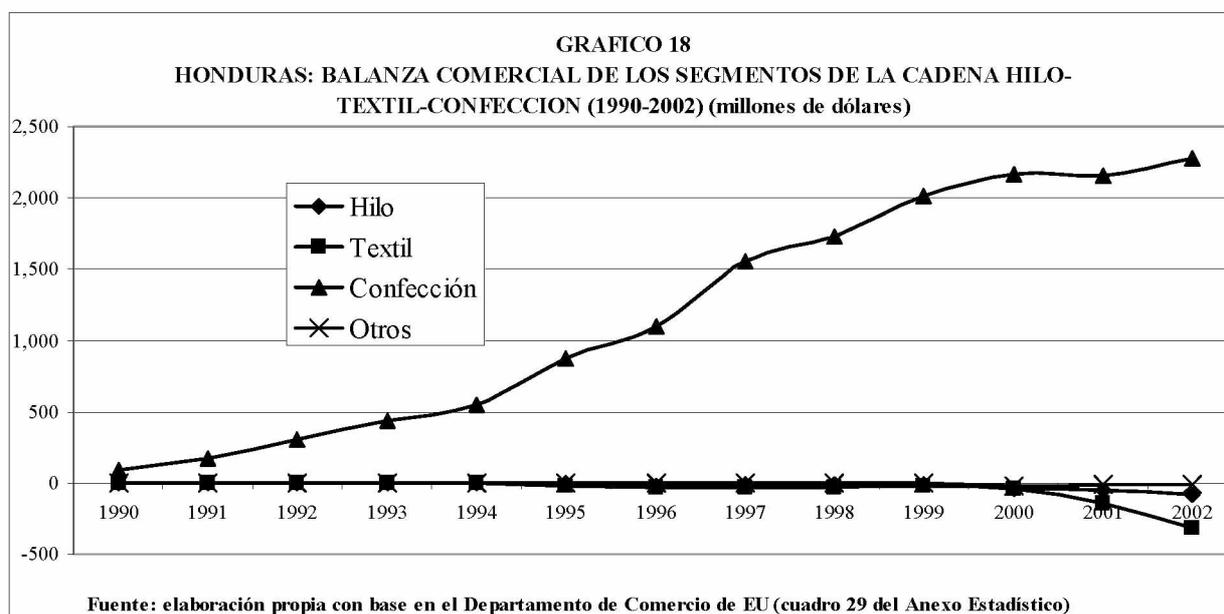
El valor total de las importaciones de confección fue de 17,635 y 56,968 millones de dólares en 1990 y 2002, respectivamente.

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



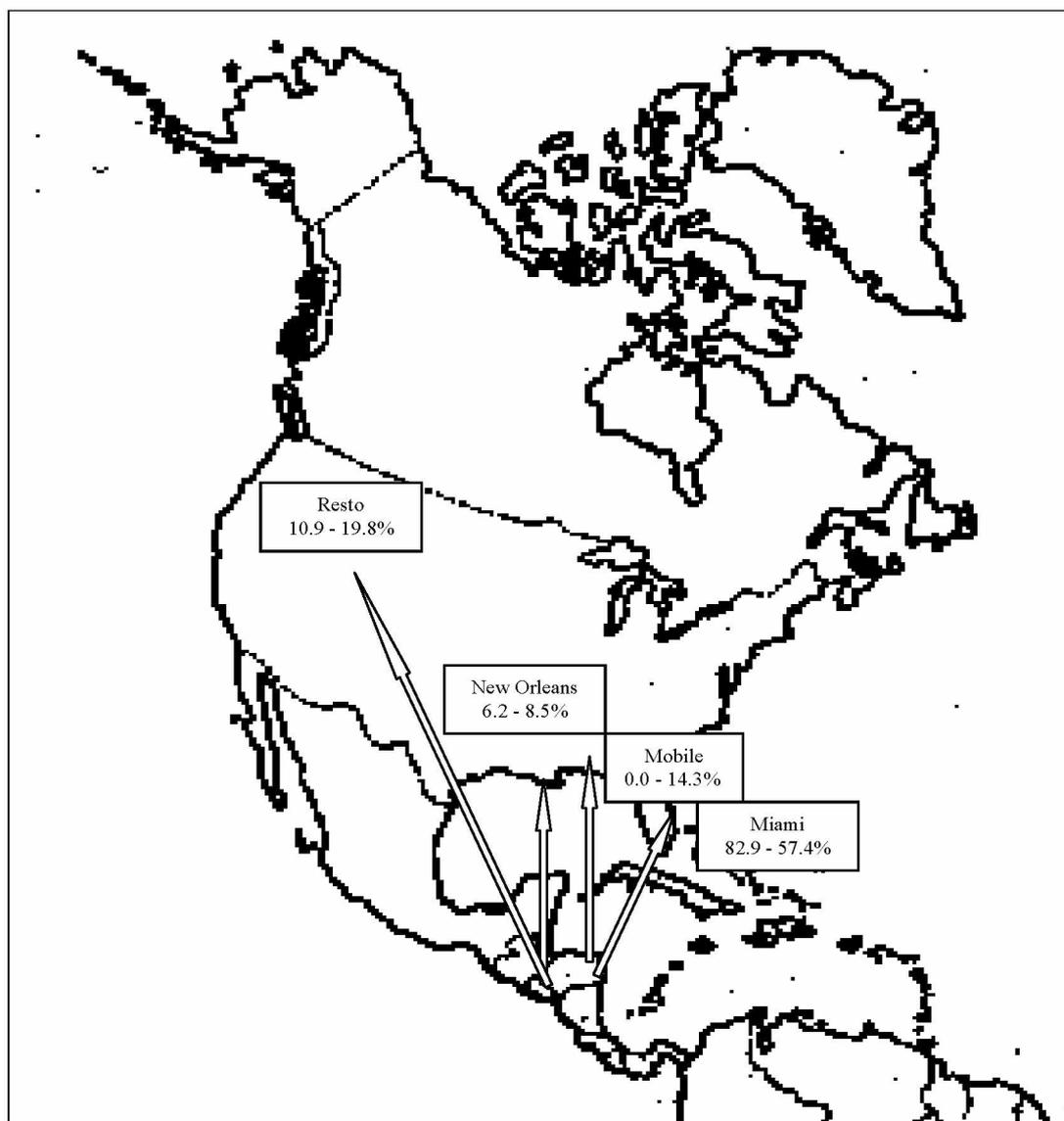
Como resultado de las preferencias arancelarias otorgadas por los Estados Unidos – analizadas en el capítulo 1- las exportaciones hondureñas de la cadena durante 1990-2002 han cambiado significativamente de programa para ingresar a Estados Unidos. Como se analizó, la ICC no benefició el ingreso de las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

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



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

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



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

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

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

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

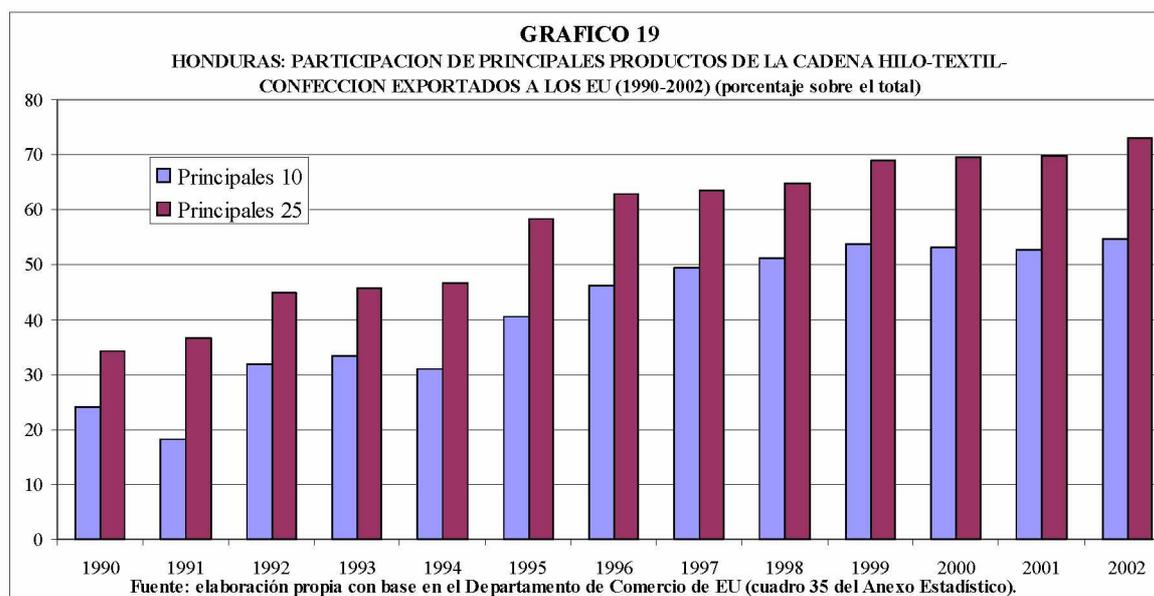
1. Las exportaciones hondureñas de la cadena a los Estados Unidos se concentran crecientemente en un relativamente pequeño grupo de fracciones a 10 dígitos del Sistema Armonizado. De los alrededor de 350 productos exportados anualmente de la cadena –el número exacto varía año con año- sólo los principales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

---

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

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

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



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

### 2.3.2.2. Principales resultados de las entrevistas

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

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

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

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

**GRAFICO 20**  
**HONDURAS: ORGANIZACION INDUSTRIAL DE LA IME EN LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION POR PROCESOS**

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

---

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

CUADRO 08

HONDURAS: EMPRESAS TEXTILERAS (2002)

Textilera	Inicio de actividades (año)	Propietario (s)	Empleos (operarios) (t)	Producción de tela (t)	Matriz (e)	Cualificadas (t)	Empleos (operarios) (t)	Observaciones
1 Textiles Rio Lindo	1981	Asafro Facundo Honduras	373	175,000 yardas lineales a la semana	se fabrica en la empresa con algodón, poliéster y mezcla suramericana	Tela es vendida en el mercado suramericano		Producción de tejido plano
2 Comercial Pardo	2001	Fruit of the Loom USA/Facusea	170	1.0 millón de libras a la semana	se importa de los EUA	Compañías: Dos Caminos El Porvenir Manufactura Manufacturas Vilanova Producción San José Textiles del Caribe	7000	La producción de tela se destina además a otras maquilas
3 Gilán Activewear	2002	Gilán Activewear Canadá	500	1.0 millón de libras a la semana	se importa de Canadá	Gilán Activewear El Progreso Gilán Activewear San José Gilán Activewear San Miguel	4000	también se subcontratan maquilas para confección de ropa
4 EL CATES (S)	1995	John Canabals Honduras	2,100	1.6 millones de libras a la semana	se importa de los EUA	Gilésio Apparel Moby Honduras Tux Form de Honduras Lovable Industrias Pacer Coscosoro Santiago	4022	500,000 lbs para las empresas del grupo, 400,000 lbs para clientes en Honduras como Russell Corporation, Vanity Fair, Sara Lee
5 Hingdes	1999	Vingdes Taiwan	217	462,000 libras a la semana	se importa en la empresa con algodón de EUA, Australia y Corea del Sur	Felisa Fashion Honduras Apparel Industry	1200	97% de la tela producida es para el grupo, 30% de la tela producida es para el grupo, se vende hacia a B. CARTE
6 BIRBASA (S)	2002	Sheng Engineering Group	40	150,000 libras a la semana	se importa de EUA	Dragon Head	247	Dragon Head (S), Jamaica y atiende la tela que le provee (BIRGA), Hua Hing confecciona la ropa con tela de Dragon Head, la tela se provee a 150,000 libras por semana (S) a 80,000 libras de BIRSA
7 Wingong Chan	2002	Wingong Chan Textiles Korea	550	450,000 libras a la semana	se importa de EUA y Corea del Sur	Tela se vendida a maquilas de Honduras y de otros países de C.A.		2002: Hing 200 (maquila coreana) es actualmente uno de sus principales clientes, producción al 60% de su capacidad
8 Shen Sung (S)	1997	Shen Sung Korea	240	302,000 libras a la semana	se importa de EUA, Indonesia, Taiwan y Corea	Shen Sung Motor	347	50% de la producción para Shing Sung motor, el resto para otras maquilas (Corea) en Honduras, Guatemala y Nicaragua
Collarwise Textiles (Shang Hong PSC)			254	471,200 libras a la semana	se importa de EUA y Taiwan	Tela se vendida a maquilas de Honduras y de otros países de C.A.		
<b>Total</b>			<b>5,406</b>	<b>5,246 millones libras por semana (pelo de punto) +175,000 yardas lineales por semana (tejido plano)</b>	<b>2 empresas</b>	<b>19 empresas</b>	<b>16,116</b>	

Notas:

- (a) Información obtenida en entrevistas con ejecutivos de las empresas.
- (b) Información obtenida en entrevistas con ejecutivos de las empresas.
- (c) Círculo de empleo obtenido en entrevistas con ejecutivos de las empresas. Los datos de Canadá (Fruit y Canabals) y Colombia (Sheng) se obtuvieron de Asociación Hondureña de Maquiladores (Directorio 2000-2003, páginas 14 y 17).
- (d) Círculo de producción de tela obtenido en entrevistas con los ejecutivos de las empresas. Producción de Colombia obtenida con datos de AUSADEC.
- (e) Información obtenida en entrevistas con ejecutivos de las empresas.
- (f) Información obtenida en entrevistas con ejecutivos de las empresas.
- (g) Círculo de Fruit of the Loom, Gilán Activewear y Vingdes obtenidas en entrevistas ejecutivos de empresa.
- (h) Círculo de las empresas del Grupo Canabals obtenidas de Asociación Hondureña de Maquiladores (Directorio 2000-2003) página 24-41 y 53, y de actualizaciones de la AHM a dicho Directorio.
- (i) Círculo de las empresas que resultan para BIRBASA y Shen Sung obtenidos también del Directorio 2000-2003, pag 18, 20 y 48.

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

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

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

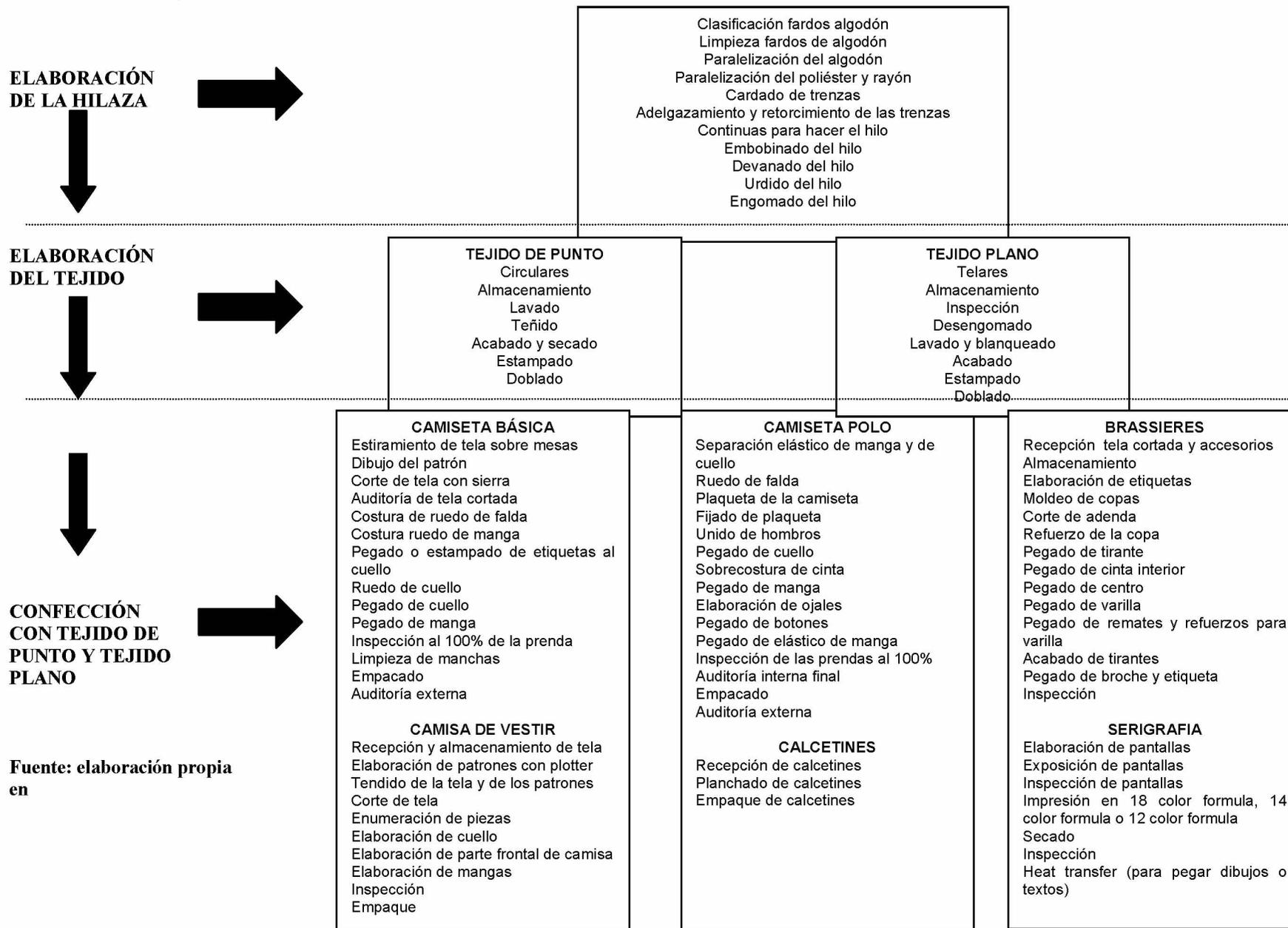
En quinto lugar, las posibilidades de integración de procesos y de subcontratación por parte de empresas nacionales establecidas en Honduras parecieran ser más complejas ante el proceso de reintegración descrito: si bajo los regímenes 807/807A/9802 y el paquete completo existían posibilidades, según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

---

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

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

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



Fuente: elaboración propia en

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

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

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

---

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### **2.3.3.1. Condiciones**

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

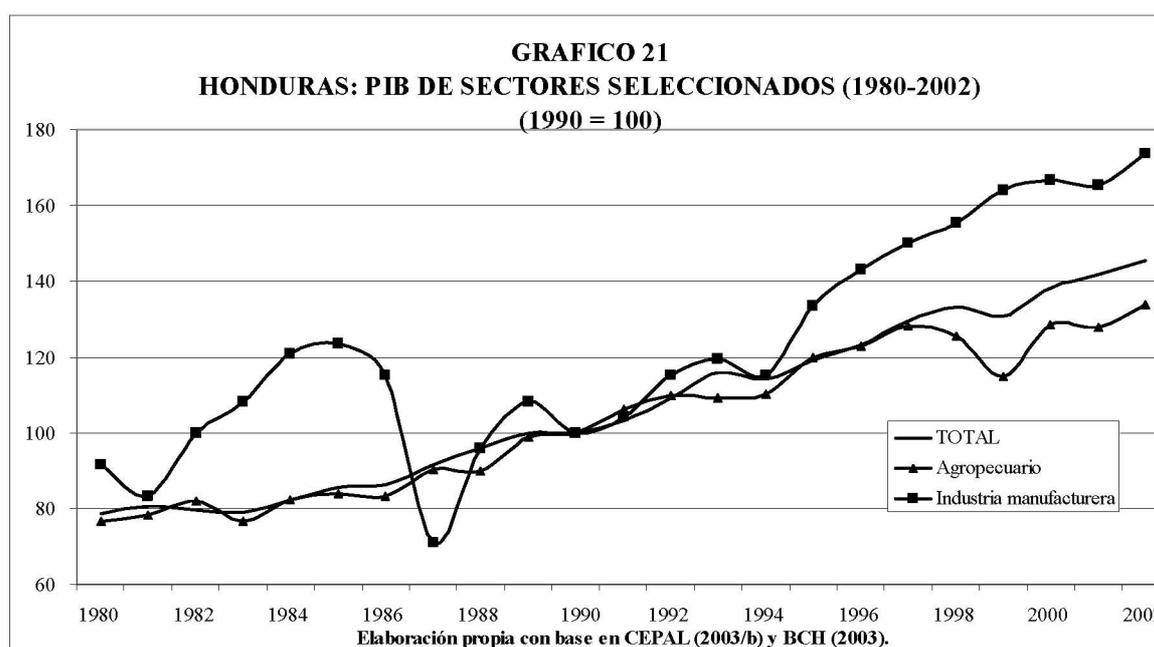
En primera instancia, el PIB del sector agrícola ha estado significativamente por debajo de la dinámica de la economía en su conjunto, y particularmente del sector manufacturero durante 1980-2002. Como resultado, y con respecto al sector manufacturero, el agropecuario presenta una brecha acumulada en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

---

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

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

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

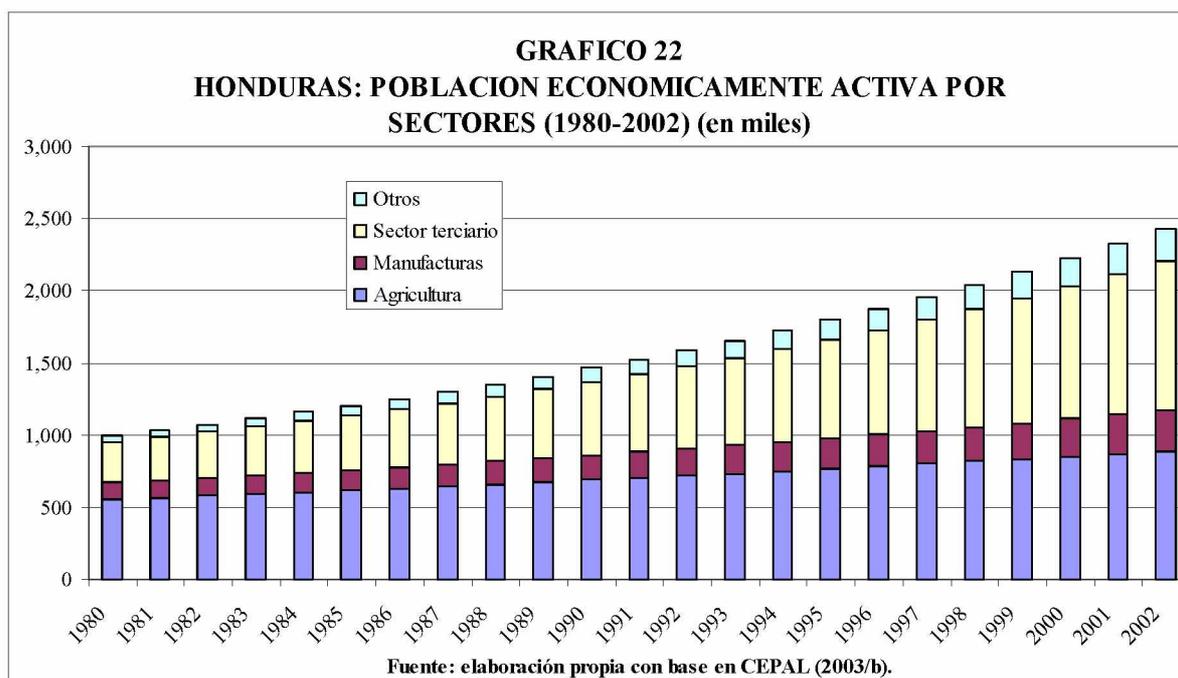


Por otro lado, los cuadros 6-8 del Anexo Estadístico ya habían destacado la dinámica de varios productos agrícolas, particularmente bajo el rubro de los no tradicionales: productos como los camarones, melones y aceite de palma, entre otros, han presentado una tasa de crecimiento promedio anual (tcpa)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

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

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

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



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

Cuadro 11

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

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

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

a/ A nivel de capítulos del Sistema Armonizado.

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

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

---

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

### 2.3.3.2. Principales resultados de las entrevistas

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

---

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

## 2.4. Conclusiones preliminares

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Los objetivos y acciones anteriores pueden resultar en diversos escenarios:

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

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

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

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

---

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

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

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

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

Los objetivos y acciones anteriores pueden resultar en diversos escenarios:

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

---

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

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

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

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

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

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

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

Los objetivos y acciones anteriores pueden resultar en diversos escenarios:

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

---

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

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

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

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

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

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

Los objetivos y acciones anteriores pueden resultar en diversos escenarios:

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Los objetivos y acciones anteriores pueden resultar en diversos escenarios:

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

---

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

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

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

Los objetivos y acciones anteriores pueden resultar en diversos escenarios:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Los objetivos y acciones anteriores pueden resultar en diversos escenarios:

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

Los objetivos y acciones anteriores pueden resultar en diversos escenarios:

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

---

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

#### IV. BIBLIOGRAFÍA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Máttar, Jorge y René Hernández. 2000. "Las políticas macroeconómicas y el entorno legal-institucional en la industria maquiladora de exportación de México y Centroamérica". *Integración & Comercio* 11 (4), pp. 197-237.

McCormick, Dorothy. 2001. "Value Chains and The Business System. Applying a Simplified Model to Kenya's Garment Industry". *IDS Bulletin* 32 (3), pp. 105-115.

Messner, Dirk y Jörg Meyer-Stamer. 1994. "Systemic Competitiveness: Lessons from Latin America and Beyond – Perspectives for Eastern Europe". *The European Journal of Development Research* 6 (1), pp. 89-107.

Messner, Dirk. 2002. "The Concept of the "World Economic Triangle: Global Governance Patterns and Options for Regions". *IDS (Institute for Development Studies) Working Paper* 173, pp. 1-99.

Meyanathan, Saha Dhevan (edit.). 1994. *Managing Restructuring in the Textile and Garment Subsectors. Examples from Asia*. Economic Development Institute of the World Bank, Washington, D.C.

Meyer-Stamer, Jörg. 1999. *Strategien lokaler/regionaler Entwicklung: Cluster, Standortpolitik and systemische Wettbewerbsfähigkeit*. Mimeo.

Meyer-Stamer, Jörg. 2001. "Was ist Meso?". *INEF Report* 55, pp. 1-48.

Morris, Mike. 2001. "Creating Value-Chain Cooperation". *IDS Working Paper* 32 (3), pp. 127-136.

Mortimore, Michael y Ronney Zamora. 1998. "La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir en Costa Rica". *Desarrollo Productivo* 46, pp. 1-142.

Mortimore, Michael. 2002. "When does Apparel Become a Peril? On the Nature of Industrialization in the Caribbean Basin". En, Gary Gereffi, David Spener y Jennifer Bair (edits.). *Free Trade and Uneven Development. The North American Apparel Industry After NAFTA*. Temple University Press, Philadelphia, pp. 287-307.

Municipalidad de Choloma. 2003. *Gaceta Municipal. Plan de Arbitrios. Año Fiscal 2003*. Municipalidad de Choloma, Choloma, Departamento de Cortés.

Municipalidad de Villanueva. 2003. *Plan de Arbitrios 2003*. Municipalidad de Villanueva, Villanueva, Departamento de Cortés.

Nadvi, Khalid y Wältring, Frank. 2002. "Making Sense of Global Standards". *INEF Report* 58, pp. 1-46.

OECD (Organisation for Economic Co-Operation and Development). 2001. *Local Partnerships for Better Governance*. OCDE, París.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**V. ANEXOS**

## ANEXO 5.1.

### **OMC: Órgano de Supervisión de los Textiles. Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido** <sup>198</sup>

Desde el 1º de enero de 1995, el comercio internacional de productos textiles y de vestido está experimentando un cambio fundamental en el marco del programa de transición de 10 años previsto en el Acuerdo de la OMC sobre los Textiles y el Vestido (ATV). Antes de que el Acuerdo entrara en vigor, gran parte de las exportaciones de textiles y vestido realizadas por los países en desarrollo a los países industrializados estaban sujetas a contingentes con arreglo a un régimen especial al margen de las normas generales del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade).

#### **Acuerdo Multifibras (AMF) 1974-1994**

Hasta la conclusión de la Ronda Uruguay, los contingentes de productos textiles y de vestido se negociaban bilateralmente y se regían por las normas del Acuerdo Multifibras (AMF). Este Acuerdo preveía la aplicación selectiva de restricciones cuantitativas cuando un brusco aumento de las importaciones de un determinado producto causara, o amenazara causar, un perjuicio grave a la rama de producción del país importador. El Acuerdo Multifibras constituía una importante desviación de las normas básicas del GATT y, en particular, del principio de no discriminación. El 1º de enero de 1995 fue reemplazado por el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido de la OMC, que establece un proceso de transición para la supresión definitiva de los contingentes.

#### **Acuerdo de la OMC sobre los Textiles y el Vestido 1995-2004 (ATV)**

El ATV es un instrumento transitorio que se basa en los siguientes elementos fundamentales: a) los productos comprendidos, abarcan principalmente los hilados, los tejidos, los artículos textiles confeccionados y las prendas de vestir; b) un programa de integración progresiva de los textiles y el vestido en las normas del GATT de 1994; c) un proceso de liberalización para incrementar progresivamente los contingentes existentes (hasta que se supriman), aumentando, en cada etapa, los coeficientes de crecimiento anuales; d) un mecanismo de salvaguardia de transición aplicable, durante el período de transición, en los casos de perjuicio grave o amenaza de perjuicio grave a la rama de producción nacional; e) el establecimiento de un Órgano de Supervisión de los Textiles (“OST”) encargado de supervisar la aplicación del Acuerdo y de garantizar el estricto cumplimiento de las normas; y f) otras disposiciones, como las normas sobre la elusión de contingentes, la administración de las restricciones, el trato de las restricciones aplicadas fuera del AMF y los demás compromisos contraídos de conformidad con los Acuerdos y procedimientos de la OMC que afectan a ese sector.

---

<sup>198</sup> Véase: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/texti\\_s/texintro\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/texti_s/texintro_s.htm), consultada el 31 de enero de 2003.

Los productos comprendidos, que figuran en el Anexo del ATV, abarcan todos los productos que estaban sujetos a contingentes AMF o del tipo AMF al menos en un país importador.

El proceso de integración se establece en el artículo 2 del ATV y prevé la manera en que los miembros integrarán los productos enumerados en el Anexo en las normas del GATT de 1994 a lo largo del período de 10 años. Este proceso se llevará a cabo progresivamente, en tres etapas (3 años, 4 años, 3 años), hasta la integración por cada miembro de todos los productos al final del período de 10 años. La primera etapa se inició el 1° de enero de 1995 con la integración por cada miembro de no menos del 16 % del total de sus importaciones en 1990 de todos los productos enumerados en el Anexo. En la etapa 2, a partir del 1° de enero de 1998, se integró no menos de un 17% adicional, y en la etapa 3, a partir del 1° de enero del año 2002, se integrará no menos de otro 18%. Finalmente, a partir del 1° de enero del 2005, se integrarán los productos restantes (el 49 % de las importaciones realizadas en 1990 por un miembro) y el Acuerdo expirará. Cada miembro importador decide los productos que integrará en cada etapa para cumplir estos niveles. La única prescripción es que la lista de productos que han de integrarse comprenda productos de cada uno de los cuatro grupos: tops e hilados, tejidos, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir.

Los cuatro miembros de la OMC que seguían aplicando restricciones a la importación en el marco del antiguo AMF (Canadá, la CE, los Estados Unidos y Noruega) tenían que llevar a cabo este proceso de integración y notificar al OST la primera etapa de su programa a más tardar el 1° de octubre de 1994. Los demás miembros de la OMC debían, en primer lugar, notificar al OST si deseaban reservarse el derecho de aplicar el mecanismo de salvaguardia de transición previsto en el ATV (párrafo 1 del artículo 6) y, en caso afirmativo, facilitar sus listas de integración para la primera fase. Cincuenta y cinco miembros decidieron reservarse este derecho, y la mayoría de ellos facilitaron listas de productos que habían de integrarse. Nueve Miembros (Australia, Brunei Darussalam, Chile, Cuba, Hong Kong, Islandia, Macao, Nueva Zelandia y Singapur) decidieron renunciar a ese derecho. Se supone que han integrado el 100 % de los productos desde el principio.

Simultáneamente al proceso de integración, existe un programa de liberalización de las restricciones existentes, cuyo objeto es ampliar los contingentes bilaterales heredados del antiguo AMF el 1° de enero de 1995 (párrafo 1 del artículo 2), hasta que los productos se integren en el GATT y dejen de existir los contingentes. Una vez traspasados al ATV el 1° de enero de 1995, estos antiguos contingentes establecidos en el marco del AMF constituyeron el punto de partida de un proceso de liberalización automática previsto en los párrafos 12 a 16 del artículo 2. Los antiguos coeficientes de crecimiento del AMF aplicables a cada uno de estos contingentes se aumentaron el 1° de enero de 1995 en un 16 % para la primera etapa del Acuerdo, y el nuevo coeficiente de crecimiento se aplica cada año. El coeficiente de crecimiento de la primera etapa se incrementó en un 25 % para la segunda etapa, a partir del 1° de enero de 1998, y se incrementará en un 27 % adicional para la última etapa, a partir del 1° de enero del 2002. Como ejemplo de este proceso un coeficiente de crecimiento del 6% en el marco del AMF en 1994 pasó a ser del 6.9% en el marco del ATV y se aplicó cada año de 1995 a 1997; luego se incrementó al 8.7% para cada año comprendido entre 1998 y 2001, y se incrementará al 11.05% para los años 2002, 2003 y 2004. En el caso de los pequeños abastecedores (según la definición del párrafo 18 del artículo 2) se han de avanzar una etapa los coeficientes de crecimiento (16%, 25%, 27%). Los contingentes se eliminarán cuando los productos de que se trate se integren en el GATT en

alguna de las etapas o al final del período de transición, es decir, el 1° de enero del 2005. El artículo 2 contiene disposiciones adicionales relativas a la pronta supresión de los contingentes y la integración de los productos.

El artículo 3 trata de las restricciones cuantitativas (o medidas que tengan un efecto similar) distintas de las mantenidas al amparo del AMF. Los miembros que mantienen restricciones que no pueden justificarse en virtud de una disposición del GATT deben ponerlas en conformidad con las normas del GATT o suprimirlas gradualmente a lo largo del período de transición de 10 años, con arreglo a un programa que han de presentar al Órgano de Supervisión de los Textiles. No hay obligación de eliminar las restricciones permitidas en virtud de las normas del GATT.

Uno de los elementos fundamentales del ATV es la disposición del artículo 6 relativa a un mecanismo de salvaguardia específico de transición cuyo objeto es proteger a los miembros, durante el período de transición, de los aumentos perjudiciales de las importaciones de productos que aún no han sido integrados en el GATT y que todavía no están sujetos a contingentes. Esta cláusula se basa en dos elementos — en primer lugar, el miembro importador debe demostrar que las importaciones totales de un determinado producto causan o amenazan realmente causar un perjuicio grave a la rama de producción nacional y, en segundo lugar, debe determinar a qué miembro o miembros debe atribuirse el perjuicio grave. Se establecen criterios y procedimientos específicos para cada etapa. El miembro importador procurará entonces entablar consultas con el miembro o miembros de que se trate. Estas medidas de salvaguardia pueden aplicarse de manera selectiva, caso por caso, de mutuo acuerdo o, si no se llega a un acuerdo en el marco del proceso de consultas dentro de un plazo de 60 días, por decisión unilateral. El contingente no será inferior al nivel efectivo de las importaciones procedentes del miembro exportador durante el último período de 12 meses y la medida adoptada podrá mantenerse únicamente por un plazo de hasta tres años. Si la medida permanece en vigor por un periodo superior a un año, el coeficiente de crecimiento no será inferior al 6 %, salvo una excepción. En la práctica, se ha recurrido a las disposiciones de salvaguardia especial 24 veces en 1995 (Estados Unidos), 8 veces en 1996 (Brasil 7, Estados Unidos 1), 2 veces en 1997 (Estados Unidos) y 10 veces en 1998 (Colombia 9, Estados Unidos 1).

El artículo 5 del ATV contiene normas y procedimientos relativos a la **elusión de los contingentes** mediante reexpedición, desviación, declaración falsa sobre el país o lugar de origen o falsificación de documentos oficiales. Se estipula, entre otras cosas, la necesidad de que los miembros afectados entablen consultas y colaboren plenamente en la investigación de estas prácticas. Cuando haya pruebas suficientes, podrán adoptarse disposiciones como la denegación de entrada a mercancías. Se estipula también que, de conformidad con sus leyes y procedimientos internos, los miembros deberán establecer las disposiciones legales y/o procedimientos administrativos necesarios para tratar dicha elusión y adoptar medidas para combatirla.

Durante el período de transición, la **administración de las restricciones** permanecerá a cargo de los miembros exportadores, y las modificaciones de las prácticas, normas o procedimientos serán objeto de consultas con objeto de llegar a una solución mutuamente aceptable (artículo 4).

Las disposiciones relativas a los **compromisos contraídos en todas las esferas de la Ronda Uruguay en relación con los textiles y el vestido** estipulan que todos los miembros “tomarán las medidas que sean necesarias” para respetar las normas y disciplinas con objeto de lograr un mejor acceso a los mercados, garantizar la aplicación de condiciones de comercio leal y equitativo y evitar la discriminación en contra de las importaciones en el sector de los textiles y el vestido (artículo 7). Si se determina que un miembro exportador no cumple las obligaciones que le corresponden, el Órgano de Solución de Diferencias o el Consejo del Comercio de Mercancías puede autorizar un ajuste del coeficiente de crecimiento del contingente para ese país, que de lo contrario estaría sujeto a incrementos automáticos.

**El Órgano de Supervisión de los Textiles (OST)** se ha establecido para supervisar la aplicación del ATV y examinar todas las medidas adoptadas en el marco del mismo y la conformidad con él de tales medidas. Se trata de un órgano permanente, cuasijudicial, que consta de un Presidente y 10 miembros, que actúan a título personal y toman todas las decisiones por consenso. Los 10 miembros son nombrados por gobiernos miembros de la OMC según una agrupación convenida de los miembros de la OMC por unidades electorales, dentro de las cuales pueda haber rotación. Estas características hacen del OST una institución única en el marco de la OMC. En enero de 1995, el Consejo General decidió la composición del OST durante la primera etapa y en diciembre de 1997, adoptó una decisión sobre la composición del OST durante la segunda etapa (1998-2001), que incluía el nombramiento de los miembros del OST por miembros de la OMC pertenecientes a las siguientes unidades electorales: a) los países miembros de la ASEAN; b) el Canadá y Noruega; c) el Pakistán y China (después de su adhesión); d) las Comunidades Europeas; e) Corea y Hong Kong, China; f) la India y Egipto/Marruecos/Túnez; g) el Japón; h) los miembros de América Latina y el Caribe; i) los Estados Unidos; y j) Turquía, Suiza y Bulgaria, la República Checa/Hungría/Polonia/Rumania, la República Eslovaca/Eslovenia. Se establecieron disposiciones según las cuales los miembros de cada unidad electoral eligen a suplentes, y, en algunos casos, segundos suplentes; también hay dos observadores no participantes de países miembros que aún no estén representados en esa estructura, uno de África y uno de Asia. El Presidente del OST es el Sr. András Szepesi.

En julio de 1997 el OST presentó un informe completo al Consejo del Comercio de Mercancías sobre la aplicación del ATV durante la primera etapa (G/L/179); el informe del OST para 1998 figura en el documento G/L/270. En el último trimestre de 1997 el Consejo del Comercio de Mercancías llevó a cabo un examen general del funcionamiento del ATV durante la primera etapa; su informe se distribuyó con la signatura G/L/224.

Los productos textiles y las prendas de vestir quedarán de nuevo sujetos a las normas del GATT en un plazo de 10 años. Este proceso tiene lugar gradualmente, en cuatro etapas, con el fin de dar tiempo tanto a los importadores como a los exportadores para ajustarse a la nueva situación. Algunos de esos productos estaban retrocedermente sujetos a contingentes. Los contingentes en vigor al 31 de diciembre de 1994 se transfirieron al nuevo Acuerdo. En el caso de los productos que estaban sujetos a contingentes, el resultado de la integración en el GATT será la eliminación de esos contingentes.

En el Acuerdo se establece el porcentaje de productos que han de quedar sujetos a las normas del GATT en cada etapa. Si alguno de ellos estaba sujeto a contingentes, deben suprimirse al mismo tiempo. Los porcentajes se establecen con respecto a los niveles de comercio

de textiles y vestido del país importador en 1990. En el Acuerdo se dispone también que las cantidades cuya importación se permite en el marco de contingentes deben crecer anualmente y que la tasa de expansión debe aumentar en cada etapa. El ritmo de expansión se establece con arreglo a una fórmula basada en el coeficiente de crecimiento que existía en el marco del antiguo Acuerdo Multifibras.

#### **Cuatro etapas a lo largo de 10 años**

Calendario para la liberalización de los productos textiles y prendas de vestir de los contingentes de importación (y su vuelta a las normas del GATT) y ritmo de expansión de los contingentes subsistentes. El ejemplo se basa en el coeficiente de expansión anual del 6% comúnmente utilizado en el marco del antiguo Acuerdo Multifibras. Los coeficientes reales utilizados variaban de un producto a otro.

<b>Etapas</b>	<b>Porcentaje de productos que han de integrarse en el GATT (con inclusión, en su caso, de la eliminación de contingentes)</b>	<b>Ritmo de liberalización de los contingentes subsistentes si el coeficiente de 1994 hubiera sido del 6%</b>
<b>Etapas 1</b> 1° de enero de 1995 (hasta el 31 de diciembre de 1997)	16% (mínimo, tomando como base las importaciones de 1990)	6.96% anual
<b>Etapas 2</b> 1° de enero de 1998 (hasta el 31 de diciembre de 2001)	17%	8.7% anual
<b>Etapas 3</b> 1° de enero de 2002 (hasta el 31 de diciembre de 2004)	18%	11.05% anual
<b>Etapas 4</b> 1° de enero de 2005 Plena integración en el GATT (y eliminación definitiva de los contingentes). Queda sin efecto el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido	49% (máximo)	No quedan contingentes

La fórmula real de incremento de las importaciones sujetas a contingentes es la siguiente:

en la primera etapa, 0,16 por coeficiente de crecimiento Retroceder a 1995;

en la segunda etapa, 0,25 por coeficiente de crecimiento en la primera etapa;

y en la tercera etapa, 0,27 por coeficiente de crecimiento en la segunda etapa.

Fuente: Elaboración propia con base en OMC.

## ANEXO 5.2.

### DATOS ELABORADOS PARA EL COMERCIO HONDURAS-ESTADOS UNIDOS

La selección de los productos utilizados para la elaboración de los cuadros estadísticos que se presentan en este trabajo se calcularon en base al Departamento de Comercio de los Estados Unidos (U.S. Department of Commerce). Este departamento, a través de su Oficina de Textiles y Confección (Office of Textiles and Apparel, OTEXA), ha elaborado una selección de 3,228 productos, a diez dígitos del Sistema Armonizado, que componen la cadena hilo-textil-confección.

El valor total de las importaciones de esta cadena realizadas por los Estados Unidos así como para cada uno de los cuatro segmentos en los que la ha sido dividida puede ser consultado en la página de OTEXA (<http://otexa.ita.doc.gov/>).

La clasificación y selección de los 3,228 productos no están disponibles para el público en general a través de internet. Por lo anterior, el trabajo realizado contó con la amable colaboración de OTEXA, quien facilitó al autor la relación y clasificación por segmento de los productos.

Los valores obtenidos provienen de la comparación del grupo de productos que componen la cadena hilo-textil-made up-confección con la versión en cd-rom del United States Imports of Merchandise para el periodo 1990-2002.

Es preciso señalar que, debido a que OTEXA cuenta con actualizaciones mensuales de los datos para las importaciones de los Estados Unidos, algunos de los valores mensuales del comercio de los Estados Unidos pueden diferir de los que en este trabajo se han calculado a través del United States Imports of Merchandise, los cuales son anuales.

Como ejemplo de tales discrepancias se puede citar el año 2002. Para este año, de los 3,228 productos seleccionados por OTEXA, no se reportaron importaciones para 189 de ellos en el United States Imports of Merchandise. De igual forma, para el caso del producto 5512210020 (bajo el segmento de la confección) esta base de datos reportó importaciones por un valor de 13,608 USD mientras que la información aportada por OTEXA no reportaba ningún valor importado para este año. No obstante, las diferencias en general no son significativas.

La elaboración de los cuadros estadísticos acerca de la eliminación de cuotas de importación para la cadena hilo-textil-confección acordada por la Organización Mundial de Comercio (OMC), se realizó con base en la información obtenida de OTEXA, dependiente del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

Se utilizaron dos bases de datos: la primera corresponde a la selección realizada por la propia OTEXA, de 3,228 productos (a diez dígitos del sistema armonizado), que componen dicha cadena; la segunda base se compone de los 3,810 productos (a diez dígitos del sistema

armonizado) incluidos en el anexo del ATC para las cuatro fases de eliminación de cuotas acordadas por la OMC para la cadena de 1995 a 2005.

En estos dos grupos coinciden 2,484 productos que representan el 82.74% de las importaciones que los Estados Unidos reportaron en 2002 como productos de la cadena. Asimismo, en ninguno de estos casos, la primera fase de eliminación -en enero de 1995-, está contemplada.

La lista de los productos que integran la cadena fue obtenida gracias a la amable colaboración de OTEXA, quien facilitó al autor la relación y clasificación por segmento de los productos. Por otro lado, la lista de productos que integran el anexo del ATC de la OMC se puede consultar en <http://otexa.ita.doc.gov/fedreg/finalfr.htm>.

### ANEXO 5.3.

#### VARIABLES USADAS PARA EL COMERCIO HONDURAS-ESTADOS UNIDOS

La elaboración de los cuadros estadísticos de este trabajo se realizó con base en la información contenida en las siguientes fuentes:

1. Office of Textiles and Apparel, del United States Department of Commerce (<http://otexa.ita.doc.gov/>);
2. Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC), de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (<http://magic.un.org.mx/>); y
3. United States Imports of Merchandise (versión cd-rom, para los años de 1990 al 2002).

Los cuadros elaborados muestran las siguientes cinco variables:

1. Valor de las importaciones.

Se extrajo del United States Imports of Merchandise de la columna denominada "GEN\_VAL\_YR" (General Imports Customs Value, Year to Date).

2. Participación.

3. Tasa de crecimiento anual.

4. Tasa arancelaria pagada.

Se obtuvo dividiendo la columna denominada "CAL\_DUT\_YR" (Calculated Duty, Year to Date) entre la columna denominada "GEN\_VAL\_YR" (General Imports Customs Value, Year to Date), para ser multiplicada por 100. Es decir:

$$\left( \frac{\text{CAL\_DUT\_YR}}{\text{GEN\_VAL\_YR}} \right) \times 100$$

5. Tasa arancelaria pagada (total importado por los Estados Unidos = 100).

Finalmente, se utilizó la versión disponible en internet del MAGIC (<http://magic.un.org.mx/>) para cotejar los resultados obtenidos. Este último proceso se llevó a cabo a través de una muestra.

**ANEXO 5.4.**  
**ANEXO ESTADÍSTICO**

Cuadro 1

## EXPORTACIONES MUNDIALES DE PAISES SELECCIONADOS SEGUN EL CONTENIDO TECNOLOGICO DE LOS PRODUCTOS (1985-2000)

	Participación de los productos de contenido tecnológico alto y medio sobre las exportaciones totales															
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
MCCA	8,05	7,43	7,33	7,88	8,48	8,75	8,97	9,34	9,88	9,49	10,19	10,01	11,98	15,43	19,08	21,15
Honduras	2,29	2,17	2,17	2,40	2,86	3,36	3,63	4,08	4,40	4,70	4,65	4,14	4,13	4,53	4,99	5,34
Costa Rica	9,74	8,68	8,06	8,23	9,51	9,63	9,97	9,89	11,39	11,62	12,15	12,87	19,44	30,08	38,10	42,51
Guatemala	8,27	8,34	8,96	9,40	9,04	8,61	8,11	8,79	8,96	9,20	9,22	9,25	9,36	9,58	9,74	9,89
El Salvador	13,99	12,06	10,85	13,24	14,51	16,44	16,94	17,09	15,32	13,18	17,16	15,42	14,75	10,67	12,66	12,27
Nicaragua	1,72	2,53	4,88	5,55	5,26	5,49	7,45	8,91	10,95	4,43	3,77	4,28	3,58	3,27	3,17	2,84
América Latina	16,41	18,75	21,64	23,61	24,19	24,39	25,10	27,09	29,06	30,27	31,22	32,13	34,39	36,31	38,19	38,57
México	27,87	33,76	40,62	43,31	45,04	46,70	49,30	52,81	55,98	57,89	59,27	59,48	61,02	62,24	63,54	63,81
China	10,33	12,36	15,78	18,86	21,45	22,72	23,30	24,25	25,84	28,81	31,15	33,25	34,82	36,50	38,85	39,72
Corea del Sur	36,06	39,01	41,99	43,88	45,25	46,41	47,87	51,45	56,07	61,48	64,22	65,36	64,37	64,84	66,27	67,52
Hong Kong	32,52	34,09	37,88	40,37	42,04	43,00	43,55	43,03	42,53	43,06	44,50	45,41	45,48	45,37	46,13	46,57
Filipinas	27,90	27,89	27,79	28,34	28,84	30,25	32,60	36,25	41,47	47,23	54,13	61,35	66,77	70,62	73,61	75,18
India	8,72	6,94	6,82	7,12	8,01	8,82	9,45	10,37	11,14	12,49	13,34	14,40	14,46	14,63	14,89	15,15
Países industrializados	50,97	52,39	53,28	53,48	53,73	54,20	54,73	55,62	56,39	57,04	57,33	57,72	58,29	58,88	59,39	59,60
Estados Unidos	58,68	59,42	59,56	59,42	59,50	60,06	60,57	61,36	61,85	62,11	62,56	63,46	64,78	65,92	66,80	67,17
Unión Europea	45,71	47,52	48,73	49,23	49,78	50,30	50,84	51,31	51,90	52,69	53,54	54,38	55,19	55,72	56,16	56,29

Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL, TRADECAN 2002.

Cuadro 2

## ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE CONSUMO BAJOLA PRODUCCION COMPARTIDA (1971-2001)

(Millones de dólares)

	Valor total (1)	Valor que paga arancel (2)	Contenido estadounidense (3)	(3) / (1) (porcentaje)
1971	2 766	2 106	660	23,86
1972	3 409	2 540	868	25,47
1973	4 247	3 238	1 009	23,75
1974	5 372	4 059	1 313	24,44
1975	5 162	3 897	1 266	24,52
1976	5 722	4 175	1 546	27,02
1977	7 189	5 212	1 976	27,49
1978	9 735	7 144	2 592	26,62
1979	11 967	8 641	3 326	27,79
1980	14 016	10 262	3 755	26,79
1981	16 181	11 734	4 447	27,48
1982	18 309	13 589	4 720	25,78
1983	21 576	16 189	5 387	24,97
1984	28 573	21 362	7 211	25,24
1985	30 535	24 710	5 825	19,08
1986	36 497	30 216	6 281	17,21
1987	68 549	55 606	12 943	18,88
1988	73 733	56 909	16 824	22,82
1989	73 173	54 555	19 618	26,81
1990	76 502	54 864	21 638	28,28
1991	57 555	43 036	14 519	25,23
1992	56 441	41 083	15 358	27,21
1993	57 363	39 803	17 560	30,61
1994	59 310	39 793	19 517	32,91
1995	60 880	38 770	22 110	36,32
1996	67 515	43 550	23 965	35,50
1997	79 167	52 602	26 565	33,56
1998	74 068	48 855	25 213	34,04
1999	78 327	52 969	25 358	32,37
2000	71 220	50 681	20 539	28,84
2001	60 538	46 385	14 153	23,38

Fuente: Elaboración propia en base a USITC (1999/b, 2001/b, 2002).

Cuadro 3

## ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES POR PAISES DE LA PRODUCCION COMPARTIDA (1995-2001)

(Millones de dólares)

	1995			1996			1997			1998			1999			2000			2001		
	Importaciones Totales	Importaciones bajo HTS PSP	Contenido de EEUU	Importaciones Totales	Importaciones bajo HTS PSP	Contenido de EEUU	Importaciones Totales	Importaciones bajo HTS PSP	Contenido de EEUU	Importaciones Totales	Importaciones bajo HTS PSP	Contenido de EEUU	Importaciones Totales	Importaciones bajo HTS PSP	Contenido de EEUU	Importaciones Totales	Importaciones bajo HTS PSP	Contenido de EEUU	Importaciones Totales	Importaciones bajo HTS PSP	Contenido de EEUU
Totál, países desarrollados	413 652	19 081	1 526	429 602	22 256	1 421	462 407	30 915	1 690	489 510	27 756	1 184	473 185	45 833	23 969	617 330	34 964	1 336	585 279	36 251	1 426
México	61 721	24 962	12 833	74 179	27 925	14 649	85 005	28 883	15 483	93 017	27 162	14 484	109 018	25 875	13 928	134 734	19 430	10 271	130 589	13 995	6 898
Malasia	17 401	2 778	1 313	17 771	2 382	1 114	17 888	1 911	930	18 817	1 831	915	21 391	2 109	998	25 447	1 639	885	22 228	602	310
República Dominicana	3 385	1 965	1 278	3 582	2 104	1 365	4 308	2 669	1 737	4 445	2 806	1 766	4 278	2 789	1 791	4 378	2 727	1 700	4 187	2 085	1 294
Corea	24 026	1 798	600	22 532	1 787	653	22 939	1 881	755	23 701	1 601	786	31 152	2 002	1 042	39 829	1 378	753	34 917	1 940	204
Filipinas	6 990	1 749	785	8 174	1 805	773	10 419	2 063	1 058	11 875	2 254	1 129	12 379	2 331	1 137	13 943	2 099	933	11 307	1 288	537
Taiwan	28 875	1 193	424	29 797	1 048	375	32 474	1 248	510	32 985	1 511	543	35 057	1 717	585	40 384	882	395	33 262	427	174
Singapur	18 493	958	194	20 249	964	212	19 982	904	258	18 216	556	151	18 120	201	82	19 108	235	95	14 899	113	38
China	45 370	873	109	51 209	1 153	145	61 996	1 319	180	70 815	1 477	232	81 522	1 612	272	99 581	1 242	252	102 069	1 387	224
Tailandia	11 337	786	461	11 324	789	423	12 546	750	385	13 366	664	367	14 296	592	336	16 301	396	224	14 672	237	93
Costa Rica	1 842	707	472	1 963	694	481	2 322	851	568	2 742	845	552	3 954	832	548	3 555	893	577	2 912	882	569
Honduras	1 441	676	480	1 797	694	481	2 320	1 380	983	2 544	1 604	1 142	2 712	1 882	1 329	3 091	1 890	1 300	3 131	1 531	1 056
Hong Kong	10 232	637	323	9 820	579	276	10 235	720	354	10 427	559	230	10 368	451	172	11 349	253	98	9 571	101	14
Guatemala	1 515	521	259	1 694	580	276	1 984	652	299	2 071	707	306	2 258	648	252	2 603	672	242	2 589	512	170
El Salvador	813	497	276	974	605	344	1 345	912	544	1 436	1 023	592	1 603	1 186	704	1 925	1 315	774	1 882	1 048	614
Jamaica	838	456	369	828	444	355	721	430	352	736	313	664	303	248	631	240	194	442	175	135	
Indonesia	7 340	410	75	8 079	546	94	9 055	517	72	9 262	298	54	9 389	297	53	10 322	190	50	9 931	218	29
Colombia	3 807	272	169	4 421	216	126	4 615	268	160	4 442	264	156	5 883	240	141	6 681	237	130	5 623	186	86
Haití	129	79	54	143	102	70	188	140	102	272	217	159	301	253	189	297	239	177	263	191	138
Resto	80 455	482	110	92 332	564	117	99 677	752	147	96 968	546	151	108 840	513	162	153 850	432	152	142 962	542	147
Totál, países menos desarrollados	326 008	41 800	20 584	360 868	45 268	22 544	400 019	48 252	24 875	418 137	46 311	24 028	473 185	45 833	23 969	588 069	36 390	19 203	547 356	27 458	12 727
TOTAL	739 660	60 880	22 110	790 470	67 514	23 965	862 426	79 167	26 565	907 647	74 068	25 213	1 017 435	78 327	25 358	1 205 339	71 354	20 539	1 132 635	63 709	14 153

Fuente: Elaboración propia en base a USITC (1998a, 1999b, 2001b, 2002).

Cuadro 4

## ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE TEXTILES Y PRENDAS PARA CONSUMO BAJO LA PRODUCCION COMPARTIDA (1995-2001)

(Miles de dólares)

	Importaciones 1995			Importaciones 1996			Importaciones 1997			Importaciones 1998			Importaciones 1999			Importaciones 2000			Importaciones 2001		
	Totales	Importaciones bajo HTS FSP	Contenido de EU	Totales	Importaciones bajo HTS FSP	Contenido de EU	Totales	Importaciones bajo HTS FSP	Contenido de EU	Totales	Importaciones bajo HTS FSP	Contenido de EU	Totales	Importaciones bajo HTS FSP	Contenido de EU	Totales	Importaciones bajo HTS FSP	Contenido de EU	Totales	Importaciones bajo HTS FSP	Contenido de EU
Tejidos y productos	10 190 513	336 592	198 435	10 368 559	318 880	201 813	12 034 571	313 625	191 502	13 934 402	388 289	214 202	14 704 305	391 239	225 240	16 506 771	341 337	199 539	15 950 737	357 167	202 127
Prendas	39 883 289	7 981 750	4 922 304	41 899 389	9 041 191	5 672 798	48 759 907	11 681 356	7 354 926	53 874 143	13 150 226	8 182 075	56 564 917	13 474 475	8 067 713	64 402 070	13 087 307	7 625 432	63 995 084	10 334 711	5 999 445
Total	50 073 802	8 318 342	5 120 739	52 267 948	9 360 071	5 874 611	60 794 478	11 994 981	7 546 428	67 808 545	13 538 515	8 396 277	71 269 222	13 865 714	8 292 953	80 908 841	13 428 644	7 824 971	79 945 821	10 691 878	6 201 572

Fuente: Elaboración propia en base a USITC (1998b, 1999b, 2001b, 2002)

Cuadro 5

## HONDURAS: BALANZA DE PAGOS 1990 -2002

(Millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 p/	2001 p/	2002 p/
<b>BALANZA DE BIENES Y SERVICIOS</b>	-231	-367	-474	-545	-562	-441	-471	-482	-616	-978	-992	-1 223	-1 200
Exportaciones de Mercaderías y Servicios	1 053	1 058	1 103	1 227	1 390	1 763	1 944	2 224	2 504	2 311	2 601	2 517	2 518
Exportación de Mercaderías a/	887	838	833	912	1 017	1 298	1 418	1 534	1 612	1 218	1 436	1 391	1 371
Fletes y Seguro S/Mercaderías	10	10	10	11	12	16	17	18	19	15	17	17	16
Gastos de viajero	29	31	32	60	72	107	115	146	168	208	260	256	291
Dividendos e intereses	8	9	9	13	20	28	29	41	55	72	104	82	60
Transacciones del Gobierno	17	16	16	33	35	37	38	41	45	47	50	55	58
Valor Agregado de la Maquila	16	39	68	90	125	163	204	313	455	539	575	552	560
Otros Conceptos	86	116	134	109	109	115	124	132	150	213	158	165	162
Importaciones de Mercaderías y Servicios	1 284	1 425	1 577	1 773	1 952	2 204	2 415	2 706	3 120	3 289	3 593	3 740	3 718
Importación de Mercaderías FOB	907	913	990	1 233	1 399	1 571	1 759	2 039	2 371	2 510	2 670	2 807	2 804
Fletes y Seguro S/Mercaderías	86	88	96	119	135	152	170	199	234	247	264	276	275
Gastos de viajero	38	37	38	55	57	57	60	62	81	94	120	128	131
Retribución a las invers. ext. directas	72	72	74	54	24	63	70	60	70	44	70	75	85
Intereses s/la deuda externa y otros	89	214	270	188	214	228	217	193	194	192	187	154	141
Transacciones del Gobierno	7	7	7	7	7	8	8	9	10	11	14	14	14
Otros Conceptos	86	95	102	116	117	125	130	144	160	191	270	286	267
<b>TRANSFERENCIAS</b>	280	197	216	218	211	264	277	312	488	737	747	929	957
<b>BALANZA EN CUENTA CORRIENTE</b>	49	-170	-258	-327	-352	-177	-194	-170	-128	-241	-246	-293	-243
<b>CUENTA CAPITAL</b>	218	135	275	207	249	214	227	227	172	336	68	231	188
<i>Largo Plazo</i>	102	9	194	340	150	142	85	116	180	426	177	255	81
Sector Privado	22	24	18	56	86	76	103	113	170	291	299	197	127
Inversión Directa	44	52	48	52	42	69	90	128	99	237	282	195	143
Préstamos	-19	-25	-27	6	46	9	14	-15	71	54	17	2	-16
Atrasos por deuda	-3	-3	-3	-2	-2	-2	0	0	0	0	0	0	0
Otros	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Sector Oficial	66	4	215	319	86	78	-9	-55	-30	169	-49	124	-10
Préstamos	121	35	165	339	99	109	46	-28	0	224	19	127	42
Atrasos por deuda	-55	-31	51	-19	-13	-31	-55	-27	-30	-55	-8	0	-48
Otros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-59	-4	-4
Sector Bancario	-11	-19	-40	-35	-22	-12	-10	58	39	-34	-73	-66	-37
Préstamos	45	9	-21	-33	-20	-9	-6	58	39	-32	-70	-66	-35
Atrasos por deuda	-31	-28	-24	-2	-2	-3	-3	0	0	-2	-3	0	-2
Otros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Asignación DEG	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>Corto Plazo b/</i>	116	126	81	-134	99	72	142	112	-8	-91	-109	-24	107
Sector Privado	-28	41	-37	-1	84	27	43	138	14	-18	-28	23	19
Sector Oficial	94	53	82	-132	15	46	100	-26	-21	-72	-80	-47	89
Sector Bancario	50	32	37	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>ERRORES Y OMISIONES Y CAP. NO DETERMINADO</b>	-229	82	34	-71	82	2	68	131	98	121	123	62	119
<b>BALANCE GLOBAL</b>	38	48	51	-192	-21	39	101	189	141	216	-54	0	64
<b>CAMBIO RESERVAS INTERNACIONALES (- Aumento)</b>	-56	-90	-73	105	-17	-136	-173	-296	-230	-474	-119	-147	-214
Renegociación Deuda	53	122	62	123	105	59	18	107	70	58	251	83	19
Renegociación Atrasos	-34	-81	-40	-58	-59	-12	-1	-26	-30	-2	-159	-12	0
Cambio Atrasos Deuda	0	0	0	21	-16	48	53	29	39	93	14	-14	75
Conversión Deuda	0	0	0	0	1	0	0	-4	0	0	0	0	0
Condonación del año	0	0	0	0	6	2	1	1	10	37	16	40	31
Condonación Deuda	0	448	7	54	28	23	1	1	19	3	32	19	0
Reduc. de Atrasos por Condonación Deuda Externa	0	-448	-7	-54	-28	-23	-1	-1	-19	-3	-32	-19	0
Transferencias de Capital recibidas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	72	45	17	13
Reembolsos iniciativa HIPC	0	0	0	0	0	0	0	-	-	-	6	33	12

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Central de Honduras.

a/ Incluye oro no monetario y exportaciones de energía eléctrica.

b/ Comprende además acumulación de atrasos por deuda.

p/ Preliminar

Cuadro 6

## HONDURAS: EXPORTACIONES FOB POR PRINCIPALES PRODUCTOS a/ b/ c/

	(Miles de dólares)													
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 e/
PRODUCTOS TRADICIONALES	662 007,0	579 866,0	525 831,0	450 763,7	473 045,9	693 873,0	712 825,9	702 997,5	785 493,8	458 692,6	646 308,2	536 770,7	502 400,0	518 073,3
BANANO														
Valor	357 884,0	314 439,0	256 141,0	225 696,6	155 097,7	214 193,0	310 766,5	224 597,2	219 641,1	38 056,8	124 227,4	204 154,0	172 400,0	185 173,5
Volumen Cajas 40 Lbs.	42 321,0	38 325,0	40 933,0	36 324,0	26 824,0	31 726,0	38 748,0	33 125,8	28 234,0	6 750,4	20 686,3	25 487,0	23 453,0	24 956,0
Precio	8,5	8,2	6,3	6,2	5,8	6,8	8,0	6,8	7,8	5,6	6,0	8,0	7,4	7,4
CAFE														
Valor	180 966,0	145 965,0	147 678,0	124 594,1	200 087,0	349 263,3	278 928,3	326 330,4	429 792,9	256 095,3	339 403,0	160 700,0	182 500,0	179 760,0
Volumen Sacos 60 Kgs.	1 735,0	1 444,0	1 961,0	1 705,4	1 718,0	1 796,0	2 060,0	1 722,4	2 330,0	1 986,4	2 903,3	2 391,0	2 711,0	2 400,0
Precio	104,3	101,1	75,3	73,1	116,5	194,5	135,4	189,5	184,5	128,9	116,9	67,2	67,3	74,9
Volumen Sacos 46 Kgs.	2 264,0	1 883,0	2 556,0	2 225,0	2 241,0	2 343,0	2 687,0	2 245,8	3 039,0	2 591,1	3 786,8	3 119,0	3 536,0	3 130,6
Precio	79,9	77,5	57,8	56,0	89,3	149,1	103,8	145,3	141,4	98,8	89,6	51,5	51,6	57,4
MADERA														
Valor	16 140,0	15 318,0	15 598,0	21 861,7	21 300,0	18 972,4	21 679,9	19 500,1	17 111,2	27 500,0	33 575,7	33 900,0	33 700,0	33 000,0
Volumen P.T.	36 868,0	30 627,0	33 690,0	36 387,0	32 282,0	28 654,0	30 110,8	25 658,1	25 540,1	38 168,0	44 178,6	44 026,0	43 205,0	41 250,0
Precio	0,4	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8
PLATA														
Valor	4 725,0	4 270,0	5 158,0	3 519,5	4 353,2	5 493,9	4 744,7	6 482,0	7 835,8	5 357,6	8 266,4	7 864,0	5 100,0	5 280,0
Volumen Onzas Troy	1 034,0	1 115,0	1 374,0	855,0	866,0	1 114,0	945,0	1 434,3	1 525,0	1 084,8	1 733,0	1 846,0	1 165,0	1 200,0
Precio	4,6	3,8	3,8	4,1	5,0	4,9	5,0	4,5	5,1	4,9	4,8	4,3	4,4	4,4
PLOMO														
Valor	4 195,0	3 313,0	7 923,0	1 800,5	1 744,6	1 750,7	2 652,9	4 631,5	3 254,7	3 755,7	3 250,5	3 300,0	2 900,0	3 281,1
Volumen Libras	12 339,0	12 741,0	29 749,0	7 820,0	6 349,0	5 774,0	7 423,0	13 624,1	10 365,0	12 435,0	10 835,0	15 092,0	15 975,0	17 269,0
Precio	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
ZINC														
Valor	46 381,0	36 339,0	35 745,0	22 977,5	21 043,4	27 167,5	25 650,7	53 849,5	36 281,6	50 244,4	54 541,8	38 506,9	29 000,0	31 685,6
Volumen Libras	69 226,0	74 161,0	70 272,0	58 497,0	51 408,0	63 160,0	61 543,0	96 572,0	85 659,0	94 786,0	97 396,0	101 336,0	93 556,0	96 017,0
Precio	0,7	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,6	0,4	0,5	0,6	0,4	0,3	0,3
AZUCAR														
Valor	12 471,0	8 422,0	5 371,0	5 200,0	4 800,0	6 778,9	9 478,1	12 074,9	10 193,1	5 254,3	7 792,9	30 415,8	17 500,0	18 534,7
Volumen Kilos	27 111,0	20 053,0	12 829,0	11 637,0	9 634,0	13 292,0	19 343,0	24 862,0	21 033,0	10 508,5	25 498,7	160 083,0	97 066,0	97 551,0
Precio	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,3	0,2	0,2	0,2
CAMARON DE EXTRACCION														
Valor	7 080,0	10 980,0	15 690,0	11 967,2	26 920,0	30 640,0	18 572,4	20 087,1	21 000,0	22 400,0	33 050,0	20 850,0	15 800,0	15 998,4
Volumen Kilos	811,0	1 187,0	1 757,0	1 083,0	2 066,0	2 273,0	1 386,0	1 393,0	1 549,0	1 620,0	2 222,0	1 456,0	1 600,0	1 616,0
Precio	8,7	9,3	8,9	11,1	13,0	13,5	13,4	14,4	13,5	13,9	14,9	14,3	9,9	9,9
LANGOSTAS														
Valor	29 638,0	38 709,0	32 481,0	26 800,0	31 900,0	34 112,1	35 035,2	28 179,6	31 750,3	39 512,7	29 555,0	29 850,0	37 000,0	38 848,0
Volumen Kilos	1 792,0	2 231,0	1 697,0	1 188,0	1 045,0	1 066,0	1 082,0	866,0	968,0	1 200,0	897,0	1 029,0	1 193,0	1 214,0
Precio	16,5	17,4	19,1	22,6	30,5	32,0	32,4	32,5	32,8	32,9	32,9	29,0	31,0	32,0
TABACO														
Valor	2 527,0	2 111,0	4 046,0	6 346,6	5 800,0	5 501,2	5 317,2	7 265,2	8 633,1	10 515,8	12 645,5	7 230,0	6 500,0	6 512,0
Volumen Kilos	1 221,0	1 188,0	1 869,0	2 858,0	2 572,0	2 394,0	2 322,0	2 438,0	2 729,0	3 750,0	4 606,3	2 547,0	2 321,0	2 200,0
Precio	2,1	1,8	2,2	2,2	2,3	2,3	2,3	3,0	3,2	2,8	2,7	2,8	2,8	3,0
PRODUCTOS NO TRADICIONALES	185 193,0	251 034,0	344 069,0	501 436,3	617 254,1	689 027,0	806 874,1	1 055 402,5	1 202 249,5	1 244 207,4	1 309 108,8	1 355 404,1	1 388 214,4	903 036,7
CAMARON CULTIVADO														
Valor	29 009,8	43 243,7	53 276,4	100 466,6	106 715,7	93 847,8	124 566,4	130 850,1	135 899,9	127 400,0	122 700,0	156 300,0	131 900,0	137 045,7
Volumen Kilos	3 323,0	4 675,0	5 966,0	9 092,0	8 190,0	6 962,0	9 295,9	9 083,0	10 037,0	9 200,0	8 250,0	10 912,0	13 336,0	13 843,0
Precio	8,7	9,3	8,9	11,1	13,0	13,5	13,4	14,4	13,5	13,9	14,9	14,3	9,9	9,9
MELONES														
Valor	6 621,0	12 826,0	10 836,0	19 638,7	24 191,9	25 425,6	30 931,6	39 300,0	43 800,0	35 700,0	31 375,0	25 500,0	27 800,0	30 837,2
Volumen Kilos	38 301,0	42 216,0	44 958,0	67 719,0	83 420,0	68 718,0	79 312,0	98 193,0	109 603,0	102 000,0	120 864,0	127 589,0	132 235,0	140 169,0
Precio	0,2	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2
PINAS														
Valor	12 223,0	12 824,0	20 139,0	21 192,2	19 663,8	21 534,0	18 100,0	18 400,0	18 500,0	19 200,0	11 255,0	10 000,0	11 600,0	13 200,0
Volumen Kilos	45 350,0	53 171,0	51 248,0	54 339,0	50 420,0	53 835,2	43 034,0	42 695,0	43 096,0	43 527,0	41 710,0	35 714,0	40 000,0	44 000,0
Precio	0,3	0,2	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
JABONES Y DETERGENTES														
Valor	2 503,0	5 026,0	7 735,0	8 253,6	10 383,0	26 377,6	34 100,3	36 894,0	37 200,0	38 700,0	45 700,0	50 600,0	26 100,0	28 656,0
Volumen Kilos	5 263,0	8 705,0	11 256,0	13 430,0	16 747,0	31 401,6	40 117,6	42 900,0	43 256,0	44 527,0	46 308,0	57 500,0	37 286,0	39 800,0
Precio	0,5	0,6	0,7	0,6	0,6	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,7	0,7
PURE Y PASTAS DE FRUTA														
Valor	6 611,0	6 771,0	4 670,0	3 200,0	2 110,8	3 060,7	6 473,0	3 487,4	5 064,3	3 782,5	5 650,6	6 000,0	4 113,4	5 347,7
Volumen Kilos	13 008,0	14 859,0	10 168,0	5 792,0	5 072,0	6 956,0	14 746,0	8 470,7	8 478,7	6 646,9	9 417,7	9 677,4	6 743,3	8 625,4
Precio	0,5	0,5	0,5	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
MANUFACTURAS DE MADERA														
Valor	9 678,0	11 040,0	14 111,0	15 704,0	16 522,6	15 860,5	16 467,9	21 227,1	26 400,0	26 000,0	32 400,0	30 508,0	33 400,0	40 002,0
Volumen Kilos	34 745,0	37 730,0	53 371,0	59 009,0	55 612,3	51 163,0	50 282,0	51 773,4	60 000,0	60 465,1	46 900,0	58 700,0	77 674,0	80 004,0
Precio	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4	0,7	0,5	0,4	0,5
PUROS O CIGARROS														
Valor	8 011,9	9 328,0	8 302,0	11 472,7	12 026,7	17 884,0	40 698,4	78 969,4	64 231,9	55 429,0	58 700,0	52 377,0	54 445,0	60 450,0
Volumen Kilos	1 293,0	2 437,0	2 084,0	2 897,0	3 216,0	4 769,0	7 679,0	8 347,0	12 074,0	6 415,4	9 100,0	7 780,0	8 162,7	9 049,4
Precio	6,2	3,8	4,0	4,0	3,7	3,8	5,3	9,5	5,3	8,6	6,5	6,7	6,7	6,7
ACEITE DE PALMA														
Valor	1 749,9	654,0	4 841,0	6 191,3	4 320,0	3 079,7	3 209,3	1 600,0	22 123,2	13 429,0	16 283,0	25 699,7	30 300,0	36 1

Cuadro 7

HONDURAS: EXPORTACIONES FOB POR PRINCIPALES PRODUCTOS a/ b/ c/

	Porcentaje de las exportaciones totales												
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PRODUCTOS TRADICIONALES	62,16	69,79	60,45	47,34	43,39	50,18	46,91	39,98	39,52	26,94	33,05	28,37	26,57
BANANO													
Valor	0,01	37,84	29,44	23,70	14,23	15,49	20,45	12,77	11,05	2,23	6,35	10,79	9,12
Volumen Cajas 40 Lbs.	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
CAFE													
Valor	36,98	17,57	16,98	13,08	18,35	25,26	18,35	18,56	21,62	15,04	17,36	8,49	9,65
Volumen Sacos 60 Kgs.	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Volumen Sacos 46 Kgs.	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
MADERA													
Valor	3,30	1,84	1,79	2,30	1,95	1,37	1,43	1,11	0,86	1,61	1,72	1,79	1,78
Volumen P.T.	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
PLATA													
Valor	0,97	0,51	0,59	0,37	0,40	0,40	0,31	0,37	0,39	0,31	0,42	0,42	0,27
Volumen Onzas Troy	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
PLOMO													
Valor	0,86	0,40	0,91	0,19	0,16	0,13	0,17	0,26	0,16	0,22	0,17	0,17	0,15
Volumen Libras	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
ZINC													
Valor	9,48	4,37	4,11	2,41	1,93	1,96	1,69	3,06	1,83	2,95	2,79	2,04	1,53
Volumen Libras	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
AZUCAR													
Valor	2,55	1,01	0,62	0,55	0,44	0,49	0,62	0,69	0,51	0,31	0,40	1,61	0,93
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
CAMARON DE EXTRACCION													
Valor	1,45	1,32	1,80	1,26	2,47	2,22	1,22	1,14	1,06	1,32	1,69	1,10	0,84
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
LANGOSTAS													
Valor	6,06	4,66	3,73	2,81	2,93	2,47	2,31	1,60	1,60	2,32	1,51	1,58	1,96
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
TABACO													
Valor	0,52	0,25	0,47	0,67	0,53	0,40	0,35	0,41	0,43	0,62	0,65	0,38	0,34
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
PRODUCTOS NO TRADICIONALES	37,84	30,21	39,55	52,66	56,61	49,82	53,09	60,02	60,48	73,06	66,95	71,63	73,43
CAMARON CULTIVADO													
Valor	5,93	5,20	6,12	10,55	9,79	6,79	8,20	7,44	6,84	7,48	6,27	8,26	6,98
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
MELONES													
Valor	1,35	1,54	1,25	2,06	2,22	1,84	2,04	2,23	2,20	2,10	1,60	1,35	1,47
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
PIÑAS													
Valor	2,50	1,54	2,32	2,23	1,80	1,56	1,19	1,05	0,93	1,13	0,58	0,53	0,61
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
JABONES Y DETERGENTES													
Valor	0,51	0,60	0,89	0,87	0,95	1,91	2,24	2,10	1,87	2,27	2,34	2,67	1,38
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
PURE Y PASTAS DE FRUTA													
Valor	1,35	0,81	0,54	0,34	0,19	0,22	0,43	0,20	0,25	0,22	0,29	0,32	0,22
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
MANUFACTURAS DE MADERA													
Valor	1,98	1,33	1,62	1,65	1,52	1,15	1,08	1,21	1,33	1,53	1,66	1,61	1,77
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
PUROS O CIGARROS													
Valor	1,64	1,12	0,95	1,20	1,10	1,29	2,68	4,49	3,23	3,25	3,00	2,77	2,88
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
ACEITE DE PALMA													
Valor	0,36	0,08	0,56	0,65	0,40	0,22	0,21	0,09	1,11	0,79	0,83	1,36	1,60
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
TEXTILES													
Valor	1,65	1,43	1,22	1,31	1,32	1,14	1,09	1,12	0,60	0,23	0,43	0,40	0,52
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
OTROS NO TRADICIONALES	20,58	16,54	24,09	31,80	37,33	33,71	33,94	40,10	42,11	54,07	49,95	52,37	56,00
Valor agregado de la maquila	3,31	4,63	7,86	9,49	11,45	11,77	13,40	17,78	22,89	31,62	29,43	29,15	29,60
TOTAL EXPORTACIONES FOB	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia en base al Banco Central de Honduras.

a/ A partir del año 1993, se incorpora ajuste a las exportaciones de Centroamérica en el renglón "Otros Productos"

b/ Se incluye el valor agregado de las maquilas según la propia información de la balanza de pagos del Banco Central de Honduras.

c/ Información preliminar desde 2000.

Cuadro 8

## HONDURAS: EXPORTACIONES FOB POR PRINCIPALES PRODUCTOS a/ b/ c/

	Tasa de crecimiento													
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
PRODUCTOS TRADICIONALES	--	-12,4	-9,3	-14,3	4,9	46,7	2,7	-1,4	11,7	-41,6	40,9	-16,9	-6,4	-2,3
BANANO														
Valor	--	-12,1	-18,5	-11,9	-31,3	38,1	45,1	-27,7	-2,2	-82,7	226,4	64,3	-15,6	-5,9
Volumen Cajas 40 Lbs.	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
CAFE														
Valor	--	-19,3	1,2	-15,6	60,6	74,6	-20,1	17,0	31,7	-40,4	32,5	-52,7	13,6	0,1
Volumen Sacos 60 Kgs.	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Volumen Sacos 46 Kgs.	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
MADERA														
Valor	--	-5,1	1,8	40,2	-2,6	-10,9	14,3	-10,1	-12,3	60,7	22,1	1,0	-0,6	6,3
Volumen P.T.	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
PLATA														
Valor	--	-9,6	20,8	-31,8	23,7	26,2	-13,6	36,6	20,9	-31,6	54,3	-4,9	-35,1	0,6
Volumen Onzas Troy	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
PLOMO														
Valor	--	-21,0	139,1	-77,3	-3,1	0,3	51,5	74,6	-29,7	15,4	-13,5	1,5	-12,1	-3,0
Volumen Libras	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
ZINC														
Valor	--	-21,7	-1,6	-35,7	-8,4	29,1	-5,6	109,9	-32,6	38,5	8,6	-29,4	-24,7	-3,8
Volumen Libras	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
AZUCAR														
Valor	--	-32,5	-36,2	-3,2	-7,7	41,2	39,8	27,4	-15,6	-48,5	48,3	290,3	-42,5	2,9
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
CAMARON DE EXTRACCION														
Valor	--	55,1	42,9	-23,7	124,9	13,8	-39,4	8,2	4,5	6,7	47,5	-36,9	-24,2	6,9
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
LANGOSTAS														
Valor	--	30,6	-16,1	-17,5	19,0	6,9	2,7	-19,6	12,7	24,4	-25,2	1,0	24,0	1,9
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
TABACO														
Valor	--	-16,5	91,7	56,9	-8,6	-5,2	-3,3	36,6	18,8	21,8	20,3	-42,8	-10,1	8,2
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
PRODUCTOS NO TRADICIONALES	--	35,6	37,1	45,7	23,1	11,6	17,1	30,8	13,9	3,5	5,2	3,5	2,4	18,3
CAMARON CULTIVADO														
Valor	--	49,1	23,2	88,6	6,2	-12,1	32,7	5,0	3,9	-6,3	-3,7	27,4	-15,6	13,5
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
MELONES														
Valor	--	93,7	-15,5	81,2	23,2	5,1	21,7	27,1	11,5	-18,5	-12,1	-18,7	9,0	12,7
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
PIÑAS														
Valor	--	4,9	57,0	5,2	-7,2	9,5	-15,9	1,7	0,5	3,8	-41,4	-11,2	16,0	-0,4
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
JABONES Y DETERGENTES														
Valor	--	100,8	53,9	6,7	25,8	154,0	29,3	8,2	0,8	4,0	18,1	10,7	-48,4	21,6
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
PURE Y PASTAS DE FRUTA														
Valor	--	2,4	-31,0	-31,5	-34,0	45,0	111,5	-46,1	45,2	-25,3	49,4	6,2	-31,4	-3,9
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
MANUFACTURAS DE MADERA														
Valor	--	14,1	27,8	11,3	5,2	-4,0	3,8	28,9	24,4	-1,5	24,6	-5,8	9,5	10,9
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
PUROS O CIGARROS														
Valor	--	16,4	-11,0	38,2	4,8	48,7	127,6	94,0	-18,7	-13,7	5,9	-10,8	3,9	17,3
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
ACEITE DE PALMA														
Valor	--	-62,6	640,2	27,9	-30,2	-28,7	4,2	-50,1	1282,7	-39,3	21,3	57,8	17,9	26,8
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
TEXTILES														
Valor	--	47,0	-10,7	18,0	14,8	9,4	5,0	19,0	-38,8	-67,6	115,6	-10,8	31,8	1,7
Volumen Kilos	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Precio	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
OTROS NO TRADICIONALES														
Valor agregado de la maquila	--	137,7	77,7	32,2	38,1	30,4	25,2	53,5	45,5	18,4	6,9	-4,2	1,5	34,3
TOTAL EXPORTACIONES FOB	--	-1,9	4,7	9,5	14,5	26,8	9,9	15,7	13,0	-14,3	14,8	-3,2	-0,1	6,9

Fuente: Elaboración propia en base al Banco Central de Honduras.

a/ A partir del año 1993, se incorpora ajuste a las exportaciones de Centroamérica en el renglon "Otros Productos"

b/ Se incluye el valor agregado de las maquilas según la propia información de la balanza de pagos del Banco Central de Honduras.

c/ Información preliminar desde 2000.

Cuadro 9

## HONDURAS: ORIGEN DEL CAPITAL DE LA IME (1996-2002) a/

	Ponderado por empresas y por empleo											
	1996	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	1998-1999	1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	
<b>Estados Unidos</b>												
Número de empresas	58	93	80	96	83	87						
Porcentaje sobre el total	33,14	51,96	50,96	51,61	44,39	46,03	Número de empleados	51 171	59 220	54 803	48 768	50 309
							Porcentaje sobre el total	57,14	58,72	55,40	52,05	56,07
<b>Honduras</b>												
Número de empresas	61	42	36	41	53	52						
Porcentaje sobre el total	34,86	23,46	22,93	22,04	28,34	27,51	Número de empleados	13 665	15 709	15 359	17 219	14 875
							Porcentaje sobre el total	15,26	15,58	15,53	18,38	16,58
<b>Corea</b>												
Número de empresas	40	18	16	23	25	24						
Porcentaje sobre el total	22,86	10,06	10,19	12,37	13,37	12,70	Número de empleados	15 157	10 265	12 672	14 730	12 423
							Porcentaje sobre el total	16,92	10,18	12,81	15,72	13,85
<b>China</b>												
Número de empresas	1	4	4	2	2	4						
Porcentaje sobre el total	0,57	2,23	2,55	1,08	1,07	2,12	Número de empleados	596	1 460	550	574	980
							Porcentaje sobre el total	0,67	1,45	0,56	0,61	1,09
<b>Taiwán</b>												
Número de empresas	5	4	4	4	5	5						
Porcentaje sobre el total	2,86	2,23	6,37	2,15	2,67	2,65	Número de empleados	3 117	2 455	3 458	3 656	3 292
							Porcentaje sobre el total	3,48	2,43	3,50	3,90	3,67
<b>Hong Kong</b>												
Número de empresas	6	10	10	12	11	11						
Porcentaje sobre el total	3,43	5,59	6,37	6,45	5,88	5,82	Número de empleados	2 298	4 764	5 058	3 738	5 002
							Porcentaje sobre el total	2,57	4,72	5,11	3,99	5,57
<b>Otros</b>												
Número de empresas	4	8	7	8	8	6						
Porcentaje sobre el total	2,29	4,47	4,46	4,30	4,28	3,17	Número de empleados	3 552	6 985	7 017	5 016	2 845
							Porcentaje sobre el total	3,97	6,93	7,09	5,35	3,17
<b>TOTAL</b>												
Número de empresas	175	179	157	186	187	189						
Porcentaje sobre el total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	Número de empleados	89 556	100 858	98 917	93 701	89 726
							Porcentaje sobre el total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en AHM (1997-2003).

a/ Sólo se consideraron a las empresas bajo el régimen ZOLI o ZIP.

Cuadro 10

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION (1990-2002)  
PRIMEROS 15 PAISES SEGUN SU PARTICIPACION EN 2002 <sup>a/</sup>

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002	
	Valor (millones de dólares)														
1	China	2 278	2 401	2 988	3 334	3 595	4 465	4 683	5 778	5 776	6 029	6 433	6 536	8 744	63 039
2	México	538	712	893	1 120	1 571	2 813	3 977	5 739	7 280	8 418	9 470	8 945	8 620	60 095
3	Centroamérica	637	912	1 378	1 753	2 099	2 977	3 547	4 699	5 235	5 837	6 615	6 819	6 987	49 495
	Honduras (7)	103	175	320	441	563	901	1 195	1 663	1 878	2 163	2 364	2 378	2 445	16 588
	El Salvador (16)	62	90	161	247	382	587	725	1 077	1 203	1 363	1 634	1 667	1 709	10 908
	Guatemala (18)	189	322	445	545	590	683	792	955	1 126	1 229	1 476	1 621	1 670	11 644
	Costa Rica (24)	283	324	448	509	537	731	693	821	796	804	804	773	730	8 252
	Nicaragua (29)	0	1	3	11	28	74	142	182	232	277	337	380	433	2 102
4	Hong Kong	3 178	3 335	3 735	3 526	3 939	4 243	3 954	4 058	4 597	4 443	4 699	4 403	4 032	52 142
5	Canadá	323	393	555	712	910	1 220	1 671	2 049	2 387	2 695	3 074	3 162	3 199	22 350
6	India	678	714	952	1 147	1 386	1 567	1 710	1 974	2 242	2 337	2 683	2 633	2 993	23 016
7	Corea del Sur	1 963	1 787	1 835	1 940	1 936	1 865	1 867	2 169	2 589	2 838	3 030	2 932	2 881	29 634
8	Indonesia	621	585	844	1 037	1 083	1 288	1 454	1 824	1 951	1 949	2 369	2 554	2 329	19 887
9	Taiwán	2 253	2 491	2 417	2 320	2 282	2 300	2 326	2 609	2 738	2 631	2 722	2 476	2 207	31 772
10	Tailandia	478	581	811	962	1 054	1 306	1 309	1 588	1 953	2 073	2 437	2 441	2 203	19 197
11	República Dominicana	598	840	1 103	1 277	1 384	1 743	1 752	2 224	2 352	2 350	2 417	2 287	2 174	22 501
12	Filipinas	848	845	1 024	1 175	1 290	1 617	1 613	1 750	2 044	2 146	2 283	2 248	2 042	20 925
13	Italia	706	708	765	753	889	1 092	1 321	1 465	1 574	1 612	1 794	2 063	2 030	16 773
14	Bangladesh	395	409	681	735	886	1 096	1 160	1 483	1 685	1 748	2 199	2 205	1 990	16 672
15	Pakistán	317	346	495	532	644	892	928	1 119	1 333	1 431	1 807	1 924	1 983	13 749
	Total de los 19 países	15 812	17 059	20 476	22 323	24 948	30 884	33 271	40 527	45 736	48 536	54 033	53 629	54 413	461 246
	Resto del Mundo	5 646	5 522	6 646	7 347	8 196	9 568	9 688	11 062	12 755	13 455	16 150	16 725	17 771	140 532
	Total importado por Estados Unidos	21 458	22 581	27 121	29 670	33 144	40 452	42 958	51 588	58 491	61 991	70 183	70 354	72 184	601 777
	Participación (en porcentajes)														
1	China	10,62	10,63	11,02	11,24	10,85	11,15	10,90	11,20	9,87	9,73	9,17	9,29	12,11	10,48
2	México	2,51	3,16	3,29	3,77	4,74	7,02	9,26	11,12	12,45	13,58	13,49	12,71	11,94	9,99
3	Centroamérica	2,97	4,04	5,08	5,91	6,33	7,43	8,26	9,11	8,95	9,42	9,43	9,69	9,68	8,22
	Honduras (7)	0,48	0,78	1,18	1,49	1,70	2,25	2,78	3,22	3,21	3,49	3,37	3,38	3,39	2,76
	El Salvador (16)	0,29	0,40	0,59	0,83	1,15	1,47	1,69	2,09	2,06	2,20	2,33	2,37	2,37	1,81
	Guatemala (18)	0,88	1,42	1,64	1,84	1,78	1,71	1,84	1,85	1,93	1,98	2,10	2,30	2,31	1,93
	Costa Rica (24)	1,32	1,43	1,65	1,72	1,62	1,83	1,61	1,59	1,36	1,30	1,15	1,10	1,01	1,37
	Nicaragua (29)	0,00	0,01	0,01	0,04	0,09	0,18	0,33	0,35	0,40	0,45	0,48	0,54	0,60	0,35
4	Hong Kong	14,81	14,77	13,77	11,88	11,88	10,59	9,20	7,87	7,86	7,17	6,70	6,26	5,59	8,66
5	Canadá	1,50	1,74	2,04	2,40	2,74	3,05	3,89	3,97	4,08	4,35	4,38	4,50	4,43	3,71
6	India	3,16	3,16	3,51	3,86	4,18	3,91	3,98	3,83	3,83	3,77	3,82	3,74	4,15	3,82
7	Corea del Sur	9,15	7,91	6,77	6,54	5,84	4,66	4,35	4,20	4,43	4,58	4,32	4,17	3,99	4,92
8	Indonesia	2,89	2,59	3,11	3,49	3,27	3,22	3,38	3,54	3,34	3,14	3,38	3,63	3,23	3,30
9	Taiwán	10,50	11,03	8,91	7,49	6,89	5,74	5,41	5,06	4,68	4,24	3,88	3,52	3,06	5,28
10	Tailandia	2,23	2,57	2,99	3,24	3,18	3,26	3,05	3,08	3,34	3,34	3,47	3,47	3,05	3,19
11	República Dominicana	2,78	3,72	4,07	4,30	4,17	4,35	4,08	4,31	4,02	3,79	3,44	3,25	3,01	3,74
12	Filipinas	3,95	3,74	3,78	3,96	3,89	4,04	3,75	3,39	3,49	3,46	3,25	3,20	2,83	3,48
13	Italia	3,29	3,14	2,82	2,54	2,68	2,73	3,07	2,84	2,69	2,60	2,56	2,93	2,81	2,79
14	Bangladesh	1,84	1,81	2,51	2,48	2,67	2,74	2,70	2,87	2,88	2,82	3,13	3,13	2,76	2,77
15	Pakistán	1,48	1,53	1,83	1,79	1,94	2,23	2,16	2,17	2,28	2,31	2,57	2,73	2,75	2,28
	Total de los 19 países	73,69	75,55	75,50	75,24	75,27	76,11	77,45	78,56	78,19	78,29	76,99	76,23	75,38	76,65
	Resto del Mundo	26,31	24,45	24,50	24,76	24,73	23,89	22,55	21,44	21,81	21,71	23,01	23,77	24,62	23,35
	Total importado por Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Tasa de crecimiento anual														
1	China	-	5,37	24,44	11,61	7,82	24,20	4,87	23,38	-0,03	4,38	6,70	1,61	33,78	11,86
2	México	-	32,40	25,27	25,44	40,35	79,00	41,41	44,30	26,85	15,63	12,50	-5,54	-3,64	26,00
3	Centroamérica	-	43,15	51,12	27,24	19,76	41,78	19,18	32,46	11,43	11,49	13,24	3,08	2,46	22,09
	Honduras (7)	-	70,82	82,86	37,79	27,59	60,06	32,57	39,20	12,95	15,17	9,27	0,59	2,82	30,25
	El Salvador (16)	-	44,17	78,72	53,24	54,93	53,75	23,48	48,52	11,67	13,33	19,87	2,03	2,54	31,76
	Guatemala (18)	-	69,87	38,49	22,33	8,21	15,87	15,97	20,60	17,90	9,13	20,11	9,80	3,01	19,89
	Costa Rica (24)	-	14,59	38,31	13,72	5,36	36,27	-5,19	18,47	-3,98	1,01	-0,01	-3,82	-5,60	8,23
	Nicaragua (29)	-	2 953,30	188,98	228,89	152,39	160,38	92,48	28,13	27,42	19,51	21,70	12,66	13,94	117,47
4	Hong Kong	-	4,93	12,00	-5,61	11,71	7,73	-6,81	2,62	13,29	-3,35	5,78	-6,30	-8,42	2,00
5	Canadá	-	21,81	40,98	28,44	27,69	34,13	36,98	22,61	16,50	12,89	14,07	2,88	1,15	21,06
6	India	-	5,35	33,25	20,48	20,87	13,08	9,10	15,44	13,58	4,25	14,81	-1,86	13,64	13,17
7	Corea del Sur	-	-9,01	2,73	5,72	-0,21	-3,68	0,10	16,20	19,36	9,61	6,77	-3,25	-1,73	3,25
8	Indonesia	-	-5,86	44,40	22,85	4,48	18,89	12,85	25,51	6,94	-0,12	21,55	7,82	-8,82	11,65
9	Taiwán	-	10,53	-2,97	-4,02	-1,62	0,79	1,11	12,18	4,94	-3,89	3,46	-9,06	-10,85	-0,17
10	Tailandia	-	21,60	39,52	18,65	9,56	23,94	0,20	21,29	23,00	6,13	17,57	0,17	-9,74	13,58
11	República Dominicana	-	40,56	31,36	15,75	8,34	25,99	0,50	26,95	5,74	-0,10	2,89	-5,39	-4,97	11,36
12	Filipinas	-	-0,30	21,17	14,73	9,77	25,35	-0,25	8,47	16,84	4,98	6,38	-1,53	-9,18	7,60
13	Italia	-	0,35	8,08	-1,61	18,04	22,86	20,93	10,93	7,43	2,42	11,27	14,99	-1,59	9,20
14	Bangladesh	-	3,47	66,44	7,93	30,54	23,80	5,81	27,82	13,64	3,73	25,83	0,25	-9,76	14,42
15	Pakistán	-	8,99	43,26	7,33	21,05	38,52	4,09	20,53	19,15	7,27	26,26	6,48	3,07	16,50
	Total de los 19 países	-	7,89	20,03	9,02	11,76	22,19	9,14	21,81	12,83	6,12	11,33	-0,75	1,46	10,85
	Resto del Mundo	-	-2,20	20,34	10,56	11,56	16,74	1,25	14,19	15,30	5,49	20,03	3,56	6,26	10,03
	Total importado por Estados Unidos	-	5,23	20,11	9,40	11,71	20,84	7,26	20,09	13,38	5,98	13,22	0,24	2,60	10,64

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002).

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

Cuadro 11

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION (1990-2002)  
PRIMEROS 15 PAISES SEGUN SU PARTICIPACION EN 2002 a/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002	
Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)															
1	China	17,25	16,54	15,54	15,23	15,21	13,87	13,96	13,85	13,79	13,85	13,37	13,65	12,79	14,09
2	México	18,12	18,01	11,31	7,23	5,70	2,07	1,30	1,10	0,88	0,38	0,39	0,44	0,79	1,51
3	Centroamérica	18,93	19,20	13,36	10,16	10,16	9,25	9,07	8,94	9,06	9,15	9,97	6,91	6,08	8,99
	Honduras (7)	19,13	19,12	13,86	10,80	9,72	8,80	7,86	7,54	7,24	7,07	8,02	4,31	3,35	7,00
	El Salvador (16)	15,86	18,29	13,41	10,77	11,11	9,97	9,61	8,90	9,00	8,56	8,94	5,50	4,68	8,10
	Guatemala (18)	18,92	19,68	14,70	11,39	11,88	11,25	11,74	12,75	13,59	14,87	15,75	12,98	11,80	13,43
	Costa Rica (24)	38,99	19,03	11,65	7,95	7,78	6,59	6,01	5,91	5,39	5,03	5,15	2,34	2,09	7,30
	Nicaragua (29)	7,00	17,62	13,17	12,85	15,54	16,85	16,61	15,53	14,71	14,77	14,75	12,73	11,76	14,03
4	Hong Kong	18,80	18,58	18,03	17,55	17,51	17,21	17,19	17,58	17,28	17,00	16,60	16,78	17,38	17,44
5	Canadá	10,55	9,85	8,90	7,23	5,72	4,52	2,93	1,74	0,27	0,57	0,29	0,28	0,38	1,87
6	India	16,39	15,71	15,34	15,04	15,19	14,36	14,11	13,82	13,59	13,17	13,15	13,22	12,86	13,86
7	Corea del Sur	21,63	20,39	19,28	19,07	19,59	18,74	18,11	18,24	18,78	19,05	18,86	18,85	18,53	19,10
8	Indonesia	22,03	21,49	20,83	20,11	19,96	19,07	18,38	18,23	18,03	17,97	18,26	17,70	17,93	18,67
9	Taiwán	21,21	20,44	19,54	19,33	18,96	18,45	18,12	18,65	18,66	19,01	18,59	18,06	18,14	19,00
10	Tailandia	19,68	19,35	18,12	17,10	16,83	16,51	16,59	16,41	15,83	15,68	15,69	15,56	15,69	16,31
11	República Dominicana	20,11	19,62	12,15	8,11	8,54	7,64	7,59	7,48	7,43	7,24	8,08	3,39	2,03	7,71
12	Filipinas	18,29	18,30	17,93	17,19	16,94	16,28	16,85	17,23	17,25	17,22	17,27	16,77	17,22	17,18
13	Italia	16,67	16,05	15,54	15,70	15,66	15,58	15,94	15,77	15,27	14,92	14,36	15,01	14,23	15,24
14	Bangladesh	20,10	18,89	18,17	16,45	15,73	15,28	15,21	15,06	14,86	15,16	15,48	14,99	15,12	15,57
15	Pakistán	14,45	14,30	15,30	15,65	15,99	14,98	14,42	13,68	13,16	13,01	12,53	12,04	11,76	13,31
	Total de los 19 países	19,01	18,42	16,62	15,36	14,93	13,34	12,52	11,98	11,57	11,18	11,11	10,55	10,34	12,56
	Resto del Mundo	17,61	17,30	16,34	15,29	14,90	14,12	14,13	14,06	13,98	14,14	14,27	13,62	13,02	14,40
	Total importado por Est	18,64	18,15	16,55	15,34	14,93	13,52	12,88	12,43	12,10	11,82	11,84	11,28	11,00	12,97
Total importado por los Estados Unidos=100															
1	China	92,55	91,16	93,90	99,25	101,90	102,52	108,36	111,46	114,00	117,12	112,96	121,08	116,31	108,69
2	México	97,20	99,22	68,32	47,12	38,16	15,32	10,07	8,85	7,26	3,24	3,27	3,87	7,19	11,68
3	MCCA	101,54	105,80	80,71	66,25	68,07	68,38	70,40	71,91	74,93	77,37	84,18	61,27	55,30	69,36
	Honduras (7)	102,63	105,36	83,74	70,38	65,12	65,06	60,99	60,70	59,87	59,83	67,73	38,26	30,42	53,99
	El Salvador (16)	85,11	100,81	80,99	70,22	74,46	73,69	74,57	71,61	74,43	72,43	75,50	48,73	42,50	62,47
	Guatemala (18)	101,49	108,43	88,83	74,21	79,58	83,16	91,11	102,56	112,38	125,80	133,04	115,11	107,30	103,59
	Costa Rica (24)	209,15	104,85	70,36	51,84	52,09	48,71	46,62	47,56	44,59	42,51	43,52	20,78	19,04	56,32
	Nicaragua (29)	37,55	97,11	79,59	83,72	104,09	124,58	128,90	124,97	121,60	124,92	124,60	112,91	106,89	108,22
4	Hong Kong	100,87	102,39	108,91	114,41	117,31	127,27	133,41	141,48	142,83	143,83	140,21	148,82	158,01	134,47
5	Canadá	56,60	54,30	53,78	47,12	38,35	33,40	22,76	14,03	2,26	4,81	2,46	2,45	3,42	14,39
6	India	87,95	86,60	92,69	98,05	101,75	106,18	109,54	111,22	112,31	111,42	111,10	117,26	116,94	106,89
7	Corea del Sur	116,02	112,39	116,51	124,28	131,27	138,57	140,56	146,76	155,29	161,15	159,28	167,13	168,42	147,30
8	Indonesia	118,18	118,41	125,88	131,06	133,72	141,03	142,63	146,64	149,05	151,98	154,22	156,97	162,95	143,94
9	Taiwán	113,80	112,63	118,06	125,97	127,02	136,40	140,64	150,07	154,28	160,78	156,99	160,12	164,95	146,53
10	Tailandia	105,57	106,64	109,47	111,46	112,76	122,07	128,74	132,00	130,89	132,59	132,50	137,96	142,62	125,76
11	República Dominicana	107,88	108,10	73,42	52,86	57,20	56,47	58,90	60,20	61,43	61,22	68,21	30,03	18,49	59,46
12	Filipinas	98,13	100,87	108,35	112,03	113,50	120,35	130,82	138,63	142,65	145,63	145,89	148,70	156,55	132,51
13	Italia	89,42	88,45	93,91	102,35	104,89	115,22	123,74	126,86	126,28	126,23	121,31	133,08	129,34	117,54
14	Bangladesh	107,82	104,08	109,78	107,22	105,39	112,99	118,03	121,15	122,87	128,23	130,76	132,95	137,44	120,04
15	Pakistán	77,52	78,78	92,43	101,99	107,15	110,80	111,95	110,10	108,78	110,04	105,88	106,78	106,88	102,67
	Total de los 19 países	101,97	101,51	100,42	100,12	100,05	98,62	97,20	96,41	95,66	94,58	93,87	93,53	93,99	96,82
	Resto del Mundo	94,48	95,32	98,72	99,64	99,84	104,39	109,63	113,16	115,56	119,57	120,52	120,75	118,41	111,05
	Total importado por Est	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002).

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

Cuadro 12

## ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION (1990-2002)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Valor (millones de dólares)													
Hilo	361	412	495	573	628	702	849	1 084	1 198	1 254	1 404	1 293	1 304	11 558
Textil	2 077	2 270	2 629	2 744	2 899	3 125	3 755	4 629	4 874	4 780	5 454	5 087	5 492	49 817
Confección	17 635	18 464	22 350	24 589	27 408	33 098	34 949	41 898	47 131	49 748	56 219	56 576	56 968	487 033
Otros	1 385	1 435	1 647	1 763	2 210	3 128	3 404	3 977	5 287	6 209	7 107	7 398	8 421	53 369
Total importado por Estados Unidos	21 458	22 581	27 121	29 670	33 144	40 052	42 958	51 588	58 491	61 991	70 183	70 354	72 184	601 777
	Participación (en porcentajes)													
Hilo	1,68	1,82	1,83	1,93	1,89	1,75	1,98	2,10	2,05	2,02	2,00	1,84	1,81	1,92
Textil	9,68	10,05	9,69	9,25	8,75	7,80	8,74	8,97	8,33	7,71	7,77	7,23	7,61	8,28
Confección	82,18	81,77	82,41	82,87	82,69	82,64	81,36	81,22	80,58	80,25	80,10	80,42	78,92	80,93
Otros	6,45	6,36	6,07	5,94	6,67	7,81	7,92	7,71	9,04	10,02	10,13	10,51	11,67	8,87
Total importado por Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Tasa de crecimiento anual													
Hilo	-	14,09	20,18	15,82	9,48	11,82	21,00	27,67	10,52	4,62	12,00	-7,90	0,78	11,29
Textil	-	9,28	15,83	4,38	5,62	7,81	20,18	23,26	5,29	-1,92	14,08	-6,72	7,97	8,44
Confección	-	4,70	21,05	10,02	11,47	20,76	5,59	19,88	12,49	5,55	13,01	0,64	0,69	10,26
Otros	-	3,67	14,73	7,07	25,31	41,56	8,84	16,82	32,94	17,44	14,47	4,09	13,83	16,23
Total importado por Estados Unidos	-	5,23	20,11	9,40	11,71	20,84	7,26	20,09	13,38	5,98	13,22	0,24	2,60	10,64

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002).

Cuadro 13

## ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION (1990-2002)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)													
Hilo	9,12	9,00	8,70	8,24	8,01	7,31	6,43	6,13	5,20	4,68	4,61	4,42	4,31	5,90
Textil	12,14	11,46	11,23	11,01	10,68	9,84	9,72	9,61	8,78	8,19	7,80	7,63	7,33	9,18
Confección	20,21	19,77	17,84	16,40	15,99	14,44	13,83	13,31	12,97	12,71	12,82	12,14	11,93	13,53
Otros	10,90	10,49	9,91	9,70	9,28	8,92	8,30	8,20	8,94	8,96	8,61	8,38	8,16	8,89
Total importado por Estados Unidos	18,64	18,15	16,55	15,34	14,93	13,52	12,88	12,43	12,10	11,82	11,84	11,28	11,00	12,97
	Total importado por los Estados Unidos=100													
Hilo	48,92	49,60	52,54	53,72	53,69	54,04	49,90	49,32	43,02	39,58	38,97	39,21	39,17	45,51
Textil	65,12	63,13	67,84	71,73	71,56	72,76	75,45	77,30	72,62	69,24	65,86	67,68	66,68	70,78
Confección	108,42	108,94	107,79	106,87	107,12	106,77	107,32	107,05	107,20	107,50	108,29	107,65	108,42	104,34
Otros	58,47	57,80	59,88	63,22	62,16	65,93	64,45	65,95	73,93	75,79	72,69	74,33	74,20	68,59
Total importado por Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002).

Cuadro 14

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION (1990-2002)  
 PRODUCTOS DE HILO  
 PRIMEROS 15 PAISES SEGUN SU PARTICIPACION EN 2002 a/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Valor (millones de dólares)													
1 Canadá	56	84	106	125	143	178	240	269	330	351	387	370	384	3 022
2 México	33	45	41	43	54	81	122	162	193	226	250	226	214	1 690
3 Italia	16	10	11	13	23	20	42	69	61	65	91	95	88	605
4 Alemania	32	39	44	68	61	69	91	105	87	82	86	70	71	905
5 Pakistán	1	1	2	2	1	5	14	40	62	56	84	72	69	410
6 Tailandia	21	29	40	32	28	25	26	45	45	40	46	44	45	465
7 Indonesia (10)	1	1	5	11	10	11	16	40	37	34	33	32	30	262
8 Corea del Sur (14)	15	11	10	10	16	16	13	9	15	10	8	12	15	160
9 China (15)	6	4	8	12	7	5	7	13	8	13	13	11	15	122
10 Filipinas (18)	1	1	1	1	1	0	1	2	9	20	13	8	14	72
11 Taiwán (19)	10	11	11	13	14	13	14	17	17	15	16	11	13	175
12 Centroamérica	15	11	10	11	15	12	9	7	9	11	11	11	8	142
El Salvador (35)	8	8	8	8	11	9	7	4	6	7	7	7	5	95
Costa Rica (39)	1	1	1	1	3	2	2	2	3	3	3	3	3	28
Guatemala (51)	5	2	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	12
Honduras (56)	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	7
Nicaragua b/	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
13 India (30)	1	1	1	1	1	1	1	4	6	5	5	6	7	40
14 Bangladesh (48)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
15 Hong Kong (66)	3	2	3	3	2	2	2	2	2	2	1	1	0	24
16 República Dominicana (83)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Total de los 20 países	211	251	292	345	376	440	599	783	881	930	1 044	970	973	8 096
Resto del Mundo	150	161	203	228	252	262	250	302	317	323	360	323	330	3 462
Total importado por Estados Unidos	361	412	495	573	628	702	849	1 084	1 198	1 254	1 404	1 293	1 304	11 558
	Participaciones (en porcentajes)													
1 Canadá	15,54	20,31	21,34	21,71	22,81	25,39	28,21	24,79	27,53	28,03	27,56	28,58	29,48	26,15
2 México	9,19	10,98	8,25	7,55	8,61	11,48	14,34	14,91	16,13	18,06	17,79	17,50	16,40	14,62
3 Italia	4,35	2,51	2,24	2,30	3,65	2,85	4,96	6,36	5,11	6,17	6,51	7,36	6,78	5,24
4 Alemania	8,98	9,35	8,89	11,92	9,65	9,90	10,73	9,68	7,26	6,50	6,13	5,42	5,41	7,83
5 Pakistán	0,20	0,21	0,34	0,40	0,23	0,73	1,69	3,65	5,14	4,46	5,98	5,58	5,33	3,54
6 Tailandia	5,84	6,93	8,05	5,54	4,43	3,62	3,10	4,11	3,76	3,21	3,25	3,42	3,42	4,02
7 Indonesia (10)	0,34	0,29	0,91	1,99	1,67	1,58	1,87	3,72	3,11	2,72	2,33	2,44	2,33	2,27
8 Corea del Sur (14)	4,21	2,76	2,05	1,76	2,52	2,28	1,50	0,82	1,21	0,81	0,60	0,94	1,15	1,39
9 China (15)	1,56	1,03	1,55	2,04	1,09	0,74	0,82	1,22	0,70	1,04	0,95	0,82	1,13	1,05
10 Filipinas (18)	0,23	0,32	0,23	0,12	0,13	0,05	0,15	0,19	0,78	1,56	0,92	0,65	1,04	0,63
11 Taiwán (19)	2,89	2,60	2,21	2,28	2,26	1,92	1,66	1,56	1,38	1,17	1,11	0,86	0,99	1,51
12 Centroamérica	4,09	2,67	2,08	1,95	2,39	1,68	1,09	0,67	0,78	0,91	0,79	0,86	0,62	1,23
El Salvador (35)	2,23	1,83	1,59	1,45	1,72	1,27	0,85	0,37	0,47	0,57	0,50	0,56	0,37	0,82
Costa Rica (39)	0,39	0,23	0,12	0,19	0,47	0,34	0,18	0,22	0,23	0,27	0,22	0,21	0,19	0,24
Guatemala (51)	1,26	0,46	0,28	0,20	0,12	0,02	0,00	0,00	0,00	0,02	0,01	0,06	0,04	0,10
Honduras (56)	0,20	0,15	0,10	0,05	0,07	0,05	0,06	0,08	0,07	0,05	0,06	0,03	0,02	0,06
Nicaragua b/	-	-	-	0,05	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00	-
13 India (30)	0,21	0,22	0,26	0,11	0,11	0,20	0,16	0,33	0,49	0,42	0,34	0,47	0,53	0,34
14 Bangladesh (48)	-	-	-	-	0,00	-	-	-	-	-	0,02	0,03	0,05	0,01
15 Hong Kong (66)	0,73	0,55	0,51	0,46	0,37	0,31	0,27	0,18	0,17	0,13	0,08	0,04	0,01	0,21
16 República Dominicana (83)	0,01	0,01	0,05	0,05	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00	0,01
Total de los 20 países	58,36	60,84	58,97	60,17	59,92	62,73	70,53	72,19	73,54	74,21	74,35	75,00	74,68	70,04
Resto del Mundo	41,64	39,16	41,03	39,83	40,08	37,27	29,47	27,81	26,46	25,79	25,65	25,00	25,32	29,96
Total importado por Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Tasa de crecimiento anual													
1 Canadá	-	49,13	26,27	17,83	14,99	24,47	34,47	12,20	22,74	6,49	10,15	-4,51	3,97	17,39
2 México	-	36,30	-9,75	6,00	24,89	49,14	51,14	32,69	19,56	17,15	10,33	-9,37	-5,53	16,80
3 Italia	-	-34,21	-7,66	18,72	73,68	-12,58	110,22	63,77	-11,26	5,89	41,13	4,13	-7,14	15,50
4 Alemania	-	18,76	14,25	55,31	-11,41	14,72	31,20	15,13	-17,12	-9,10	49,96	-14,00	-3,78	46,49
5 Pakistán	-	78,52	32,86	37,28	-36,76	250,03	179,26	176,27	55,64	-10,53	13,18	-2,95	0,93	6,46
6 Tailandia	-	35,58	39,49	-20,33	-12,45	-8,57	3,45	69,36	1,08	-10,53	13,18	-2,95	0,93	6,46
7 Indonesia (10)	-	-3,48	275,26	152,57	-7,99	5,76	43,57	153,31	-7,64	-8,51	-3,91	-3,47	-3,88	30,50
8 Corea del Sur (14)	-	-25,24	-10,68	-0,38	56,36	1,09	-20,42	-30,44	64,29	-30,04	-17,83	45,76	22,94	-0,13
9 China (15)	-	-24,83	80,67	52,44	-41,22	-23,93	33,41	90,46	-36,35	54,87	2,28	-20,47	39,10	8,37
10 Filipinas (18)	-	61,72	-14,30	-38,34	15,25	-55,67	245,61	64,36	360,37	109,18	-34,35	-34,44	61,05	26,35
11 Taiwán (19)	-	2,73	2,38	19,08	8,61	-5,11	4,48	20,13	-2,02	-11,62	6,49	-28,25	14,91	1,75
12 Centroamérica	-	-25,57	-6,09	8,13	34,39	-21,41	-21,69	-20,99	28,36	21,40	-1,88	0,01	-27,76	-4,92
El Salvador (35)	-	-6,61	4,47	5,98	29,91	-17,77	-18,89	-44,35	41,54	25,61	-2,14	3,22	-33,01	-4,17
Costa Rica (39)	-	-32,62	-37,76	78,60	179,93	-19,11	-37,55	58,35	16,00	20,55	-6,93	-11,44	-8,25	4,89
Guatemala (51)	-	-58,74	-27,20	-16,02	-32,26	-83,45	-99,42	-5,11	7 460,28	318,33	-26,08	393,88	-43,74	-17,44
Honduras (56)	-	-13,40	-20,96	-38,32	36,86	-16,13	44,93	75,81	-3,76	-22,24	34,28	-58,17	-34,39	-8,58
Nicaragua b/	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13 India (30)	-	21,61	40,40	-51,78	16,96	95,19	-5,67	166,71	67,01	-11,32	-7,44	26,20	14,07	20,46
14 Bangladesh (48)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	66,84	69,70	-
15 Hong Kong (66)	-	-15,00	11,44	4,72	-12,82	-4,50	5,00	-12,84	-0,15	-16,21	-32,36	-51,00	-80,81	-23,49
16 República Dominicana (83)	-	56,38	730,34	13,25	-90,70	-51,75	125,39	661,18	-99,31	-	-99,04	1 212,27	-82,44	-8,93
Total de los 20 países	-	18,93	16,49	18,18	9,01	17,07	36,05	30,68	12,58	5,57	12,21	-7,09	0,36	13,60
Resto del Mundo	-	7,30	25,91	12,42	10,19	3,97	-4,32	20,48	5,16	1,97	11,38	-10,22	2,05	949,16
Total importado por Estados Unidos	-	14,09	20,18	15,82	9,48	11,82	21,00	27,67	10,52	4,62	12,00	-7,90	0,78	11,29

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002).

a/ Entre paréntesis aparece la posición para el año 2002 de aquellos países que no se encontraron dentro de los primeros 15 lugares en los productos de hilo.

b/ Nicaragua no exportó productos de este tipo a los Estados Unidos durante el 2002.

Cuadro 15

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION (1990-2002)  
 PRODUCTOS DE HILO  
 PRIMEROS 15 PAISES SEGÚN SU PARTICIPACIÓN EN 2002 a/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)													
1 Canadá	8,22	7,19	6,28	4,63	3,67	2,81	1,71	0,97	0,07	0,07	0,05	0,06	0,05	1,36
2 México	10,72	10,64	10,72	10,41	8,55	6,66	4,31	2,85	1,24	0,09	0,07	0,04	0,01	2,37
3 Italia	10,16	9,52	9,88	9,68	9,95	9,58	10,01	9,60	9,48	9,17	9,39	8,54	7,90	9,16
4 Alemania	9,92	10,03	10,59	10,55	10,71	10,27	10,32	9,88	9,61	9,45	9,33	9,19	8,57	9,83
5 Pakistán	5,58	6,78	10,01	9,02	6,85	6,37	6,54	6,90	6,94	7,03	6,93	6,95	7,31	7,01
6 Tailandia	8,82	9,83	10,63	10,04	11,59	10,82	10,33	9,94	10,00	9,79	9,78	9,85	9,68	10,06
7 Indonesia (10)	12,01	12,15	7,08	7,45	8,96	9,12	9,68	9,32	9,31	9,09	8,79	8,82	9,11	9,04
8 Corea del Sur (14)	12,66	13,94	13,80	13,98	13,50	14,22	12,60	12,16	10,16	12,28	12,40	11,06	10,15	12,49
9 China (15)	9,49	10,07	9,83	8,60	9,22	9,64	9,66	9,38	9,79	9,73	9,29	9,37	9,05	9,40
10 Filipinas (18)	13,00	13,08	12,86	11,65	11,92	14,34	8,84	11,99	11,29	10,82	10,66	10,46	10,33	10,85
11 Taiwán (19)	11,16	11,38	11,10	10,97	10,44	10,85	10,84	10,38	10,18	10,17	9,84	10,01	9,35	10,47
12 Centroamérica	7,07	7,33	7,24	7,24	7,45	6,90	6,88	8,09	7,50	7,04	6,37	6,76	6,71	7,11
El Salvador (35)	6,96	6,95	6,94	6,78	6,93	6,33	6,58	7,87	7,06	6,19	6,25	6,18	6,58	6,71
Costa Rica (39)	8,67	8,41	8,14	8,26	8,67	8,06	6,79	7,24	7,06	6,49	5,19	5,98	5,63	7,00
Guatemala (51)	5,97	6,73	6,85	7,73	7,34	10,96	12,65	3,55	16,45	33,43	28,91	14,43	14,37	8,35
Honduras (56)	12,00	12,00	12,00	11,50	12,25	11,82	11,43	11,33	11,23	10,08	7,30	6,56	6,13	10,55
Nicaragua /b	-	-	-	10,00	-	-	-	-	-	-	-	38,19	-	-
13 India (30)	7,75	7,46	7,48	8,81	6,35	6,43	8,55	8,23	8,29	7,89	7,31	9,83	8,78	8,30
14 Bangladesh (48)	-	-	-	-	10,00	-	-	-	-	-	11,47	10,85	10,21	-
15 Hong Kong (66)	12,51	12,64	12,11	12,34	11,92	11,61	11,28	12,20	11,71	12,01	11,61	11,34	8,68	12,00
16 República Dominicana (83)	5,73	12,58	8,31	6,39	8,20	6,59	4,29	5,43	11,10	6,67	10,59	7,83	10,84	6,90
Total de los 20 países	9,58	9,29	8,97	8,15	7,63	6,58	5,52	5,18	4,03	3,51	3,50	3,39	3,30	4,92
Resto del Mundo	8,47	8,55	8,31	8,37	8,60	8,54	8,60	8,59	8,47	8,05	7,85	7,53	7,29	8,19
Total importado por Estados Unidos	9,12	9,00	8,70	8,24	8,01	7,31	6,43	6,13	5,20	4,68	4,61	4,42	4,31	5,90
Total importado por los Estados Unidos=100														
1 Canadá	90,13	79,90	72,25	56,16	45,75	38,42	26,62	15,77	1,30	1,58	1,07	1,34	1,07	23,02
2 México	117,59	118,17	123,31	126,29	106,74	91,14	67,09	46,54	23,77	1,94	1,46	0,88	0,31	40,09
3 Italia	111,43	105,77	113,61	117,47	124,14	131,03	155,75	156,62	182,22	195,88	203,58	193,21	183,43	155,16
4 Alemania	108,79	111,49	121,74	127,95	133,67	140,50	160,46	161,22	184,74	201,82	202,17	207,77	198,87	166,54
5 Pakistán	61,17	75,34	115,09	109,43	85,47	87,17	101,70	112,64	133,44	150,23	150,16	157,27	169,72	118,82
6 Tailandia	96,74	109,22	122,19	121,85	144,57	148,00	160,59	162,14	192,24	209,26	211,88	222,69	224,68	170,44
7 Indonesia (10)	131,72	135,00	81,38	90,41	111,75	124,82	150,60	152,06	178,88	194,31	190,43	199,49	211,55	153,23
8 Corea del Sur (14)	138,82	154,86	158,67	169,60	168,46	194,61	195,92	198,37	195,21	262,33	268,70	250,12	235,50	211,63
9 China (15)	104,11	111,88	113,00	104,34	115,01	131,92	150,21	153,00	188,05	207,91	201,39	212,00	210,11	159,20
10 Filipinas (18)	142,55	145,35	147,87	141,39	148,69	196,19	137,54	195,58	216,90	231,17	230,96	236,46	239,70	183,85
11 Taiwán (19)	122,36	126,41	127,59	133,08	130,31	148,44	168,55	169,29	195,59	217,37	213,18	226,29	217,08	177,39
12 Centroamérica	77,48	81,41	83,22	87,82	92,90	94,38	107,04	131,94	144,05	150,49	138,15	152,79	155,84	120,41
El Salvador (35)	76,36	77,23	79,76	82,27	86,46	86,62	102,36	128,42	135,70	132,33	135,45	139,70	152,83	113,62
Costa Rica (39)	95,02	93,44	93,55	100,25	108,19	110,22	105,60	118,08	135,61	138,69	112,50	135,33	130,67	118,67
Guatemala (51)	65,42	74,74	78,79	93,73	91,64	149,97	196,77	57,85	316,14	714,30	626,59	326,38	333,48	141,41
Honduras (56)	131,59	133,34	138,00	139,52	152,87	161,78	177,80	184,87	215,85	215,33	158,25	148,35	142,18	178,83
Nicaragua /b	-	-	-	121,33	-	-	-	-	-	-	-	863,54	-	-
13 India (30)	84,93	82,90	86,02	106,88	79,28	88,03	132,92	134,31	159,36	168,65	158,40	222,35	203,75	140,57
14 Bangladesh (48)	-	-	-	-	124,77	-	-	-	-	-	248,59	245,45	237,02	-
15 Hong Kong (66)	137,16	140,50	139,29	149,76	148,67	158,88	175,48	199,00	225,00	256,69	251,71	256,33	201,37	203,29
16 República Dominicana (83)	62,79	139,79	95,56	77,47	102,35	90,11	66,70	88,57	213,40	142,56	229,51	177,11	251,68	116,90
Total de los 20 países	105,09	103,22	103,12	98,94	95,15	89,98	85,89	84,54	77,38	74,97	75,81	76,59	76,52	83,43
Resto del Mundo	92,86	95,00	95,52	101,60	107,25	116,86	133,76	140,13	162,86	172,02	170,10	170,22	169,26	138,73
Total importado por Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002).

a/ Entre paréntesis aparece la posición para el año 2002 de aquellos países que no se encontraron dentro de los primeros 15 lugares en los productos de hilo.

b/ Nicaragua no exportó productos de este tipo a los Estados Unidos durante el 2002.

Cuadro 16

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION (1990-2002)  
 PRODUCTOS TEXTILES  
 PRIMEROS 15 PAISES SEGÚN SU PARTICIPACIÓN EN 2002 a/

Países	Valor (millones de dólares)														
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002	
1 Canadá	116	124	173	226	307	369	481	561	623	705	844	856	814	6 199	
2 Corea del Sur	172	163	186	196	193	191	410	543	542	577	635	608	657	5 073	
3 Taiwán	182	215	225	243	244	273	326	372	369	387	411	398	462	4 106	
4 México	40	46	38	47	58	166	273	367	331	325	398	376	430	2 896	
5 Italia	207	203	234	225	266	275	301	327	352	331	388	398	414	3 922	
6 China	182	212	222	243	211	200	178	304	247	268	324	268	396	3 255	
7 Pakistán	73	88	105	102	124	144	137	195	245	196	249	256	358	2 273	
8 India (13)	63	86	109	115	111	160	186	197	188	140	144	113	125	1 737	
9 Tailandia (14)	43	51	105	107	95	92	89	112	149	129	143	118	116	1 349	
10 Hong Kong (16)	122	134	137	105	112	115	110	119	155	171	187	160	111	1 738	
11 Indonesia (18)	54	71	89	96	100	86	89	136	149	82	107	94	94	1 247	
12 Filipinas (20)	6	3	3	9	11	6	10	25	38	55	50	30	35	281	
13 Centroamérica	10	16	15	14	18	17	13	13	11	11	9	5	5	157	
Guatemala (58)	4	8	9	9	13	10	6	4	3	4	2	2	2	75	
El Salvador (59)	0	0	0	1	1	3	3	4	3	2	2	2	2	22	
Costa Rica (63)	1	2	2	3	2	3	3	4	4	4	5	1	1	34	
Honduras (77)	4	6	4	1	2	1	1	1	1	1	1	0	0	24	
Nicaragua (123)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
14 Bangladesh (56)	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	4	3	2	14	
15 República Dominicana (66)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	3	
Total de los 19 países	1 270	1 413	1 642	1 728	1 850	2 095	2 604	3 271	3 399	3 379	3 894	3 684	4 019	34 250	
Resto del Mundo	807	857	988	1 016	1 048	1 030	1 151	1 358	1 475	1 401	1 559	1 403	1 473	15 567	
Total importado por Estados Unidos	2 077	2 270	2 629	2 744	2 899	3 125	3 755	4 629	4 874	4 780	5 454	5 087	5 492	49 817	
Participaciones (en porcentajes)															
1 Canadá	5,60	5,45	6,58	8,25	10,58	11,82	12,80	12,12	12,78	14,75	15,47	16,83	14,81	12,44	
2 Corea del Sur	8,30	7,20	7,07	7,14	6,65	6,13	10,91	11,73	11,12	12,08	11,64	11,95	11,96	10,18	
3 Taiwán	8,76	9,47	8,55	8,84	8,43	8,73	8,69	8,03	7,57	8,09	7,53	7,82	8,41	8,24	
4 México	1,95	2,03	1,44	1,72	1,99	5,32	7,28	7,93	6,78	6,79	7,30	7,39	7,83	5,81	
5 Italia	9,96	8,94	8,89	8,22	9,17	8,80	8,02	7,07	7,22	6,93	7,11	7,83	7,53	7,87	
6 China	8,77	9,35	8,44	8,85	7,28	6,41	4,73	6,56	5,06	5,60	5,95	5,26	7,21	6,53	
7 Pakistán	3,52	3,88	4,00	3,73	4,29	4,62	3,65	4,21	5,02	4,10	4,57	5,03	6,53	4,56	
8 India (13)	3,03	3,79	4,14	4,19	3,84	5,12	4,96	4,26	3,85	2,92	2,65	2,23	2,27	3,49	
9 Tailandia (14)	2,05	2,26	4,01	3,89	3,27	2,93	2,38	2,41	3,06	2,70	2,62	2,32	2,12	2,71	
10 Hong Kong (16)	5,89	5,89	5,21	3,82	3,86	3,69	2,94	2,58	3,18	3,58	3,42	3,15	2,01	3,49	
11 Indonesia (18)	2,58	3,15	3,37	3,50	3,46	2,75	2,38	2,95	3,05	1,72	1,97	1,85	1,71	2,50	
12 Filipinas (20)	0,27	0,15	0,13	0,31	0,39	0,20	0,27	0,54	0,78	1,15	0,92	0,59	0,64	0,56	
13 Centroamérica	0,47	0,69	0,59	0,50	0,62	0,54	0,33	0,28	0,22	0,24	0,17	0,11	0,09	0,31	
Guatemala (58)	0,19	0,35	0,35	0,33	0,46	0,30	0,15	0,09	0,07	0,08	0,04	0,03	0,03	0,15	
El Salvador (59)	0,02	0,02	0,01	0,03	0,02	0,08	0,08	0,08	0,07	0,04	0,03	0,04	0,03	0,05	
Costa Rica (63)	0,06	0,07	0,08	0,10	0,06	0,11	0,08	0,08	0,07	0,09	0,09	0,03	0,02	0,07	
Honduras (77)	0,20	0,24	0,15	0,05	0,07	0,04	0,03	0,03	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,05	
Nicaragua (123)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
14 Bangladesh (56)	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,03	0,04	0,08	0,06	0,03	0,03	
15 República Dominicana (66)	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,01	
Total de los 19 países	61,15	62,24	62,44	62,97	63,83	67,05	69,35	70,67	69,74	70,69	71,41	72,42	73,17	68,75	
Resto del Mundo	38,85	37,76	37,56	37,03	36,17	32,95	30,65	29,33	30,26	29,31	28,59	27,58	26,83	31,25	
Total importado por Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	
Tasa de crecimiento anual															
1 Canadá	-	6,34	39,96	30,84	35,38	20,48	30,10	16,74	11,06	13,20	19,66	1,43	-4,96	17,60	
2 Corea del Sur	-	-5,22	13,73	5,44	-1,66	-0,71	114,05	32,49	-0,20	6,58	9,98	-4,29	8,04	11,78	
3 Taiwán	-	18,14	4,67	7,82	0,76	11,60	19,66	13,94	-0,78	4,78	6,27	-3,13	16,08	8,08	
4 México	-	13,88	-17,81	24,63	22,30	188,25	64,40	34,18	-9,89	-1,78	22,56	-5,53	14,34	21,77	
5 Italia	-	-1,89	15,18	-3,56	17,92	3,47	9,53	8,63	7,55	-5,92	17,08	2,72	3,82	5,94	
6 China	-	16,48	4,64	9,43	-13,17	-5,00	-11,32	70,77	-18,66	8,49	21,15	-17,55	48,06	6,69	
7 Pakistán	-	20,47	19,59	-2,79	21,69	15,99	-5,15	42,50	25,50	-20,02	27,19	2,76	40,05	14,18	
8 India (13)	-	36,47	26,55	5,86	-3,18	43,49	16,53	5,78	-4,72	-25,67	3,41	-21,51	10,12	5,87	
9 Tailandia (14)	-	20,20	105,73	1,35	-11,41	-3,33	-2,49	25,18	33,68	-13,56	10,64	-17,37	-1,57	8,71	
10 Hong Kong (16)	-	9,31	2,48	-23,46	6,73	2,96	-4,21	8,24	29,66	10,46	9,09	-14,23	-30,96	-0,84	
11 Indonesia (18)	-	33,28	23,93	8,39	4,37	-14,36	4,01	52,85	8,98	-44,72	30,64	-12,26	-0,42	4,77	
12 Filipinas (20)	-	-39,26	0,12	151,83	32,33	-46,32	65,70	145,30	52,34	45,39	-8,93	-40,37	18,68	16,60	
13 Centroamérica	-	61,05	-2,12	-10,56	29,52	-6,23	-24,89	1,62	-14,81	4,17	-17,42	-42,86	-3,63	-5,19	
Guatemala (58)	-	103,28	14,59	-3,10	49,49	-28,61	-41,71	-24,00	-20,42	14,88	-46,28	-16,30	-0,19	-6,65	
El Salvador (59)	-	13,87	-44,64	163,77	-0,77	253,05	17,52	23,75	-8,05	-37,77	-17,94	13,68	-13,24	12,06	
Costa Rica (63)	-	41,07	24,86	32,32	-36,08	91,00	-14,74	28,95	-1,86	17,83	12,53	-73,34	6,98	1,26	
Honduras (77)	-	33,04	-30,55	-63,47	45,59	-32,98	-10,17	1,14	-53,93	100,77	-30,29	-50,40	-5,78	-18,17	
Nicaragua (123)	-	-100,00	-	-	-	-	-	-	-	-93,94	583,95	-43,50	56,23	-22,02	
14 Bangladesh (56)	-	6 808,99	102,53	-61,17	-0,97	7,56	3,70	341,65	238,29	41,11	120,10	-28,52	-37,00	81,21	
15 República Dominicana (66)	-	-42,74	-7,81	-53,80	21,61	-11,50	232,06	-65,04	47,86	-57,64	441,55	195,79	21,64	11,57	
Total de los 19 países	-	11,22	16,19	5,27	7,06	13,23	24,30	25,62	3,90	-0,59	15,24	-5,40	9,08	10,07	
Resto del Mundo	-	6,21	15,23	2,89	3,16	-1,77	11,79	17,94	8,65	-5,01	11,28	-10,04	5,03	5,14	
Total importado por Estados Unidos	-	9,28	15,83	4,38	5,62	7,81	20,18	23,26	5,29	-1,92	14,08	-6,72	7,97	8,44	

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002).

a/ Entre paréntesis aparece la posición para el año 2002 de aquellos países que no se encontraron dentro de los primeros 15 lugares en los productos textiles.

Cuadro 17

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION (1990-2002)  
 PRODUCTOS TEXTILES  
 PRIMEROS 15 PAISES SEGÚN SU PARTICIPACIÓN EN 2002 a/

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)													
1 Canadá	8,85	8,99	7,91	6,23	4,10	3,04	1,97	1,12	0,10	0,07	0,08	0,07	0,19	1,49
2 Corea del Sur	14,55	13,30	13,59	14,58	14,83	14,60	15,33	15,25	14,33	13,38	12,91	12,66	11,73	13,67
3 Taiwán	11,94	12,06	12,11	12,28	13,01	12,18	12,68	13,25	12,48	11,98	11,33	11,03	10,88	12,02
4 México	9,16	9,13	8,90	9,66	5,10	2,77	2,64	2,00	0,86	0,19	0,20	0,15	0,15	1,50
5 Italia	15,87	15,34	15,06	14,16	13,92	13,58	13,15	12,83	11,80	11,33	10,88	12,14	10,27	12,73
6 China	9,99	9,89	10,01	9,67	9,73	10,19	10,15	11,45	11,13	9,98	10,24	10,53	9,90	10,24
7 Pakistán	9,11	9,09	9,93	10,32	11,17	10,10	9,42	10,41	10,36	10,12	9,82	9,96	9,94	10,03
8 India (13)	8,11	7,91	8,03	8,02	8,00	8,06	7,40	7,53	7,78	8,22	8,29	8,92	9,00	8,04
9 Tailandia (14)	12,90	12,87	12,90	12,46	11,99	12,08	12,13	11,75	11,27	11,30	10,93	10,92	10,73	11,70
10 Hong Kong (16)	8,66	8,92	9,05	9,08	8,90	8,95	9,06	8,79	9,07	9,21	9,51	9,33	8,73	9,05
11 Indonesia (18)	11,53	11,24	10,83	10,33	9,69	10,23	10,97	10,82	10,48	10,99	10,88	10,48	10,86	10,67
12 Filipinas (20)	11,92	12,63	12,71	15,34	16,43	15,64	14,06	15,42	14,98	14,37	14,88	14,26	14,57	14,69
13 Centroamérica	10,44	10,53	11,24	10,90	11,40	10,90	11,21	9,96	10,29	9,92	9,34	9,85	10,48	10,62
Guatemala (58)	10,86	11,19	11,20	10,23	11,70	11,28	11,23	10,63	11,52	10,92	11,97	10,35	10,45	11,13
El Salvador (59)	11,49	10,50	17,86	15,12	13,73	12,98	11,92	11,57	12,02	12,45	11,72	11,27	9,61	11,99
Costa Rica (63)	16,91	16,33	16,83	13,57	12,47	9,13	9,05	8,29	7,58	7,76	7,43	7,31	11,74	10,10
Honduras (77)	8,15	7,76	7,92	7,83	7,69	8,80	14,38	7,90	10,07	9,95	8,89	8,84	9,99	8,50
Nicaragua (123)	7,00	-	-	-	3,15	-	-	-	7,80	8,95	6,18	14,78	6,44	-
14 Bangladesh (56)	196,26	25,00	8,26	10,55	9,21	12,99	9,24	9,93	7,80	10,03	9,71	9,70	10,11	9,76
15 República Dominicana (66)	7,95	24,16	11,55	8,78	5,99	2,04	2,58	21,28	4,97	13,84	9,84	12,00	12,42	11,09
Total de los 19 países	11,71	11,27	11,23	10,95	10,41	9,39	9,20	9,24	8,56	7,97	7,60	7,47	7,37	8,88
Resto del Mundo	12,81	11,77	11,23	11,10	11,15	10,76	10,89	10,49	9,30	8,70	8,29	8,05	7,23	9,84
Total importado por Estados Unidos	12,14	11,46	11,23	11,01	10,68	9,84	9,72	9,61	8,78	8,19	7,80	7,63	7,33	9,18
Total importado por los Estados Unidos=100														
1 Canadá	72,94	78,45	70,47	56,57	38,39	30,85	20,24	11,61	1,09	0,84	1,00	0,86	2,53	16,26
2 Corea del Sur	119,83	116,12	121,06	132,46	138,86	148,38	157,66	158,71	163,14	163,43	165,55	165,90	159,90	148,96
3 Taiwán	98,36	105,26	107,86	111,62	121,76	123,74	130,44	137,89	142,09	146,40	145,28	144,47	148,28	130,92
4 México	75,45	79,73	79,26	87,81	47,71	28,11	27,15	20,79	9,73	2,33	2,53	1,92	2,06	16,32
5 Italia	130,73	133,91	134,08	128,69	130,34	138,00	135,30	133,51	134,36	138,44	139,57	159,03	140,08	138,70
6 China	82,34	86,34	89,12	87,87	91,12	103,60	104,41	119,17	126,72	121,86	131,31	137,95	134,93	111,62
7 Pakistán	75,04	79,32	88,47	93,79	104,54	102,65	96,88	108,33	117,89	123,68	125,90	130,51	135,57	109,32
8 India (13)	66,81	69,03	71,51	72,89	74,89	81,93	76,16	78,36	88,51	100,42	106,35	116,86	122,66	87,60
9 Tailandia (14)	106,30	112,36	114,91	113,20	112,29	122,76	124,80	122,26	128,30	138,09	140,21	143,05	146,25	127,44
10 Hong Kong (16)	71,35	77,90	80,58	82,52	83,35	90,95	93,22	91,51	103,27	112,53	121,93	122,27	118,97	98,64
11 Indonesia (18)	94,99	98,07	96,46	93,90	90,72	103,92	112,89	112,65	119,26	134,31	139,54	137,34	148,03	116,26
12 Filipinas (20)	98,18	110,27	113,15	139,40	153,78	158,90	144,59	160,46	170,54	175,56	190,84	186,83	198,59	160,02
13 Centroamérica	85,99	91,91	100,12	99,05	106,69	110,79	115,28	103,64	117,13	121,16	119,84	129,04	142,88	115,67
Guatemala (58)	89,45	98,23	99,65	92,97	109,56	114,66	115,54	110,63	131,10	133,38	153,59	135,68	142,49	121,23
El Salvador (59)	94,62	91,63	159,07	137,42	128,57	131,90	122,57	120,43	136,83	152,05	150,35	147,64	130,96	130,65
Costa Rica (63)	139,31	142,57	149,90	123,30	116,77	92,77	93,07	86,26	86,23	94,78	95,26	95,73	160,05	109,99
Honduras (77)	67,13	67,74	70,51	71,12	71,96	89,39	147,90	82,21	114,59	121,53	114,07	115,78	136,21	92,64
Nicaragua (123)	57,67	-	-	-	29,46	-	-	-	88,75	109,34	79,30	193,61	87,82	-
14 Bangladesh (56)	1616,88	218,22	73,55	95,85	86,21	131,96	95,02	103,33	88,83	122,48	124,49	127,08	137,77	106,32
15 República Dominicana (66)	65,51	210,86	102,86	79,77	56,11	20,74	26,59	221,46	56,53	169,06	126,19	157,29	169,39	120,88
Total de los 19 países	96,48	98,33	100,00	99,52	97,50	95,41	94,68	96,19	97,46	97,38	97,48	97,91	100,51	96,74
Resto del Mundo	105,54	102,75	100,00	100,82	104,42	109,35	112,02	109,18	105,85	106,31	106,29	105,49	98,61	107,18
Total importado por Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002).

a/ Entre paréntesis aparece la posición para el año 2002 de aquellos países que no se encontraron dentro de los primeros 15 lugares en los productos textiles.

Cuadro 18

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION (1990-2002)  
PRODUCTOS DE CONFECCION  
PRIMEROS 15 PAISES SEGÚN SU PARTICIPACIÓN EN 2002 <sup>a/</sup>

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Valor (millones de dólares)													
1 México	405	547	730	954	1 365	2 450	3 376	4 947	6 371	7 404	8 256	7 811	7 425	52 042
2 Centroamérica	598	875	1 341	1 719	2 053	2 931	3 506	4 653	5 179	5 774	6 555	6 767	6 933	48 883
Honduras (4)	95	169	316	439	560	899	1 192	1 659	1 873	2 157	2 359	2 374	2 441	16 533
El Salvador (12)	48	76	147	231	360	565	701	1 052	1 171	1 328	1 601	1 633	1 675	10 589
Guatemala (13)	177	308	432	532	573	671	784	948	1 118	1 219	1 465	1 612	1 659	11 498
Costa Rica (23)	278	320	444	505	531	723	688	812	786	792	794	768	725	8 164
Nicaragua (25)	0	1	3	11	28	74	142	182	232	277	337	380	433	2 100
3 China (2)	1 773	1 840	2 297	2 529	2 651	3 469	3 733	4 464	4 286	4 348	4 477	4 602	5 594	46 063
4 Hong Kong (3)	3 033	3 178	3 580	3 408	3 811	4 101	3 824	3 926	4 419	4 247	4 478	4 211	3 877	50 094
5 República Dominicana (5)	580	795	1 052	1 231	1 340	1 688	1 704	2 170	2 299	2 301	2 392	2 264	2 162	21 978
6 Corea del Sur (6)	1 689	1 511	1 540	1 642	1 617	1 534	1 332	1 501	1 863	2 075	2 232	2 183	2 062	22 782
7 Indonesia (7)	564	510	747	924	961	1 164	1 310	1 583	1 648	1 677	2 045	2 216	2 042	17 391
8 India (8)	529	529	716	875	1 095	1 095	1 184	1 343	1 509	1 515	1 771	1 717	1 902	15 780
9 Bangladesh (9)	387	402	664	715	862	1 064	1 123	1 445	1 625	1 672	2 111	2 101	1 883	16 056
10 Filipinas (10)	814	818	993	1 135	1 231	1 524	1 486	1 592	1 741	1 787	1 891	1 891	1 815	18 720
11 Tailandia (11)	364	449	606	742	823	1 023	1 037	1 255	1 450	1 508	1 816	1 818	1 719	14 610
12 Canadá (14)	107	136	225	304	388	561	725	986	1 191	1 350	1 522	1 585	1 610	10 693
13 Taiwán (15)	1 847	2 057	1 977	1 897	1 849	1 812	1 793	2 065	2 109	1 968	2 059	1 811	1 576	24 821
14 Italia (17)	448	452	475	479	555	721	880	958	1 038	1 052	1 124	1 393	1 356	10 932
15 Pakistán (22)	185	190	311	350	433	545	555	618	674	733	920	932	878	7 323
Total de los 19 países	13 326	14 288	17 255	18 905	21 035	25 684	27 569	33 506	37 402	39 412	43 648	43 302	42 834	378 168
Resto del Mundo	4 309	4 175	5 095	5 683	6 373	7 413	7 380	8 392	9 730	10 336	12 570	13 274	14 134	108 865
Total importado por Estados Unidos	17 635	18 464	22 350	24 589	27 408	33 098	34 949	41 898	47 131	49 748	56 219	56 576	56 968	487 033
	Participaciones (en porcentajes)													
1 México	2,30	2,96	3,27	3,88	4,98	7,40	9,66	11,81	13,52	14,88	14,68	13,81	13,03	10,69
2 Centroamérica	3,39	4,74	6,00	6,99	7,49	8,86	10,03	11,10	10,99	11,61	11,66	11,96	12,17	10,04
Honduras (4)	0,54	0,91	1,41	1,79	2,04	2,72	3,41	3,96	3,97	4,34	4,20	4,20	4,28	3,39
El Salvador (12)	0,27	0,41	0,66	0,94	1,31	1,71	2,01	2,51	2,48	2,67	2,85	2,89	2,94	2,17
Guatemala (13)	1,01	1,67	1,93	2,16	2,09	2,03	2,24	2,26	2,37	2,45	2,61	2,85	2,91	2,36
Costa Rica (23)	1,57	1,73	1,99	2,05	1,94	2,18	1,97	1,94	1,67	1,59	1,41	1,36	1,27	1,68
Nicaragua (25)	0,00	0,01	0,02	0,04	0,10	0,22	0,41	0,43	0,49	0,56	0,60	0,67	0,76	0,43
3 China (2)	10,05	9,96	10,28	10,29	9,67	10,48	10,68	10,65	9,09	8,74	7,96	8,13	9,82	9,46
4 Hong Kong (3)	17,20	17,21	16,02	13,86	13,90	12,39	10,94	9,37	9,38	8,54	7,97	7,44	6,81	10,29
5 República Dominicana (5)	3,29	4,30	4,71	5,01	4,89	5,10	4,88	5,18	4,88	4,63	4,25	4,00	3,80	4,51
6 Corea del Sur (6)	9,58	8,18	6,89	6,68	5,90	4,63	3,81	3,58	3,95	4,17	3,97	3,86	3,62	4,68
7 Indonesia (7)	3,20	2,76	3,34	3,76	3,51	3,52	3,75	3,78	3,50	3,37	3,64	3,92	3,58	3,57
8 India (8)	3,00	2,87	3,20	3,56	4,00	3,31	3,39	3,21	3,20	3,05	3,15	3,03	3,34	3,24
9 Bangladesh (9)	2,19	2,18	2,97	2,91	3,14	3,22	3,21	3,45	3,45	3,36	3,76	3,71	3,31	3,30
10 Filipinas (10)	4,62	4,43	4,45	4,62	4,49	4,61	4,25	3,80	3,69	3,59	3,36	3,34	3,19	3,84
11 Tailandia (11)	2,07	2,43	2,71	3,02	3,00	3,09	2,97	3,00	3,08	3,03	3,23	3,21	3,02	3,00
12 Canadá (14)	0,61	0,74	1,01	1,24	1,42	1,70	2,07	2,35	2,53	2,71	2,71	2,80	2,83	2,20
13 Taiwán (15)	10,48	11,14	8,85	7,72	6,75	5,48	5,13	4,93	4,47	3,96	3,66	3,20	2,77	5,10
14 Italia (17)	2,54	2,45	2,13	1,95	2,02	2,18	2,52	2,29	2,20	2,12	2,00	2,46	2,38	2,24
15 Pakistán (22)	1,05	1,03	1,39	1,42	1,58	1,65	1,59	1,47	1,43	1,47	1,64	1,65	1,54	1,50
Total de los 19 países	75,57	77,39	77,21	76,89	76,75	77,60	78,88	79,97	79,36	79,22	77,64	76,54	75,19	77,65
Resto del Mundo	24,43	22,61	22,79	23,11	23,25	22,40	21,12	20,03	20,64	20,78	22,36	23,46	24,81	22,35
Total importado por Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Tasa de crecimiento anual													
1 México	-	35,11	33,45	30,61	43,08	79,52	37,80	46,51	28,79	16,21	11,51	-5,38	-4,95	27,43
2 Centroamérica	-	46,14	53,39	28,13	19,44	42,80	19,59	32,72	11,31	11,48	13,54	3,22	2,45	22,65
Honduras (4)	-	77,07	86,98	39,14	27,52	60,47	32,52	39,20	12,88	15,19	9,33	0,64	2,83	31,02
El Salvador (12)	-	59,13	91,68	57,81	55,76	56,76	24,05	50,11	11,28	13,49	20,54	1,99	2,55	34,44
Guatemala (13)	-	73,88	39,97	23,20	7,76	17,03	16,82	20,95	18,01	9,01	20,19	9,98	2,95	20,48
Costa Rica (23)	-	15,10	38,91	13,79	5,05	36,19	-4,86	18,12	-3,28	0,81	0,21	-3,16	-5,65	8,33
Nicaragua (25)	-	-	189,13	219,76	159,59	160,38	92,47	28,08	27,41	19,41	21,64	12,79	13,94	-
3 China (2)	-	3,76	24,83	10,14	4,83	30,84	7,61	19,56	-3,99	1,46	2,96	2,80	21,55	10,05
4 Hong Kong (3)	-	4,81	12,62	-4,78	11,81	7,60	-6,75	2,66	12,58	-3,91	5,46	-5,96	-7,94	2,07
5 República Dominicana (5)	-	36,91	32,39	17,00	8,87	25,98	0,94	27,34	5,93	0,11	3,92	-5,33	-4,51	11,58
6 Corea del Sur (6)	-	-10,59	1,97	6,62	-1,55	-5,15	-13,13	12,68	24,07	11,38	7,57	-2,19	-5,55	1,67
7 Indonesia (7)	-	-9,59	46,55	23,56	4,07	21,12	12,52	20,87	4,09	1,74	21,95	8,35	-7,85	11,31
8 India (8)	-	0,04	35,26	22,23	25,23	-0,03	8,13	13,45	12,30	0,43	16,90	-3,05	10,75	11,25
9 Bangladesh (9)	-	3,86	65,32	7,66	20,49	23,49	5,56	28,68	12,45	2,89	26,23	-0,47	-10,38	14,10
10 Filipinas (10)	-	0,39	21,52	14,23	8,50	23,80	-2,53	7,14	9,38	2,63	5,81	0,00	-4,01	6,91
11 Tailandia (11)	-	23,22	35,04	22,44	10,92	24,26	1,37	21,05	15,52	4,00	20,40	0,11	-5,44	13,80
12 Canadá (14)	-	26,97	65,02	35,26	27,58	44,49	29,08	36,10	20,82	13,33	12,74	4,11	1,59	25,31
13 Taiwán (15)	-	11,36	-3,90	-4,04	-2,54	-1,98	-1,09	15,18	2,14	-6,68	4,60	-12,01	-13,00	-1,32
14 Italia (17)	-	0,83	5,06	0,91	15,73	30,02	22,08	8,82	8,29	1,43	6,78	23,95	-2,64	9,66
15 Pakistán (22)	-	2,41	63,57	12,72	23,56	25,97	1,85	11,24	9,08	8,85	25,52	1,23	-5,71	13,84
Total de los 19 países	-	7,22	20,77	9,56	11,27	22,10	7,34	21,54	11,63	5,37	10,75	-0,79	-1,08	10,22
Resto del Mundo	-	-3,10	22,02	11,56	12,13	16,32	-0,44	13,71	15,94	6,23	21,61	5,60	6,48	10,41
Total importado por Estados Unidos	-	4,70	21,05	10,02	11,47	20,76	5,59	19,88	12,49	5,55	13,01	0,64	0,69	10,26

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002).

<sup>a/</sup> Entre paréntesis aparece la posición para el año 2002 de aquellos países que no se encontraron dentro de los primeros 15 lugares en los productos made up.

Cuadro 19

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION (1990-2002)  
 PRODUCTOS DE CONFECCION  
 PRIMEROS 15 PAISES SEGUN SU PARTICIPACION EN 2002 a/

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
		Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)													
1	México	20,34	20,00	11,59	6,90	5,47	1,66	0,91	0,88	0,83	0,39	0,40	0,46	0,89	1,44
2	Centroamérica	19,55	19,61	13,46	10,18	10,17	9,24	9,07	8,93	9,06	9,15	9,99	6,91	6,08	9,00
	Honduras (4)	19,87	19,52	13,94	10,81	9,73	8,80	7,85	7,54	7,24	7,08	8,02	4,31	3,35	7,00
	El Salvador (12)	18,05	20,06	13,92	10,94	11,26	10,01	9,63	8,87	9,01	8,57	8,97	5,47	4,63	8,10
	Guatemala (13)	19,62	20,09	14,85	11,43	11,91	11,26	11,76	12,78	13,63	14,92	15,80	13,01	11,83	13,48
	Costa Rica (23)	19,66	19,11	11,62	7,92	7,74	6,54	5,97	5,85	5,32	4,95	5,12	2,31	2,05	6,60
	Nicaragua (25)	-	17,63	13,17	12,93	15,54	16,85	16,61	15,53	14,71	14,78	14,76	12,73	11,76	-
3	China (2)	19,21	18,48	17,33	17,10	17,58	15,22	15,27	15,13	15,02	15,19	14,64	15,13	13,98	15,61
4	Hong Kong (3)	19,28	19,05	18,41	17,84	17,79	17,49	17,46	17,87	17,59	17,36	16,96	17,14	17,71	17,77
5	República Dominicana (5)	20,34	20,16	12,29	8,07	8,47	7,59	7,54	7,42	7,38	7,17	8,01	3,29	1,97	7,65
6	Corea del Sur (6)	22,76	21,64	20,40	19,96	20,69	19,76	19,76	19,78	20,56	21,04	20,92	20,96	21,36	20,77
7	Indonesia (7)	23,09	22,98	22,15	21,34	21,27	19,98	19,16	19,30	19,09	18,64	18,96	18,30	18,64	19,58
8	India (8)	18,84	18,51	17,84	17,33	17,20	17,45	17,29	17,12	16,99	16,83	16,58	16,73	16,41	17,08
9	Bangladesh (9)	20,31	19,03	18,36	16,62	15,89	15,45	15,38	15,18	15,02	15,34	15,68	15,23	15,46	15,77
10	Filipinas (10)	18,59	18,51	18,06	17,30	17,12	16,48	17,29	17,66	17,76	17,68	17,65	17,08	17,56	17,52
11	Tailandia (11)	22,23	21,41	20,00	18,44	18,16	17,85	17,81	17,43	16,73	16,32	16,35	16,16	16,59	17,35
12	Canadá (14)	15,66	14,29	12,11	9,85	8,23	6,35	4,41	2,49	0,37	0,93	0,45	0,41	0,53	2,40
13	Taiwán (15)	23,01	22,15	21,15	20,89	20,45	20,12	19,77	20,24	20,37	21,28	20,79	20,43	21,12	20,91
14	Italia (17)	17,62	17,08	16,58	17,01	17,06	16,92	17,48	17,46	17,07	16,74	16,48	16,68	16,30	16,89
15	Pakistán (22)	17,79	18,09	18,43	18,45	18,54	18,68	18,30	17,71	17,58	17,76	17,20	16,61	16,51	17,60
	Total de los 19 países	20,41	19,86	17,75	16,31	15,93	14,16	13,38	12,74	12,29	11,88	11,88	11,20	11,05	13,41
	Resto del Mundo	17,09	16,86	15,71	14,56	14,00	13,17	12,98	13,09	13,25	13,53	13,84	12,94	14,57	13,96
	Total importado por Estados Unidos	20,21	19,77	17,84	16,40	15,99	14,44	13,83	13,31	12,97	12,71	12,82	12,14	11,93	13,53
		Total importado por los Estados Unidos=100													
1	México	100,63	101,18	64,99	42,06	34,19	11,50	6,62	6,59	6,39	3,04	3,13	3,80	7,46	10,63
2	Centroamérica	96,75	99,22	75,45	62,10	63,62	64,02	65,57	67,10	69,89	72,03	77,90	56,91	50,95	66,50
	Honduras (4)	98,31	98,74	78,11	65,91	60,82	60,93	56,76	56,68	55,85	55,68	62,59	35,54	28,05	51,74
	El Salvador (12)	89,34	101,47	78,04	66,69	70,40	69,36	69,63	66,69	69,46	67,44	69,95	45,04	38,83	59,85
	Guatemala (13)	97,07	101,62	83,22	69,73	74,49	78,01	85,08	96,05	105,08	117,40	123,23	107,15	99,18	99,66
	Costa Rica (23)	97,30	96,66	65,15	48,30	48,43	45,32	43,19	43,99	41,06	38,96	39,94	19,04	17,22	48,76
	Nicaragua (25)	-	89,17	73,83	78,83	97,17	116,68	120,11	116,75	113,45	116,26	115,14	104,90	98,57	-
3	China (2)	95,05	93,50	97,15	104,31	109,93	105,42	110,43	113,75	115,85	119,52	114,17	124,63	117,21	115,35
4	Hong Kong (3)	95,40	96,35	103,18	108,79	111,27	121,15	126,27	134,34	135,65	136,56	132,27	141,18	148,51	131,37
5	República Dominicana (5)	100,62	101,98	68,92	49,19	52,94	52,55	54,53	55,77	56,90	56,40	62,52	27,06	16,53	56,53
6	Corea del Sur (6)	112,61	109,47	114,37	121,70	129,41	136,85	140,71	148,66	158,57	165,55	163,16	172,68	179,10	153,51
7	Indonesia (7)	114,24	116,25	124,18	130,16	133,01	138,36	138,60	145,04	147,22	146,67	147,89	150,73	156,32	144,70
8	India (8)	93,23	93,62	100,01	105,70	107,55	120,83	125,08	128,68	131,04	132,43	129,36	137,85	137,61	126,26
9	Bangladesh (9)	100,52	96,29	102,93	101,33	99,35	106,97	111,25	114,06	115,85	120,73	122,35	125,46	129,63	116,57
10	Filipinas (10)	91,98	93,63	101,25	105,52	107,06	114,10	125,01	132,73	136,99	139,08	137,65	140,72	147,23	129,47
11	Tailandia (11)	109,99	108,31	112,09	112,45	113,55	123,61	128,81	130,97	129,04	128,43	127,51	133,10	139,09	128,24
12	Canadá (14)	77,48	72,27	67,88	60,10	51,50	43,97	31,91	18,72	2,85	7,28	3,53	3,41	4,44	17,74
13	Taiwán (15)	113,87	112,04	118,53	127,39	127,89	139,37	142,99	152,12	157,11	167,46	162,14	168,29	177,11	154,54
14	Italia (17)	87,18	86,41	92,92	103,75	106,68	117,15	126,43	131,25	131,66	131,69	128,54	137,42	136,70	124,83
15	Pakistán (22)	88,03	91,50	103,28	112,53	115,95	129,40	132,32	133,11	135,57	139,71	134,15	136,79	138,45	130,07
	Total de los 19 países	100,97	100,47	99,51	99,47	99,66	98,05	96,76	95,78	94,77	93,49	92,67	92,26	92,67	99,09
	Resto del Mundo	84,55	85,29	88,07	88,80	87,57	91,19	93,84	98,37	102,16	106,42	107,92	106,59	122,20	103,17
	Total importado por Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002).

a/ Países seleccionados con base en su posición para el año 2002.

b/ Entre paréntesis aparece la posición para el año 2002 de aquellos países que no se encontraron dentro de los primeros 15 lugares.

Cuadro 20

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION (1990-2002)  
OTROS PRODUCTOS  
PRIMEROS 15 PAISES SEGUN SU PARTICIPACION EN 2002 a/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
Valor (millones de dólares)														
1 China	317	345	461	550	726	790	765	997	1 235	1 400	1 618	1 656	2 739	13 599
2 India	85	98	126	156	178	311	338	430	540	677	763	797	959	5 460
3 Pakistán	58	67	78	77	85	197	222	266	353	446	553	664	676	3 742
4 México	59	74	83	75	95	115	205	264	385	463	566	531	551	3 467
5 Canadá	43	50	51	57	71	111	226	233	242	288	321	352	391	2 435
6 Tailandia	50	52	59	81	108	167	157	176	309	395	433	461	324	2 774
7 Filipinas (9)	27	23	26	31	46	86	116	131	256	284	329	319	178	1 851
8 Italia (11)	35	43	46	35	46	76	97	111	123	164	191	176	172	1 314
9 Indonesia (12)	2	2	4	6	12	27	38	64	117	156	184	213	163	987
10 Taiwán (13)	214	208	204	167	174	201	193	155	243	262	237	255	156	2 670
11 Corea del Sur (14)	86	101	99	92	111	124	112	116	170	176	155	129	148	1 618
12 Bangladesh (17)	8	7	16	19	24	32	37	37	58	74	84	100	104	600
13 Hong Kong (25)	21	21	16	10	14	25	17	11	21	23	33	31	45	286
14 Centroamérica	14	10	11	9	14	17	20	26	36	41	39	36	41	313
El Salvador (27)	6	6	6	6	10	11	14	18	23	25	24	25	28	203
Guatemala (41)	3	3	3	3	3	3	3	5	6	9	7	7	9	59
Honduras (53)	2	0	0	0	0	0	1	2	4	4	3	3	3	23
Costa Rica (70)	2	2	1	0	1	3	1	3	4	4	2	1	1	26
Nicaragua (83)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
15 República Dominicana (37)	17	45	51	46	44	55	48	54	53	48	26	22	11	519
Total de los 19 países	1 037	1 145	1 331	1 412	1 747	2 334	2 590	3 071	4 141	4 896	5 533	5 743	6 657	41 636
Resto del Mundo	348	290	316	351	463	794	815	906	1 146	1 313	1 574	1 655	1 763	11 732
Total importado por Estados Unidos	1 385	1 435	1 647	1 763	2 210	3 128	3 404	3 977	5 287	6 209	7 107	7 398	8 421	53 369
Participaciones (en porcentajes)														
1 China	22,93	24,01	28,01	31,22	32,85	25,26	22,46	25,07	23,35	22,54	22,77	22,38	32,53	25,48
2 India	6,17	6,83	7,66	8,86	8,08	9,94	9,93	10,81	10,21	10,91	10,74	10,77	11,39	10,23
3 Pakistán	4,20	4,64	4,73	4,36	3,85	6,30	6,51	6,70	6,67	7,18	7,79	8,98	8,03	7,01
4 México	4,29	5,15	5,07	4,26	4,28	3,68	6,03	6,63	7,28	7,46	7,97	7,18	6,54	6,50
5 Canadá	3,11	3,45	3,08	3,22	3,23	3,55	6,65	5,86	4,59	4,63	4,51	4,76	4,64	4,56
6 Tailandia	3,61	3,66	3,61	4,61	4,90	5,32	4,60	4,43	5,84	6,37	6,09	6,24	3,85	5,20
7 Filipinas (9)	1,95	1,60	1,59	1,75	2,10	2,75	3,39	3,29	4,84	4,58	4,63	4,31	2,11	3,47
8 Italia (11)	2,51	2,99	2,77	2,00	2,06	2,43	2,85	2,79	2,33	2,64	2,69	2,38	2,04	2,46
9 Indonesia (12)	0,14	0,13	0,22	0,34	0,53	0,86	1,13	1,62	2,21	2,51	2,59	2,88	1,94	1,85
10 Taiwán (13)	15,43	14,47	12,37	9,46	7,90	6,44	5,66	3,91	4,60	4,22	3,34	3,45	1,86	5,00
11 Corea del Sur (14)	6,23	7,04	6,00	5,20	5,01	3,96	3,29	3,22	3,22	2,83	2,18	1,74	1,75	3,03
12 Bangladesh (17)	0,60	0,49	0,98	1,10	1,07	1,03	1,08	0,93	1,10	1,19	1,18	1,36	1,24	1,12
13 Hong Kong (25)	1,48	1,43	0,98	0,56	0,61	0,80	0,51	0,27	0,39	0,37	0,47	0,42	0,53	0,54
14 Centroamérica	1,00	0,73	0,64	0,54	0,62	0,53	0,58	0,65	0,69	0,65	0,55	0,48	0,49	0,59
El Salvador (27)	0,43	0,39	0,38	0,35	0,46	0,35	0,42	0,44	0,44	0,41	0,34	0,34	0,33	0,38
Guatemala (41)	0,25	0,23	0,19	0,17	0,11	0,09	0,09	0,09	0,09	0,10	0,12	0,09	0,10	0,11
Honduras (53)	0,16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,04	0,08	0,07	0,05	0,04	0,04	0,04
Costa Rica (70)	0,17	0,11	0,08	0,02	0,05	0,09	0,04	0,07	0,08	0,07	0,03	0,01	0,01	0,05
Nicaragua (83)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00
15 República Dominicana (37)	1,23	3,15	3,10	2,61	1,97	1,76	1,40	1,36	1,01	0,77	0,36	0,30	0,12	0,97
Total de los 19 países	74,89	79,80	80,80	80,10	79,06	74,61	76,07	77,23	78,33	78,86	77,85	77,63	79,06	78,02
Resto del Mundo	25,11	20,20	19,20	19,90	20,94	25,39	23,93	22,77	21,67	21,14	22,15	22,37	20,94	21,98
Total importado por Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Tasa de crecimiento anual														
1 China	-	8,55	33,87	19,31	31,88	8,86	-3,25	30,42	23,83	13,36	15,60	2,34	65,41	19,67
2 India	-	15,13	28,24	23,85	14,18	74,21	8,77	27,14	25,56	25,49	12,67	4,44	20,37	22,33
3 Pakistán	-	14,68	16,84	-1,16	10,52	131,71	12,49	20,15	32,44	26,41	24,09	19,99	1,88	22,70
4 México	-	24,37	12,98	-9,99	25,89	21,83	78,26	28,38	46,04	20,23	22,37	-6,20	3,67	20,40
5 Canadá	-	15,06	2,23	12,12	25,43	55,77	103,78	2,92	4,10	18,69	11,40	9,78	11,07	20,17
6 Tailandia	-	5,06	13,19	36,80	33,28	53,71	-5,97	12,61	75,05	28,11	9,51	6,52	-29,76	16,86
7 Filipinas (9)	-	-14,77	13,92	17,86	49,96	85,65	34,29	13,08	95,68	11,18	15,73	-3,14	-44,30	16,99
8 Italia (11)	-	23,17	6,42	-22,77	29,43	66,58	27,75	14,29	11,27	32,83	16,51	-7,65	-2,48	14,24
9 Indonesia (12)	-	-4,83	91,21	67,36	92,25	132,41	42,13	67,64	81,93	33,09	18,06	15,67	-23,38	44,39
10 Taiwán (13)	-	-2,75	-1,95	-18,11	4,59	15,47	-4,41	-19,32	56,61	7,70	-9,44	7,54	-38,68	-2,56
11 Corea del Sur (14)	-	17,15	-2,27	-7,17	20,71	11,82	-9,51	3,75	46,50	3,27	-11,77	-16,88	14,63	4,59
12 Bangladesh (17)	-	-15,74	129,79	19,78	22,40	35,20	14,23	0,80	57,89	26,23	13,84	19,78	3,67	23,39
13 Hong Kong (25)	-	0,07	-21,75	-38,18	36,24	84,26	-29,87	-39,05	92,66	12,49	43,35	-6,24	43,53	6,68
14 Centroamérica	-	-24,78	1,34	-10,77	44,81	20,51	19,34	31,00	40,49	12,01	-3,11	-9,11	14,48	9,41
El Salvador (27)	-	-6,13	11,63	-0,54	64,01	9,07	29,70	22,42	32,75	9,30	-5,80	3,44	13,02	13,87
Guatemala (41)	-	-4,71	-4,69	-6,56	-19,41	16,59	12,73	10,68	34,45	31,62	46,25	-21,44	22,48	7,85
Honduras (53)	-	-100,00	-	-	48,76	-91,56	-	77,25	135,05	1,43	-17,71	-10,00	3,42	3,28
Costa Rica (70)	-	-30,40	-21,33	-72,97	234,41	131,15	-53,51	136,30	36,39	10,68	-45,94	-73,82	40,57	-7,80
Nicaragua (83)	-	-	-100,00	-	-100,00	-	-	-	44,54	221,45	65,07	-66,57	9,10	-
15 República Dominicana (37)	-	166,52	12,91	-9,80	-5,40	26,41	-13,23	13,22	-1,82	-9,94	-46,66	-12,77	-52,73	-3,90
Total de los 19 países	-	10,46	16,18	6,13	23,68	33,60	10,97	18,59	34,84	18,22	13,00	3,80	15,93	16,76
Resto del Mundo	-	-16,60	9,02	10,99	31,88	71,60	2,58	11,19	26,48	14,60	19,91	5,12	6,54	14,49
Total importado por Estados Unidos	-	3,67	14,73	7,07	25,31	41,56	8,84	16,82	32,94	17,44	14,47	4,09	13,83	16,23

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002).

a/ Entre paréntesis aparece la posición para el año 2002 de aquellos países que no se encontraron dentro de los primeros 15 lugares en los productos made up.

Cuadro 21

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION (1990-2002)  
 OTROS PRODUCTOS  
 PRIMEROS 15 PAISES SEGÚN SU PARTICIPACIÓN EN 2002 a/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002	
	Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)														
1	China	10,62	10,35	9,39	9,20	8,21	8,87	8,50	8,91	10,07	10,45	10,54	10,09	10,81	9,94
2	India	7,43	7,59	7,53	7,43	7,38	6,76	6,69	6,45	6,14	6,05	6,14	6,30	6,36	6,44
3	Pakistán	10,61	10,51	10,19	10,17	10,27	8,55	8,33	7,75	7,74	7,22	6,85	6,99	7,00	7,61
4	México	13,22	13,26	10,19	8,10	7,74	6,62	4,00	2,96	1,55	0,62	0,46	0,44	0,25	2,26
5	Canadá	5,43	4,31	3,48	2,86	3,16	2,93	1,53	0,99	0,54	0,73	0,38	0,40	0,46	1,11
6	Tailandia	11,45	13,24	13,22	13,74	12,34	11,58	12,07	13,73	14,66	15,23	15,11	14,92	13,53	14,10
7	Filipinas (9)	10,81	12,21	13,91	13,67	12,49	12,81	11,65	12,42	14,34	15,32	15,74	15,30	14,83	14,44
8	Italia (11)	12,14	10,10	8,65	10,02	11,58	11,76	13,23	13,63	12,92	12,81	11,34	11,74	10,62	11,85
9	Indonesia (12)	11,19	11,77	10,26	10,55	10,26	12,24	12,28	13,11	15,44	16,33	16,46	16,00	14,65	15,27
10	Taiwán (13)	14,04	12,63	12,59	12,45	12,22	12,35	12,51	11,38	13,77	12,78	12,64	12,52	10,33	12,57
11	Corea del Sur (14)	15,19	13,95	13,07	13,34	12,72	13,10	12,92	12,79	14,23	14,62	13,91	12,92	10,04	13,28
12	Bangladesh (17)	10,12	10,34	10,31	10,38	10,16	9,86	9,85	10,49	10,54	11,11	10,63	10,18	9,06	10,19
13	Hong Kong (25)	9,55	9,77	10,43	10,65	10,26	9,77	10,03	10,54	12,03	10,47	8,25	6,93	10,12	9,68
14	Centroamérica	10,55	9,95	9,42	9,11	9,93	10,02	9,65	10,41	9,08	8,54	7,69	6,64	6,60	8,57
	El Salvador (27)	10,50	10,02	9,15	9,59	10,35	9,76	9,71	10,22	8,86	8,49	7,60	6,64	6,68	8,50
	Guatemala (41)	9,37	8,88	8,51	7,75	6,79	6,96	6,39	6,60	6,93	7,10	8,36	7,04	7,22	7,54
	Honduras (53)	10,35	-	-	9,09	8,82	16,40	9,58	7,36	6,24	4,50	3,99	3,77	2,45	-
	Costa Rica (70)	12,54	11,86	12,92	11,83	12,69	14,16	17,05	17,65	15,67	14,53	11,23	15,64	11,24	14,21
	Nicaragua (83)	-	7,14	-	9,51	-	-	6,20	13,02	9,79	9,20	8,80	8,68	16,47	-
15	República Dominicana (37)	12,60	10,06	9,24	9,30	10,81	9,18	9,36	9,95	9,69	10,60	13,72	13,44	13,92	10,30
	Total de los 19 países	11,45	10,90	10,10	9,80	9,27	9,20	8,42	8,36	9,23	9,24	8,99	8,80	8,55	9,06
	Resto del Mundo	9,26	8,85	9,12	9,28	9,31	8,10	7,95	7,63	7,90	7,92	6,93	10,71	8,29	
	Total importado por Estados Unidos	10,90	10,49	9,91	9,70	9,28	8,92	8,30	8,20	8,94	8,96	8,61	8,38	8,16	8,89
	Total importado por los Estados Unidos=100														
1	China	97,42	98,69	94,74	94,84	88,53	99,44	102,35	108,68	112,58	116,63	122,49	120,34	132,48	111,70
2	India	68,16	72,35	76,03	76,64	79,57	75,79	80,58	78,68	68,69	67,54	71,40	75,14	77,97	72,43
3	Pakistán	97,34	100,20	102,77	104,87	110,65	95,93	100,32	94,61	86,60	80,63	79,62	83,41	85,76	85,58
4	México	121,31	126,47	102,78	83,55	83,45	74,21	48,22	36,13	17,33	6,93	5,32	5,31	3,11	25,43
5	Canadá	49,78	41,06	35,10	29,49	34,06	32,80	18,48	12,13	6,00	8,11	4,38	4,80	5,69	12,46
6	Tailandia	105,08	126,26	133,41	141,70	133,03	129,88	145,39	167,55	163,93	169,99	175,56	178,05	165,75	158,53
7	Filipinas (9)	99,22	116,39	140,33	140,88	134,65	143,67	140,23	151,57	160,35	170,99	182,95	182,59	181,67	162,31
8	Italia (11)	111,35	96,34	87,27	103,29	124,82	131,86	159,37	166,32	144,52	142,93	131,83	140,12	130,12	133,23
9	Indonesia (12)	102,71	112,21	103,49	108,76	110,59	137,28	147,91	159,98	172,69	182,28	191,25	190,85	179,44	171,71
10	Taiwán (13)	128,79	120,46	127,09	128,40	131,72	138,52	150,60	138,80	153,99	142,67	146,87	149,35	126,62	141,37
11	Corea del Sur (14)	139,33	133,05	131,86	137,49	137,10	146,89	155,59	156,09	159,13	163,15	161,61	154,13	122,99	149,34
12	Bangladesh (17)	92,88	98,61	104,01	107,01	109,46	110,63	118,60	127,98	117,81	123,99	123,56	121,46	111,03	114,57
13	Hong Kong (25)	87,61	93,17	105,23	109,76	110,62	109,56	120,73	128,63	134,56	116,87	95,82	82,65	123,96	108,81
14	Centroamérica	96,75	94,89	95,06	93,89	107,06	112,33	116,19	126,96	101,52	95,29	89,35	79,16	80,89	96,35
	El Salvador (27)	96,38	95,51	92,31	98,89	111,54	109,47	116,90	124,70	99,12	94,76	88,28	79,20	81,79	95,59
	Guatemala (41)	85,98	84,69	85,91	79,92	73,12	78,02	76,99	80,50	77,55	79,25	97,14	83,98	88,43	84,73
	Honduras (53)	94,97	-	-	93,72	95,02	183,90	115,31	89,85	69,79	50,22	46,37	44,98	30,05	-
	Costa Rica (70)	115,03	113,11	130,36	121,97	136,80	158,79	205,32	215,35	175,22	162,14	130,55	186,56	137,68	159,74
	Nicaragua (83)	-	68,10	-	98,00	-	-	74,64	158,86	109,48	102,68	102,26	103,56	201,77	-
15	República Dominicana (37)	115,58	95,91	93,26	95,84	116,53	103,00	112,67	121,38	108,35	118,35	159,38	160,29	170,58	115,84
	Total de los 19 países	105,04	103,95	101,89	101,08	99,91	103,12	101,34	102,02	103,23	103,12	104,46	104,98	104,75	101,91
	Resto del Mundo	84,98	84,38	92,07	95,66	100,33	90,82	95,75	93,14	88,33	88,38	84,33	82,72	131,17	93,22
	Total importado por Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002).

a/ Entre paréntesis aparece la posición para el año 2002 de aquellos países que no se encontraron dentro de los primeros 15 lugares en los productos made up.

Cuadro 22

## HONDURAS: EXPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A LOS ESTADOS UNIDOS (1990-2002)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Valor (miles de dólares)													
Hilo	722	625	494	305	417	350	507	892	858	667	896	375	246	7 356
Textil	4 178	5 558	3 860	1 410	2 053	1 376	1 236	1 250	576	1 156	806	400	377	24 237
Confección	95 404	168 928	315 854	439 487	560 447	899 358	1 191 844	1 659 005	1 872 705	2 157 194	2 358 504	2 373 704	2 440 885	16 533 319
Otros	2 206	0	0	6	35	3	1 004	1 780	4 184	4 244	3 492	3 143	3 251	23 348
Total exportado a los Estados Unidos	102 510	175 112	320 209	441 208	562 951	901 087	1 194 592	1 662 927	1 878 323	2 163 261	2 363 699	2 377 622	2 444 759	16 588 260
	Participación (en porcentajes)													
Hilo	0,70	0,36	0,15	0,07	0,07	0,04	0,04	0,05	0,05	0,03	0,04	0,02	0,01	0,04
Textil	4,08	3,17	1,21	0,32	0,36	0,15	0,10	0,08	0,03	0,05	0,03	0,02	0,02	0,15
Confección	93,07	96,47	98,64	99,61	99,56	99,81	99,77	99,76	99,70	99,72	99,78	99,84	99,84	99,67
Otros	2,15	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,08	0,11	0,22	0,20	0,15	0,13	0,13	0,14
Total exportado a los Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Tasa de crecimiento anual													
Hilo	-	-13,4	-21,0	-38,3	36,9	-16,1	44,9	75,8	-3,8	-22,2	34,3	-58,2	-34,4	-8,6
Textil	-	33,0	-30,6	-63,5	45,6	-33,0	-10,2	1,1	-53,9	100,8	-30,3	-50,4	-5,8	-18,2
Confección	-	77,1	87,0	39,1	27,5	60,5	32,5	39,2	12,9	15,2	9,3	0,6	2,8	31,0
Otros	-	-	-	-	487,8	-91,6	34 353,6	77,3	135,0	1,4	-17,7	-10,0	3,4	3,3
Total exportado a los Estados Unidos	-	70,8	82,9	37,8	27,6	60,1	32,6	39,2	13,0	15,2	9,3	0,6	2,8	30,3

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002).

Cuadro 23

## HONDURAS: EXPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A LOS ESTADOS UNIDOS (1990-2002)

Tipo	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)													
Hilo	12,00	12,00	12,00	11,50	12,25	11,82	11,43	11,33	11,23	10,08	7,30	6,56	6,13	10,55
Textil	8,15	7,76	7,92	7,83	7,69	8,80	14,38	7,90	10,07	9,95	8,89	8,84	9,99	8,50
Made-up	10,35	-	-	9,09	8,82	16,40	9,58	7,36	6,24	4,50	3,99	3,77	2,45	-
Confección	19,87	19,52	13,94	10,81	9,73	8,80	7,85	7,54	7,24	7,08	8,02	4,31	3,35	7,00
Total exportado a los Estados Unidos	19,13	19,12	13,86	10,80	9,72	8,80	7,86	7,54	7,24	7,07	8,02	4,31	3,35	7,00
	Total importado por los Estados Unidos=100													
Hilo	62,73	62,77	86,58	106,49	126,05	134,38	145,48	150,22	155,08	142,47	91,07	152,05	183,07	150,76
Textil	42,59	40,59	57,13	72,49	79,08	99,98	182,96	104,71	138,99	140,65	110,92	204,81	298,59	121,44
Made-up	54,11	-	-	84,19	90,71	186,37	121,86	97,62	86,18	63,61	49,77	87,39	73,31	-
Confección	103,86	102,09	100,55	100,08	100,06	99,99	99,88	99,97	99,99	100,04	100,07	99,99	100,00	99,98
Total exportado a los Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002).

Cuadro 24

## HONDURAS: EXPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A LOS ESTADOS UNIDOS BAJO EL PROGRAMA ICC (1990-2002) a/

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Valor (miles de dólares)														
Hilo	0	0	0	0	0	0	0	54	44	68	92	246	90	58	652
Textil	0	0	0	0	0	0	0	0	8	0	0	0	1	6	15
Confección	0	0	0	0	255	469	1 075	217	711	17	326	440	305	1	3 815
Otros	0	0	0	0	1	10	0	80	371	2 166	632	88	187	0	3 535
Total exportado a los Estados Unidos	0	0	0	0	256	479	1 076	350	1 134	2 250	1 050	773	584	65	8 017
	Participación (en porcentajes)														
Hilo	-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	15,30	3,92	3,01	8,73	31,78	15,48	89,50	8,13
Textil	-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,70	0,00	0,00	0,00	0,24	8,57	0,19
Confección	-	-	-	-	99,55	97,85	99,98	61,92	62,66	0,75	31,09	56,90	52,22	1,93	47,59
Otros	-	-	-	-	0,45	2,15	0,02	22,78	32,72	96,24	60,18	11,32	32,05	0,00	44,09
Total exportado a los Estados Unidos	-	-	-	-	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Tasa de crecimiento anual														
Hilo	-	-	-	-	-	-	-	-	-17,0	52,3	35,4	168,0	-63,2	-35,4	-
Textil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	293,6	-
Confección	-	-	-	-	-	84,0	129,5	-79,8	227,9	-97,6	1 840,3	34,8	-30,7	-99,6	-
Otros	-	-	-	-	-	786,5	-97,5	31 286,2	365,4	483,7	-70,8	-86,1	113,8	-	-
Total exportado a los Estados Unidos	-	-	-	-	-	87,2	124,6	-67,5	224,0	98,5	-53,3	-26,4	-24,5	-88,8	-

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y United States International Trade Commission Trade Database (<http://dataweb.usitc.gov/>).

a/ Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

Cuadro 25

## HONDURAS: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A LOS ESTADOS UNIDOS BAJO EL PROGRAMA CBTPA (1990-2002) a/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Valor (miles de dólares)													
Hilo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Textil	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Confección	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	45 256	1 460 774	1 772 947	3 278 977
Otros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total exportado a los Estados Unidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	45 256	1 460 774	1 772 947	3 278 977
	Participación (en porcentajes)													
Hilo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0
Textil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0
Confección	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	100	100	100
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	0	0	0
Total exportado a los Estados Unidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	100	100	100
	Tasa de crecimiento anual													
Hilo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Textil	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Confección	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3 127,8	21,4	84,9
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total exportado a los Estados Unidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3 127,8	21,4	84,9

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y United States International Trade Commission Trade Database (<http://dataweb.usitc.gov/>).

a/ CBTPA.- Caribbean Basin Trade Partnership Act, iniciada en octubre de 2002.

Cuadro 26

## HONDURAS: PARTICIPACION DE LOS PROGRAMAS ICC Y CBTPA EN LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A LOS ESTADOS UNIDOS (1990-2002) a/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Valor total (miles de dólares)													
Hilo	722	625	494	305	417	350	507	892	858	667	896	375	246	7 356
Textil	4 178	5 558	3 860	1 410	2 053	1 376	1 236	1 250	576	1 156	806	400	377	24 237
Confección	95 404	168 928	315 854	439 487	560 447	899 358	1 191 844	1 659 005	1 872 705	2 157 194	2 358 504	2 373 704	2 440 885	16 533 319
Otros	2 206	0	0	6	35	3	1 004	1 780	4 184	4 244	3 492	3 143	3 251	23 348
Total exportado a los Estados Unidos	102 510	175 112	320 209	441 208	562 951	901 087	1 194 592	1 662 927	1 878 323	2 163 261	2 363 699	2 377 622	2 444 759	16 588 260
	Bajo el programa ICC													
Hilo	0	0	0	0	0	0	0	54	44	68	92	246	90	58
Textil	0	0	0	0	0	0	0	0	8	0	0	0	1	6
Confección	0	0	0	0	255	469	1 075	217	711	17	326	440	305	1
Otros	0	0	0	0	1	10	0	80	371	2 166	632	88	187	0
Total exportado a los Estados Unidos	0	0	0	0	256	479	1 076	350	1 134	2 250	1 050	773	584	65
	Bajo el programa CBTPA													
Hilo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Textil	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Confección	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	45 256	1 460 774	1 772 947	3 278 977
Otros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total exportado a los Estados Unidos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	45 256	1 460 774	1 772 947	3 278 977
	Valor de ICC y CBTPA sobre exportaciones totales (porcentaje)													
Hilo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,00	5,18	10,14	10,23	65,54	36,75	0,79
Textil	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,37	0,00	0,00	0,00	0,38	0,02
Confección	0,00	0,00	0,00	0,00	0,05	0,05	0,09	0,01	0,04	0,00	1,93	61,56	72,65	19,83
Otros	0,00	--	--	0,00	3,36	0,00	0,03	4,48	8,87	51,04	18,09	2,78	5,76	0,00
Total exportado a los Estados Unidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,05	0,05	0,09	0,02	0,06	0,10	1,96	61,47	72,54	19,77

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y United States International Trade Commission Trade Database (<http://dataweb.usitc.gov/>).

a/ Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y Caribbean Basin Trade Partnership Act (CBTPA).

Cuadro 27

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES BAJO EL PROGRAMA 9802 PARA EL CAPITULO 61 DEL SISTEMA ARMONIZADO (2000-2002) a/

(En miles de dólares y en porcentajes)

	Valor aduanal	Contenido de	Valor aduanal	Contenido de	Valor aduanal	Contenido de	Contenido de EU / valor aduanal		
							2000	2001	2002
1 Mexico	2 098 873	1 548 145	1 746 453	1 287 800	1 260 196	921 261	73,76	73,74	73,10
2 Honduras	1 263 594	945 392	1 071 656	804 804	693 224	508 319	74,82	75,10	73,33
3 El Salvador	990 432	653 149	791 615	546 705	547 615	364 900	65,95	69,06	66,63
4 República	736 333	554 351	622 336	470 580	515 980	378 880	75,29	75,62	73,43
5 Costa Rica	356 991	253 373	352 351	239 930	283 870	173 522	70,97	68,09	61,13
6 Haití	202 690	161 167	159 334	122 400	121 963	94 693	79,51	76,82	77,64
7 Jamaica	210 457	177 624	154 625	125 032	97 133	72 689	84,40	80,86	74,83
8 Guatemala	141 604	83 313	130 491	77 009	85 733	37 854	58,84	59,01	44,15
9 Colombia	79 675	60 704	43 661	30 299	19 100	13 872	76,19	69,40	72,63
10 Nicaragua	15 109	12 190	11 264	9 163	16 532	13 196	80,68	81,35	79,82
11 Hong Kong	17 480	278	15 658	347	12 701	661	1,59	2,22	5,20
12 China	18 679	473	11 018	535	9 433	501	2,53	4,86	5,31
13 Korea	954	363	2 976	457	3 266	690	38,05	15,36	21,13
14 Guyana	464	345	3 139	2 448	2 881	2 322	74,35	77,99	80,60
15 Ecuador	6 677	5 172	7 188	5 522	2 772	2 043	77,46	76,82	73,70
16 Sri Lanka	3 071	95	7 393	24	2 461	14	3,09	0,32	0,57
17 St Lucia Is	3 656	187	3 691	152	2 169	14	5,11	4,12	0,65
18 Uruguay	1 449	6	1 086	7	2 120	16	0,41	0,64	0,75
19 Filipinas	9 787	137	2 980	51	1 779	142	1,40	1,71	7,98
20 Rumanía	0	0	0	0	1 666	81	--	--	4,86
TOTAL	6 182 072	4 460 576	5 168 038	3 729 607	3 694 693	2 587 710	72,15	72,17	70,04

Fuente: Elaboración propia con base en <http://dataweb.usitc.gov/> Sección 9802, Reports by HTS Chapter for 9802 Items, cap. 61, 9802 Data by Country. Consultado el 02 de junio de 2003.

a/ El capítulo 62 del Sistema Armonizado se refiere a prendas y complementos de vestir, de punto.

Cuadro 28

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES BAJO EL PROGRAMA 9802 PARA EL CAPITULO 62 DEL SISTEMA ARMONIZADO (2000-2002) a/

(En miles de dólares y en porcentajes)

	2000		2001		2002		Contenido de EU / valor aduanal		
	Valor aduanal	Contenido de EU	Valor aduanal	Contenido de EU	Valor aduanal	Contenido de EU	2000	2001	2002
1 Armenia	0	0	580	506	658	574	--	87,24	87,23
2 Australia	0	0	0	0	0	0	--	--	--
3 Austria	0	0	0	0	0	0	--	--	--
4 Bahrain	2 998	22	1 897	22	0	0	0,73	1,16	--
5 Bangladesh	1 736	245	1 114	94	1 266	134	14,11	8,44	10,58
6 Barbados	3 832	1 841	1 293	657	0	0	48,04	50,81	--
7 Belarus	1 061	6	612	39	1 899	24	0,57	6,37	1,26
8 Belize	15 701	9 741	13 592	8 726	11 385	7 984	62,04	64,20	70,13
9 Bolivia	0	0	583	212	920	310	--	36,36	33,70
10 Br Virgin Is	0	0	0	0	0	0	--	--	--
11 Brazil	480	12	0	0	0	0	2,50	--	--
12 Bulgaria	5 478	182	9 741	380	8 940	265	3,32	3,90	2,96
13 Burma (Myanmar)	88	26	485	128	463	61	29,55	26,39	13,17
14 Cambodia	286	4	1 125	41	2 539	59	1,40	3,64	2,32
15 Canada	3 488	589	517	137	18	16	16,89	26,50	88,89
16 Cen African Rep	0	0	1	1	0	0	--	--	--
17 Chile	0	0	0	0	0	0	--	--	--
18 China	85 058	41 745	90 118	51 156	51 086	24 591	49,08	56,77	48,14
19 Colombia	148 437	64 036	132 596	51 017	107 093	39 101	43,14	38,48	36,51
20 Costa Rica	411 400	259 131	313 825	214 232	245 490	162 541	62,99	68,26	66,21
TOTAL	6 859 381	3 145 999	5 128 727	2 255 570	3 368 841	1 442 976	45,86	43,98	42,83

Fuente: Elaboración propia con base en <http://dataweb.usitc.gov/> Sección 9802, Reports by HTS Chapter for 9802 Items, cap. 61, 9802 Data by Country. Consultado el 02 de junio de 2003.

a/ El capítulo 62 del Sistema Armonizado se refiere a prendas y complementos de vestir, excepto los de punto.

Cuadro 29

## HONDURAS: SALDO COMERCIAL EN LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION CON ESTADOS UNIDOS (1990-2002)

(Millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
<b>Exportaciones</b>														
Hilo	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	7
Textil	4	6	4	1	2	1	1	1	1	1	1	0	0	24
Confección	95	169	316	439	560	899	1 192	1 659	1 873	2 157	2 359	2 374	2 441	16 533
Otros	2	0	0	0	0	0	1	2	4	4	3	3	3	23
Total exportado a los Estados Unidos	103	175	320	441	563	901	1 195	1 663	1 878	2 163	2 364	2 378	2 445	16 588
<b>Importaciones</b>														
Hilo	1	3	2	2	4	6	20	15	15	13	43	50	81	256
Textil	3	2	6	6	7	23	29	30	31	22	44	141	317	662
Confección	1	1	10	9	11	29	92	106	145	141	195	222	169	1 129
Otros	0	0	0	0	0	2	1	2	6	8	20	18	10	68
Total importado de los Estados Unidos	5	6	17	17	22	59	142	153	196	184	303	432	578	2 115
<b>Saldo Comercial</b>														
Hilo	0	-2	-1	-1	-4	-6	-19	-14	-15	-13	-42	-50	-81	-249
Textil	1	3	-2	-5	-5	-21	-28	-28	-30	-21	-44	-141	-317	-637
Confección	95	168	306	431	550	871	1 100	1 553	1 728	2 016	2 164	2 151	2 272	15 404
Otros	2	0	0	0	0	-2	0	-1	-1	-3	-17	-15	-7	-45
Total importado de los Estados Unidos	97	169	303	424	541	842	1 053	1 510	1 682	1 979	2 061	1 945	1 867	14 473

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

Cuadro 30

HONDURAS: EXPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A ESTADOS UNIDOS a/  
 POR DISTRITO DE ENTRADA (1990-2002)

	Valor (dólares)	Participación (%)	Valor (dólares)	Participación (%)	Valor (dólares)	Participación (%)
	1990		2002		Diferencia 1990-2002	
Miami	84 967 579	82,89	1 404 514 969	57,45	1 319 547 390	-25,44
Mobile	-	-	348 487 240	14,25	-	-
New Orleans	6 321 625	6,17	207 304 745	8,48	200 983 120	2,31
Wilmington	1 112 222	1,08	157 479 904	6,44	-	-
Los Angeles	1 406 556	1,37	70 561 409	2,89	69 154 853	1,51
Norfolk	171 498	0,17	59 457 662	2,43	59 286 164	2,26
Houston	3 002 232	2,93	55 602 871	2,27	52 600 639	-0,65
Savannah	-	-	46 510 482	1,90	-	-
Dallas	-	-	35 954 188	1,47	-	-
St. Louis	1 374 722	1,34	23 457 840	0,96	22 083 118	-0,38
New York	2 581 655	2,52	22 683 641	0,93	20 101 986	-1,59
Charleston	-	-	4 423 479	0,18	-	-
Philadelphia	-	-	2 435 814	0,10	-	-
Cleveland	-	-	1 607 611	0,07	-	-
El Paso	-	-	1 267 743	0,05	-	-
San Juan Puerto Rico	-	-	1 166 474	0,05	-	-
Ogdensburg	-	-	659 405	0,03	-	-
San Francisco	203 531	0,20	356 360	0,01	152 829	-0,18
Chicago	-	-	204 394	0,01	-	-
Buffalo	-	-	176 448	0,01	-	-
Laredo	38 415	0,04	122 131	0,00	83 716	-0,03
Detroit	37 260	0,04	79 721	0,00	42 461	-0,03
Tampa	150 636	0,15	75 940	0,00	-74 696	-0,14
Seattle	35 015	0,03	71 554	0,00	36 539	-0,03
Portland	-	-	34 865	0,00	-	-
San Diego	379 644	0,37	20 893	0,00	-358 751	-0,37
Pembina	-	-	12 466	0,00	-	-
St. Albans	-	-	11 949	0,00	-	-
Milwaukee	-	-	5 036	0,00	-	-
Virgin Island	14 692	0,01	4 412	0,00	-10 280	-0,01
Great Falls	446 358	0,44	3 492	0,00	-442 866	-0,44
Anchorage	-	-	3 191	0,00	-	-
Columbia	-	-	324	0,00	-	-
Baltimore	243 636	0,24	0	-	-	-
Providence	22 626	0,02	0	-	-	-
TOTAL	102 509 902	100,00	2 444 758 653	100,00	2 342 248 751	0,00

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990 y 2002).

a/ Distritos ordenados según su participación en el año 2002.

Cuadro 31

## HONDURAS: EXPORTACIONES DE CONFECCION A ESTADOS UNIDOS POR DISTRITO DE ENTRADA (1990-2002) a/

	Valor (dólares)	Participación (%)	Valor (dólares)	Participación (%)	Valor (dólares)	Participación (%)
	1990		2002		Diferencia 1990-2002	
Miami	84 944 667	89,04	1 402 918 676	57,48	1 317 974 009	-31,56
Mobile	-	-	348 356 220	14,27	-	-
New Orleans	1 436 141	1,51	207 256 217	8,49	205 820 076	6,99
Wilmington	1 112 222	1,17	157 479 478	6,45	156 367 256	5,29
Los Angeles	1 406 556	1,47	70 480 508	2,89	69 073 952	1,41
Norfolk	171 498	0,18	59 457 662	2,44	59 286 164	2,26
Houston	1 077 762	1,13	55 573 679	2,28	54 495 917	1,15
Savannah	-	-	46 510 482	1,91	-	-
Dallas	-	-	35 954 188	1,47	-	-
St. Louis	1 374 722	1,44	23 457 840	0,96	22 083 118	-0,48
New York	2 564 307	2,69	22 682 051	0,93	20 117 744	-1,76
Charleston	-	-	4 126 100	0,17	-	-
Philadelphia	-	-	2 435 814	0,10	-	-
El Paso	-	-	1 267 743	0,05	-	-
San Juan Puerto Rico	-	-	780 346	0,03	-	-
Ogdensburg	-	-	659 405	0,03	-	-
Cleveland	-	-	373 360	0,02	-	-
San Francisco	203 531	0,21	335 746	0,01	132 215	-0,20
Chicago	-	-	204 394	0,01	-	-
Buffalo	-	-	176 448	0,01	-	-
Laredo	38 415	0,04	122 131	0,01	83 716	-0,04
Tampa	79 443	0,08	75 940	0,00	-3 503	-0,08
Seattle	35 015	0,04	71 554	0,00	36 539	-0,03
Portland	-	-	34 865	0,00	-	-
Detroit	37 260	0,04	32 721	0,00	-4 539	-0,04
San Diego	195 071	0,20	20 893	0,00	-174 178	-0,20
Pembina	-	-	12 466	0,00	-	-
St. Albans	-	-	11 949	0,00	-	-
Milwaukee	-	-	5 036	0,00	-	-
Virgin Island	14 692	0,02	4 412	0,00	-10 280	-0,02
Great Falls	446 358	0,47	3 492	0,00	-442 866	-0,47
Anchorage	-	-	3 191	0,00	-	-
Columbia	-	-	324	0,00	-	-
Baltimore	243 636	0,26	-	-	-	-
Providence	22 626	0,02	-	-	-	-
TOTAL	95 403 922	100,00	2 440 885 331	100,00	2 345 481 409	0,00

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990 y 2002).

a/ Distritos ordenados según su participación en el año 2002.

Cuadro 32

HONDURAS: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TEXTILES A ESTADOS UNIDOS POR DISTRITO DE ENTRADA (1990-2002) a/

	Valor (dólares)	Participación (%)	Valor (dólares)	Participación (%)	Valor (dólares)	Participación (%)
	1990		2002		Diferencia 1990-2002	
Charleston	-	-	248 314	65,91	-	-
New Orleans	4 160 627	99,58	48 528	12,88	-4 112 099	-86,70
Cleveland	-	-	45 379	12,05	-	-
Miami	-	-	30 585	8,12	-	-
Mobile	-	-	1 920	0,51	-	-
New York	17 348	0,42	1 590	0,42	-15 758	0,01
Wilmington	-	-	426	0,11	-	-
TOTAL	4 177 975	100,00	376 742	100,00	-3 801 233	0,00

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990 y 2002).

a/ Distritos ordenados según su participación en el año 2002.

Cuadro 33

## HONDURAS: EXPORTACIONES DE HILO A ESTADOS UNIDOS POR DISTRITO DE ENTRADA (1990-2002) a\

	Valor (dólares)	Participación (%)	Valor (dólares)	Participación (%)	Valor (dólares)	Participación (%)
	1990		2002		Diferencia 1990-2002	
Los Angeles	-	-	80 901	32,89	-	-
San Juan de Puerto Rico	-	-	66 186	26,91	-	-
Charleston	-	-	49 065	19,95	-	-
Houston	-	-	29 192	11,87	-	-
San Francisco	-	-	20 614	8,38	-	-
New Orleans	650 958	90,14	-	-	-	-
Tampa	71 193	9,86	-	-	-	-
TOTAL	722 151	100,00	245 958	100,00	-476 193	0,00

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990 y 2002).

a/ Distritos ordenados según su participación en el año 2002.

Cuadro 34

HONDURAS: EXPORTACIONES DE OTROS PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A  
ESTADOS UNIDOS POR DISTRITO DE ENTRADA (1990-2002) a\

	Valor (dólares)	Participación (%)	Valor (dólares)	Participación (%)	Valor (dólares)	Participación (%)
	1990		2002		Diferencia 1990-2002	
Miami	22 912,00	1,04	1 565 708,00	48,17	1 542 796,00	47,13
Cleveland	-	-	1 188 872,00	36,57	-	-
San Juan de Puerto I	-	-	319 942,00	9,84	-	-
Mobile	-	-	129 100,00	3,97	-	-
Detroit	-	-	47 000,00	1,45	-	-
New Orleans	73 899,00	3,35	-	-	-	-
San Diego	184 573,00	8,37	-	-	-	-
Houston	1 924 470,00	87,24	-	-	-	-
TOTAL	2 205 854,00	100,00	3 250 622,00	100,00	1 044 768,00	0,00

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990 y 2002).

a/ Distritos ordenados según su participación en el año 2002.

Cuadro 35

HONDURAS: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION (1990-2002)  
PRINCIPALES 25 PRODUCTOS A 10 DIGITOS (SEGUN SU UBICACION EN 2002) a/

		Valor (millones de dólares)													
		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
1	6110202075														
	WOMENS OR GIRLS OTHER PULLOVERS, AND SIMILAR GARMENTS, OF COTTON, KNITTED OR CROCHETED, CONTAINING LESS THAN 36 PERCENT BY WEIGHT OF FLAX FIBERS	1	3	24	30	37	61	83	100	100	131	206	236	228	1 239
2	6110202065														
	MENS OR BOYS OTHER PULLOVERS, AND SIMILAR GARMENTS, OF COTTON, KNITTED OR CROCHETED, CONTAINING LESS THAN 36 PERCENT BY WEIGHT OF FLAX FIBERS	0	1	11	20	23	33	40	54	56	159	237	243	212	1 090
3	6109100012														
	MENS COTTON OTHER T-SHIRTS, KNITTED OR CROCHETED, EXCEPT UNDERWEAR	8	5	9	12	15	34	62	108	200	164	139	142	203	1 101
4	6109100005														
	MENS OR BOYS T-SHIRTS, ALL WHITE OF COTTON UNDERWEAR, SHORT HEMMED SLEEVES HEMMED BOTTOMS CREW OR ROUND NECKLINE WITHOUT POCKETS, TRIM EMBROIDERY- KNIT	1	4	5	6	9	15	70	117	129	200	156	131	164	1 008
5	6212109020														
	BRASSIERES, NOT CONTAINING LACE OR NET OR EMBROIDERY, OF MAN-MADE FIBERS, WHETHER OR NOT KNITTED OR CROCHETED	0	0	0	0	0	71	57	77	98	111	105	115	163	798
6	6107110010														
	MENS UNDERPANTS AND BRIEFS, KNITTED OR CROCHETED, OF COTTON	2	2	3	6	12	25	58	79	80	99	97	81	84	629
7	6109901007														
	MENS T-SHIRTS, KNITTED OR CROCHETED, OF OTHER TEXTILE MATERIALS, OF MAN-MADE FIBERS	1	1	3	1	2	2	26	68	70	83	77	80	82	496
8	6109100040														
	WOMENS COTTON T-SHIRTS, KNITTED OR CROCHETED, EXCEPT UNDERWEAR	1	1	3	10	14	23	20	39	25	20	67	69	71	363
9	6105100010														
	MENS SHIRTS, KNITTED OR CROCHETED, OF COTTON	8	8	17	18	25	43	72	107	141	126	104	90	71	828
10	6203424015														
	MENS TROUSERS AND BREECHES, NOT KNITTED, OF COTTON, OTHER SOCKS AND OTHER HOSIERY, FOR VARICOSE VEINS, AND FOOTWEAR WITHOUT APPLIED SOLES, KNITTED OR CROCHETED, OF COTTON: NOT CONTAINING LACE OR NET	2	8	27	45	39	57	63	73	62	70	68	62	56	633
11	6115929000														
	MENS TROUSERS AND BREECHES, NOT KNITTED, OF SYNTHETIC FIBERS	0	0	0	0	0	0	0	1	1	4	11	17	41	75
12	6107110020														
	BOYS UNDERPANTS AND BRIEFS, KNITTED OR CROCHETED, OF COTTON	0	1	1	0	0	1	13	14	25	41	36	37	40	210
13	6108229020														
	WOMENS BRIEFS AND PANTIES, KNITTED OR CROCHETED, OF MAN-MADE FIBERS	0	0	0	0	0	14	22	25	32	56	49	45	39	282
14	6203434010														
	MENS TROUSERS AND BREECHES, NOT KNITTED, OF SYNTHETIC FIBERS	2	9	7	8	11	17	20	24	25	30	41	36	38	267
15	6205302070														
	MENS OTHER SHIRTS, OF MAN-MADE FIBERS, NOT KNITTED, WITH LESS THAN TWO COLORS IN THE WARP AND/OR THE FILLING	0	1	2	5	13	21	24	30	26	24	27	31	35	239
16	6205202065														
	MENS OTHER SHIRTS, OF COTTON, NOT KNITTED, WITH LESS THAN TWO COLORS IN THE WARP	2	3	11	19	25	41	31	24	18	24	25	20	32	276
17	6109100009														
	MENS OR BOYS OTHER UNDERWEAR SIMILAR TO T-SHIRTS, SINGLET, TANK TOPS, OF COTTON KNITTED OR CROCHETED	0	1	1	1	0	1	5	8	11	12	30	39	29	137
18	6105202010														
	MENS SHIRTS, KNITTED OR CROCHETED, OF MAN-MADE FIBERS, CONTAINING LESS THAN 23 PERCENT OF WOOL OR FINE ANIMAL HAIR	0	0	2	0	0	10	4	5	13	9	19	21	28	111
19	6108210010														
	WOMENS BRIEFS AND PANTIES, KNITTED OR CROCHETED, OF COTTON	1	8	4	7	17	28	26	18	14	21	24	20	28	215
20	6204624020														
	WOMENS TROUSERS AND BREECHES, OF COTTON, NOT KNITTED, OTHER	1	2	2	5	6	6	18	30	35	37	34	35	25	236
21	6110303055														
	WOMENS OR GIRLS OTHER PULLOVERS, AND SIMILAR ARTICLES, OF MAN-MADE FIBERS, KNITTED OR CROCHETED, CONTAINING LESS THAN 30 PERCENT BY WEIGHT OF SILK	0	1	6	2	6	4	11	12	14	14	24	26	25	144
22	6109100027														
	MENS OR BOYS OTHER ARTICLES SIMILAR TO T-SHIRTS, SINGLET, TANK TOPS, OF COTTON KNITTED OR CROCHETED	0	0	1	0	0	1	1	2	4	5	16	26	25	81
23	6109100045														
	GIRLS COTTON T-SHIRTS, KNITTED OR CROCHETED, EXCEPT UNDERWEAR	0	0	1	1	2	3	4	4	3	7	13	21	23	84
24	6212105020														
	BRASSIERES, CONTAINING LACE OR NET OR EMBROIDERY, OF MAN-MADE FIBERS, WHETHER OR NOT KNITTED OR CROCHETED	0	0	0	0	0	2	2	7	9	12	17	17	22	86
25	6207110000														
	MENS OR BOYS UNDERPANTS AND BRIEFS OF COTTON, NOT KNITTED OR CROCHETED	3	6	6	4	6	12	20	31	29	33	20	21	21	212
Total de los 25 productos		35	64	144	202	262	526	752	1 056	1 218	1 490	1 643	1 662	1 786	10 839
Resto de los productos		67	111	176	240	301	376	443	607	660	673	721	716	659	5 750
Total exportado a los Estados Unidos		103	175	320	441	563	901	1 195	1 663	1 878	2 163	2 364	2 378	2 445	16 588

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Todos los productos ubicados en los primeros 25 lugares para el año 2002 pertenecen al tipo confección.

Cuadro 36

HONDURAS: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION (1990-2002)  
PRINCIPALES 25 PRODUCTOS A 10 DIGITOS (SEGUN SU UBICACION EN 2002) a/

		Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)													
		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
1	6110202075 WOMENS OR GIRLS OTHER PULLOVERS, AND SIMILAR GARMENTS, OF COTTON, KNITTED OR CROCHETED, CONTAINING LESS THAN 36 PERCENT BY WEIGHT OF FLAX FIBERS	20,70	20,70	18,25	16,43	16,90	16,29	12,68	13,73	13,69	13,50	14,38	11,86	11,32	13,33
2	6110202065 COTTON, KNITTED OR CROCHETED, CONTAINING LESS THAN 36 PERCENT BY WEIGHT OF FLAX FIBERS	20,70	20,70	20,45	17,42	13,58	11,39	9,09	8,06	11,43	6,84	5,73	4,46	3,82	6,48
3	6109100012 MENS COTTON OTHER T-SHIRTS, KNITTED OR CROCHETED, EXCEPT UNDERWEAR	21,00	21,00	8,97	13,62	11,63	8,51	6,85	4,98	4,16	4,05	5,89	0,65	0,93	4,12
4	6109100005 MENS OR BOYS T-SHIRTS, ALL WHITE OF COTTON UNDERWEAR, SHORT HEMMED SLEEVES HEMMED BOTTOMS CREW OR ROUND NECKLINE WITHOUT POCKETS, TRIM, EMBROIDERY- KNIT	21,00	21,00	15,54	15,42	14,30	11,49	5,23	3,96	4,06	4,19	5,36	0,59	0,21	3,69
5	6212109020 BRASSIERES, NOT CONTAINING LACE OR NET OR EMBROIDERY, OF MAN-MADE FIBERS, WHETHER OR NOT KNITTED OR CROCHETED	-	-	-	-	-	5,39	5,16	5,23	5,66	5,12	5,53	0,90	0,17	3,65
6	6107110010 MENS UNDERPANTS AND BRIEFS, KNITTED OR CROCHETED, OF COTTON	7,90	7,90	4,40	1,61	1,54	1,88	1,96	2,05	1,84	1,79	2,10	0,65	1,12	1,70
7	6109901007 MENS T-SHIRTS, KNITTED OR CROCHETED, OF OTHER TEXTILE MATERIALS: OF MAN-MADE FIBERS	34,00	34,00	15,29	3,48	5,50	6,03	5,69	5,52	5,68	5,89	10,05	0,65	0,29	4,86
8	6109100040 WOMENS COTTON T-SHIRTS, KNITTED OR CROCHETED, EXCEPT UNDERWEAR	21,00	21,00	15,47	11,44	6,27	8,31	11,02	12,52	9,73	11,71	7,00	2,60	3,94	7,14
9	6105100010 MENS SHIRTS, KNITTED OR CROCHETED, OF COTTON	21,00	20,93	16,62	18,83	16,15	12,05	9,46	8,75	8,84	9,39	9,89	7,30	7,59	9,81
10	6203424015 MENS TROUSERS AND BREECHES, NOT KNITTED, OF COTTON, OTHER SOCKS AND OTHER HOSIERY, FOR VARICOSE VEINS, AND FOOTWEAR WITHOUT APPLIED SOLES, KNITTED OR CROCHETED, OF COTTON: NOT CONTAINING LACE OR NET	17,63	17,70	11,65	10,02	10,16	9,41	8,77	10,04	11,32	10,94	10,56	1,25	0,28	8,59
11	6107110020 BOYS UNDERPANTS AND BRIEFS, KNITTED OR CROCHETED, OF COTTON	7,90	7,90	4,51	1,84	2,28	2,44	2,30	2,13	2,14	2,00	2,11	0,00	0,00	1,38
13	6108229020 WOMENS BRIEFS AND PANTIES, KNITTED OR CROCHETED, OF MAN-MADE FIBERS	-	-	-	-	-	5,15	4,73	4,09	4,32	4,28	4,41	2,78	4,44	4,16
14	6203434010 MENS TROUSERS AND BREECHES, NOT KNITTED, OF SYNTHETIC FIBERS	29,47	29,70	15,47	7,03	8,47	6,18	5,73	5,54	5,31	5,59	7,91	0,81	0,26	5,94
15	6205302070 MENS OTHER SHIRTS, OF MAN-MADE FIBERS, NOT KNITTED, WITH LESS THAN TWO COLORS IN THE WARP AND/OR THE FILLING	29,40	29,48	20,58	13,26	11,39	7,44	6,88	5,99	5,75	6,74	8,28	3,61	0,41	6,07
16	6205202065 MENS OTHER SHIRTS, OF COTTON, NOT KNITTED, WITH LESS THAN TWO COLORS IN THE WARP	21,09	20,94	11,62	8,99	10,11	11,48	10,66	7,95	7,08	7,03	9,09	7,56	3,05	8,82
17	6109100009 MENS OR BOYS OTHER UNDERWEAR SIMILAR TO T-SHIRTS, SINGLET, TANK TOPS, OF COTTON KNITTED OR CROCHETED	21,00	21,00	13,10	4,23	3,34	3,98	3,34	3,38	3,41	3,68	3,60	0,52	0,02	2,13
18	6105202010 MENS SHIRTS, KNITTED OR CROCHETED, OF MAN-MADE FIBERS, CONTAINING LESS THAN 23 PERCENT OF WOOL OR FINE ANIMAL HAIR	-	34,60	31,20	18,28	7,67	8,71	7,52	8,13	6,49	8,74	9,06	3,00	2,11	6,12
19	6108210010 WOMENS BRIEFS AND PANTIES, KNITTED OR CROCHETED, OF COTTON	8,10	8,10	5,36	3,87	3,60	4,23	4,64	3,80	2,93	2,56	2,34	0,78	0,76	3,14
20	6204624020 WOMENS TROUSERS AND BREECHES, OF COTTON, NOT KNITTED, OTHER WOMENS OR GIRLS OTHER PULLOVERS, AND SIMILAR ARTICLES, OF MAN MADE FIBERS, KNITTED OR CROCHETED, CONTAINING LESS THAN 30 PERCENT BY WEIGHT OF SILK	17,70	17,70	8,42	10,63	13,63	8,53	14,88	16,93	13,21	13,04	14,32	10,57	7,87	12,81
21	6110303055 MENS OR BOYS OTHER ARTICLES SIMILAR TO T-SHIRTS, SINGLET, TANK TOPS, OF COTTON KNITTED OR CROCHETED	34,20	34,20	22,60	8,60	6,86	13,07	13,71	17,70	14,41	14,54	19,81	6,06	7,22	12,81
22	6109100027 GIRLS COTTON T-SHIRTS, KNITTED OR CROCHETED, EXCEPT UNDERWEAR	21,00	-	20,80	21,00	21,00	17,84	4,41	8,31	5,89	5,11	6,30	1,25	0,95	3,38
23	6109100045 BRASSIERES, CONTAINING LACE OR NET OR EMBROIDERY, OF MAN-MADE FIBERS, WHETHER OR NOT KNITTED OR CROCHETED	21,00	21,00	18,33	13,25	11,22	11,27	8,36	8,44	5,67	7,37	8,08	0,56	0,67	4,50
24	6212105020 MENS OR BOYS UNDERPANTS AND BRIEFS OF COTTON, NOT KNITTED OR CROCHETED	6,50	6,50	3,87	2,09	1,91	5,07	5,28	5,66	5,76	5,83	5,92	5,92	6,01	5,53
25	6207110000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,52
Total de los 25 productos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,13	0,52
Resto de los productos		29,11	30,14	25,18	19,88	18,20	21,11	21,20	20,67	20,60	22,74	26,29	14,33	3,93	19,23
Total exportado a los Estados Unidos		19,13	19,12	13,86	10,80	9,72	8,80	7,86	7,54	7,24	7,07	8,02	4,31	3,35	7,00

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Todos los productos ubicados en los primeros 25 lugares para el año 2002 pertenecen al tipo confección.

Cuadro 37

HONDURAS: EXPORTACIONES DE HILO (1990-2002)  
PRINCIPALES 25 PRODUCTOS A 10 DIGITOS (SEGUN SU UBICACION EN 2002) a/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Valor (millones de dólares)													
5607491500 (232)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	0,17	0,11	0,36
5607909000 (249)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,06	0,06
5508100000 (270)	0,00	0,00	0,00	0,17	0,28	0,00	0,43	0,47	0,44	0,47	0,30	0,05	0,03	2,64
5204190000 (278)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,03
5401100000 (292)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,29	0,32	0,04	0,14	0,03	0,02	0,83
Total de los 5 productos	0,00	0,00	0,00	0,17	0,28	0,00	0,43	0,76	0,76	0,51	0,52	0,25	0,25	3,91
Resto de los productos	0,72	0,63	0,49	0,14	0,14	0,35	0,08	0,14	0,10	0,16	0,38	0,12	0,00	3,44
Total exportado a los Estados Unidos	0,72	0,63	0,49	0,30	0,42	0,35	0,51	0,89	0,86	0,67	0,90	0,37	0,25	7,36
	Participación (en porcentajes)													
5607491500 (232)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	9,23	45,75	43,26	4,90
5607909000 (249)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	23,74	0,79
5508100000 (270)	0,00	0,00	0,00	55,18	66,31	0,00	84,15	52,36	51,16	70,68	33,40	14,30	13,63	35,83
5204190000 (278)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,05	0,00	0,00	11,82	0,40
5401100000 (292)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	32,46	36,98	5,82	15,39	7,12	7,55	11,27
Total de los 5 productos	0,00	0,00	0,00	55,18	66,31	0,00	84,15	84,82	88,14	76,54	58,02	67,17	100,00	53,20
Resto de los productos	100,00	100,00	100,00	44,82	33,69	100,00	15,85	15,18	11,86	23,46	41,98	32,83	0,00	46,80
Total exportado a los Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Tasa de crecimiento anual													
5607491500 (232)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	107,29	-37,96	-
5607909000 (249)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5508100000 (270)	-	-	-	-	64,47	-	-	9,38	-5,96	7,44	-36,55	-82,09	-37,48	-
5204190000 (278)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5401100000 (292)	-	-	-	-	-	-	-	-	9,65	-87,77	255,36	-80,65	-30,40	-
Total de los 5 productos	-	-	-	-	64,47	-	-	77,20	0,01	-32,47	1,79	-51,57	-2,33	-
Resto de los productos	-	-13,40	-20,96	-72,35	2,88	148,93	-77,04	68,45	-24,82	53,80	140,31	-67,28	-	-
Total exportado a los Estados Unidos	-	-13,40	-20,96	-38,32	36,86	-16,13	44,93	75,81	-3,76	-22,24	34,28	-58,17	-34,39	-8,58

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL)

a/ Entre paréntesis aparece la posición que ocupan los productos según su participación en la cadena hilo-textil-made up-confección para 200

Cuadro 38

HONDURAS: EXPORTACIONES DE HILO (1990-2002)  
PRINCIPALES 25 PRODUCTOS A 10 DIGITOS (SEGÚN SU UBICACION EN 2002) a\

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
		Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)													
5607491500 (232)	TWINE POLYETHYLENE NESOI NT BRD LT 4.8MM DIA NESOI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7,40	7,30	7,20	7,29
5607909000 (249)	TWINE CORDAGE ROPE BRAIDED OF TEXTILE FIBERS NESOI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00	0,00
5508100000 (270)	SEW THD MMF STPL FIB WTH NT RETAIL SALE SYN STP FB	-	-	-	13,00	13,00	-	12,70	12,51	12,40	12,20	12,00	11,90	11,70	12,47
5204190000 (278)	COTTON SEWING THREAD, NOT RETAIL, <=85% BY WG CTTN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,85	-	-	4,50	4,50
5401100000 (292)	SEWING THREAD SYNTHETIC FILAMENTS, FOR RETAIL SALE	-	-	-	-	-	-	-	12,50	12,40	12,20	12,00	11,90	11,70	12,33
Total de los 5 productos		-	-	-	13,00	13,00	-	12,70	12,51	12,40	12,20	11,27	8,77	6,13	11,72
Resto de los productos		12,00	12,00	12,00	9,65	10,78	11,82	4,70	4,77	2,55	3,16	1,82	2,05	-	9,23
Total exportado a los Estados Unidos		12,00	12,00	12,00	11,50	12,25	11,82	11,43	11,33	11,23	10,08	7,30	6,56	6,13	10,55
		Tasa arancelaria pagada (total importado por los Estados Unidos=100)													
5607491500 (232)	TWINE POLYETHYLENE NESOI NT BRD LT 4.8MM DIA NESOI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	101,36	111,27	117,54	69,10
5607909000 (249)	TWINE CORDAGE ROPE BRAIDED OF TEXTILE FIBERS NESOI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00	0,00
5508100000 (270)	SEW THD MMF STPL FIB WTH NT RETAIL SALE SYN STP FB	-	-	-	113,05	106,10	-	111,09	110,41	110,40	121,07	164,35	181,39	191,06	118,14
5204190000 (278)	COTTON SEWING THREAD, NOT RETAIL, <=85% BY WG CTTN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	48,11	-	-	73,48	42,68
5401100000 (292)	SEWING THREAD SYNTHETIC FILAMENTS, FOR RETAIL SALE	-	-	-	-	-	-	-	110,30	110,40	121,07	164,35	181,39	191,00	116,79
Total de los 5 productos		-	-	-	113,05	106,10	-	111,09	110,37	110,40	121,02	154,33	133,63	100,00	111,01
Resto de los productos		100,00	100,00	100,00	83,94	87,99	100,00	41,11	42,05	22,68	31,39	24,91	31,19	-	87,49
Total exportado a los Estados Unidos		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Entre paréntesis aparece la posición que ocupan los productos según su participación en la cadena hilo-textil-made up-confección para 2002.

Cuadro 39

HONDURAS: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TEXTILES (1990-2002)  
PRINCIPALES 25 PRODUCTOS A 10 DÍGITOS (SEGUN SU UBICACION EN 2002) a)

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
		Valor (millones de dólares)													
6006219020 (200)	OT KT/CR/CHT UNBL/BL COT FAB OF SGL KT CNSTN	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,25	0,25
5808107000 (260)	BRAIDS IN THE PIECE, NESOI, OF COTTON OR MANAMDE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,05	0,05
5210292090 (262)	WOV FAB CON LT 85% WGT LT 200 G/M2 BLC OT THAN ST	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,04
6003203000 (277)	OTHER KNITTED FAB OF COTTON LE 30CM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,03
5806200010 (318)	OTH NAR WOV FAB GT-4% ELAST YRN/RUBBER THRD, OTHER	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,00	0,00	0,00	0,01	0,10
5209590090 (336)	WOVN FAB GT 85% COT GT 200G/M2 PRT OTHR FAB NESOI	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6002904000 (345)	OTH KNT COT FB LE 30CM WD GE 5% ELSTM YRN/RUB THRD	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5512910090 (354)	WOV FAB SYN FB GT-85% SYN ST FB UNB/BL OT-NESOI	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5806322000 (366)	NARROW WOVEN FABRICS OF MANMADE FIBER, NESOI	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6005240000 (367)	WARP KNT FABRICS(INCLDNG GALLOON)OF PRNTD COTTON	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5808104000 (370)	BRAIDS IN PCE SUIT MKG/ORN HDWR OF COTTON OR MMF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total de los 11 productos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,00	0,00	0,00	0,38	0,47
Resto de los productos		4,18	5,56	3,86	1,41	2,05	1,38	1,24	1,25	0,48	1,16	0,81	0,40	0,00	23,76
Total exportado a los Estados Unidos		4,18	5,56	3,86	1,41	2,05	1,38	1,24	1,25	0,58	1,16	0,81	0,40	0,38	24,24
Participación (en porcentajes)															
6006219020 (200)	OT KT/CR/CHT UNBL/BL COT FAB OF SGL KT CNSTN	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	65,91	1,02
5808107000 (260)	BRAIDS IN THE PIECE, NESOI, OF COTTON OR MANAMDE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12,05	0,19
5210292090 (262)	WOV FAB CON LT 85% WGT LT 200 G/M2 BLC OT THAN ST	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	11,16	0,17
6003203000 (277)	OTHER KNITTED FAB OF COTTON LE 30CM	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7,73	0,12
5806200010 (318)	OTH NAR WOV FAB GT-4% ELAST YRN/RUBBER THRD, OTHER	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	16,64	0,00	0,00	0,00	0,36	1,48	0,42
5209590090 (336)	WOVN FAB GT 85% COT GT 200G/M2 PRT OTHR FAB NESOI	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,66	0,01
6002904000 (345)	OTH KNT COT FB LE 30CM WD GE 5% ELSTM YRN/RUB THRD	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,42	0,01
5512910090 (354)	WOV FAB SYN FB GT-85% SYN ST FB UNB/BL OT-NESOI	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,27	0,00
5806322000 (366)	NARROW WOVEN FABRICS OF MANMADE FIBER, NESOI	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,12	0,00
6005240000 (367)	WARP KNT FABRICS(INCLDNG GALLOON)OF PRNTD COTTON	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,11	0,00
5808104000 (370)	BRAIDS IN PCE SUIT MKG/ORN HDWR OF COTTON OR MMF	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,09	0,00
Total de los 11 productos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,00	16,64	0,00	0,00	0,36	100,00	1,96
Resto de los productos		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	99,97	100,00	83,36	100,00	100,00	99,64	0,00	98,04
Total exportado a los Estados Unidos		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Tasa de crecimiento anual															
6006219020 (200)	OT KT/CR/CHT UNBL/BL COT FAB OF SGL KT CNSTN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5808107000 (260)	BRAIDS IN THE PIECE, NESOI, OF COTTON OR MANAMDE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5210292090 (262)	WOV FAB CON LT 85% WGT LT 200 G/M2 BLC OT THAN ST	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6003203000 (277)	OTHER KNITTED FAB OF COTTON LE 30CM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5806200010 (318)	OTH NAR WOV FAB GT-4% ELAST YRN/RUBBER THRD, OTHER	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	293,6	-
5209590090 (336)	WOVN FAB GT 85% COT GT 200G/M2 PRT OTHR FAB NESOI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6002904000 (345)	OTH KNT COT FB LE 30CM WD GE 5% ELSTM YRN/RUB THRD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5512910090 (354)	WOV FAB SYN FB GT-85% SYN ST FB UNB/BL OT-NESOI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5806322000 (366)	NARROW WOVEN FABRICS OF MANMADE FIBER, NESOI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6005240000 (367)	WARP KNT FABRICS(INCLDNG GALLOON)OF PRNTD COTTON	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5808104000 (370)	BRAIDS IN PCE SUIT MKG/ORN HDWR OF COTTON OR MMF	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total de los 11 productos		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	26 431,1	-
Resto de los productos		-	33,0	-30,6	-63,5	45,6	-33,0	-10,2	1,2	-61,6	140,8	-30,3	-50,6	-	-
Total exportado a los Estados Unidos		-	33,0	-30,6	-63,5	45,6	-33,0	-10,2	1,1	-53,9	100,8	-30,3	-50,4	-5,8	-18,2

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a) Entre paréntesis aparece la posición que ocupan los productos según su participación en la cadena hilo-textil-made up-confección para 2002.

Cuadro 40

HONDURAS: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS TEXTILES (1990-2002)  
PRINCIPALES 25 PRODUCTOS A 10 DÍGITOS (SEGUN SU UBICACION EN 2002) a/

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
<b>Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)</b>															
6006219020 (200)	OT KT/CRCHT UNBL/BL COT FAB OF SGL KT CNSTN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10,80	10,80
5808107000 (260)	BRAIDS IN THE PIECE, NESOI, OF COTTON OR MANAMDE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7,60	7,60
5210292090 (262)	WOV FAB CON L T 85% WGT LT 200 G/M2 BLC OT THAN S1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10,30	10,30
6003203000 (277)	OTHER KNITTED FAB OF COTTON LE 30CM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8,40	8,40
5806200010 (318)	OTH NAR WOV FAB GT-5% ELAST YRN/RUBBER THRD, OTHER	-	-	-	-	-	-	-	-	7,60	-	-	0,00	0,00	7,08
5209590090 (336)	WOVN FAB GT 85% COT GT 200G/M2 PRT OTHR FAB NESOI	-	-	-	-	-	-	8,79	-	-	-	-	-	8,52	8,55
6002904000 (345)	OTH KNT COT FB LE 30CM WD GE 5% ELSTM YRN/RUB THRE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8,99	8,99
5512910090 (354)	WOV FAB SYN FB GT-85% SYN ST FB UNB/BL OT-NESOI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15,35	15,35
5806322000 (366)	NARROW WOVEN FABRICS OF MANMADE FIBER, NESOI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6,44	6,44
6005240000 (367)	WARP KNIT FABRICS(INCLUDNG GALLOON)OF PRNTD COTTO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10,80	10,80
5808104000 (370)	BRAIDS IN PCE SUIT MKG/ORN HDWR OF COTTON OR MMF	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,25	3,25
Total de los 11 productos:		-	-	-	-	-	-	8,79	-	7,60	-	-	0,00	9,99	9,48
Resto de los productos:		8,15	7,76	7,92	7,83	7,69	8,80	14,38	7,90	10,56	9,95	8,89	8,87	-	8,48
Total exportado a los Estados Unido:		8,15	7,76	7,92	7,83	7,69	8,80	14,38	7,90	10,07	9,95	8,89	8,84	9,99	8,50
<b>Tasa arancelaria pagada (total importado por los Estados Unidos=100)</b>															
6006219020 (200)	OT KT/CRCHT UNBL/BL COT FAB OF SGL KT CNSTN	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	108,10	127,02
5808107000 (260)	BRAIDS IN THE PIECE, NESOI, OF COTTON OR MANAMDE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	76,08	89,39
5210292090 (262)	WOV FAB CON L T 85% WGT LT 200 G/M2 BLC OT THAN S1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	103,09	121,13
6003203000 (277)	OTHER KNITTED FAB OF COTTON LE 30CM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	84,08	98,80
5806200010 (318)	OTH NAR WOV FAB GT-5% ELAST YRN/RUBBER THRD, OTHER	-	-	-	-	-	-	-	-	75,50	-	-	0,00	0,00	83,29
5209590090 (336)	WOVN FAB GT 85% COT GT 200G/M2 PRT OTHR FAB NESOI	-	-	-	-	-	-	61,12	-	-	-	-	-	85,28	100,57
6002904000 (345)	OTH KNT COT FB LE 30CM WD GE 5% ELSTM YRN/RUB THRE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	90,02	105,78
5512910090 (354)	WOV FAB SYN FB GT-85% SYN ST FB UNB/BL OT-NESOI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	153,61	180,49
5806322000 (366)	NARROW WOVEN FABRICS OF MANMADE FIBER, NESOI	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	64,43	75,70
6005240000 (367)	WARP KNIT FABRICS(INCLUDNG GALLOON)OF PRNTD COTTO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	108,08	127,00
5808104000 (370)	BRAIDS IN PCE SUIT MKG/ORN HDWR OF COTTON OR MMF	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	32,57	38,28
Total de los 11 productos:		-	-	-	-	-	-	61,12	-	75,50	-	-	-	100,00	111,46
Resto de los productos:		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,01	100,00	104,89	100,00	100,00	100,36	-	99,77
Total exportado a los Estados Unido:		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Entre paréntesis aparece la posición que ocupan los productos dentro del total de la cadena hilo-textil-made up-confección para 200

Cuadro 41

HONDURAS: EXPORTACIONES DE OTROS PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION (1990-2002)  
PRINCIPALES 25 PRODUCTOS A 10 DÍGITOS (SEGUN SU UBICACION EN 2002) a/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Valor (millones de dólares)													
6307905020 (134)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,53	1,14	1,41	1,19	4,30
6302600030 (168)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,03	0,39	0,66	0,22	0,48	1,83
6302600020 (177)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,26	0,32	0,12	0,41	1,11
6305320020 (188)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,84	0,75	0,65	0,69	0,73	0,39	0,32	4,37
6301300020 (192)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,21	0,25	0,24	0,28	0,98
6301400020 (201)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,25	0,25
6307101090 (222)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,13	0,13	0,26
6302513000 (226)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,22	0,34
6307101020 (285)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,02
6302100008 (286)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,05	0,10	0,04	0,02	0,20
6302530020 (302)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,15	0,01	0,16
5807100520 (320)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,02
6302932000 (334)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5807900510 (335)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5807100510 (337)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
4202226000 (344)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6302219040 (352)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4202922000 (353)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4202921500 (358)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00	0,00	0,03
4202224500 (360)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
Total de los 20 productos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,00	0,84	0,79	0,72	2,16	3,20	2,91	3,25	13,91
Resto de los productos	2,20	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00	0,16	0,99	3,47	2,09	0,29	0,23	0,00	9,44
Total exportado a los Estados Unidos	2,21	0,00	0,00	0,01	0,03	0,00	1,00	1,78	4,18	4,24	3,49	3,14	3,25	23,35
Participación (en porcentajes)														
6307905020 (134)	0,00	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,71	12,53	32,61	44,89	36,52	18,41
6302600030 (168)	0,11	-	-	0,00	2,23	0,00	2,09	0,75	9,28	18,95	7,14	14,72	7,84	7,84
6302600020 (177)	0,00	-	-	0,00	39,21	0,00	0,00	0,00	6,03	9,09	3,79	12,54	4,77	12,54
6305320020 (188)	0,00	-	-	0,00	0,00	0,00	83,72	42,00	15,64	16,35	20,91	12,29	9,84	18,73
6301300020 (192)	0,00	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,03	7,06	7,56	8,73	4,20	4,20
6301400020 (201)	0,00	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,07	0,00	0,00	0,00	7,62	1,07
6307101090 (222)	0,00	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,27	3,95	1,13
6302513000 (226)	0,02	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,97	3,65	1,44
6307101020 (285)	0,00	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,76	0,11
6302100008 (286)	0,00	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,11	2,71	1,20	0,75	0,58	0,58
6302530020 (302)	0,00	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,65	0,32	0,67	0,67
5807100520 (320)	0,00	-	-	0,00	0,00	0,00	0,03	0,00	0,01	0,00	0,36	0,00	0,17	0,08
6302932000 (334)	0,00	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,09	0,01
5807900510 (335)	0,00	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	0,01
5807100510 (337)	0,00	-	-	0,00	0,00	0,00	0,08	0,02	0,06	0,00	0,01	0,00	0,07	0,03
4202226000 (344)	0,00	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,05	0,01
6302219040 (352)	0,00	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,01
4202922000 (353)	0,00	-	-	0,00	0,00	0,00	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,01
4202921500 (358)	0,00	-	-	0,00	30,62	0,00	0,00	0,02	0,00	0,39	0,00	0,00	0,03	0,12
4202224500 (360)	0,00	-	-	0,00	6,28	0,00	0,00	0,45	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,05
Total de los 20 productos	0,13	-	-	0,00	78,34	0,00	83,88	44,58	17,16	50,79	91,72	92,66	100,00	59,56
Resto de los productos	99,87	-	-	100,00	21,66	100,00	16,12	55,42	82,84	49,21	8,28	7,34	0,00	40,44
Total exportado a los Estados Unidos	100,00	-	-	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Tasa de crecimiento anual														
6307905020 (134)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 698,0	114,2	23,9	-15,9	-
6302600030 (168)	-	-	-	-	-	-	-	-	-16,0	1 159,1	68,0	-66,1	113,2	55,7
6302600020 (177)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	24,0	-62,4	241,8	-
6305320020 (188)	-	-	-	-	-	-	-	-11,1	-12,5	6,1	5,2	-47,1	-17,2	-
6301300020 (192)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15,4	-3,7	19,5	-
6301400020 (201)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6307101090 (222)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-4,2	-
6302513000 (226)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-45,1	57,5
6307101020 (285)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6302100008 (286)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	102,5	-60,2	-35,4	-
6302530020 (302)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-92,8	-
5807100520 (320)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6302932000 (334)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5807900510 (335)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5807100510 (337)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4202226000 (344)	-	-	-	-	-	-	-	-50,9	525,0	-	-	-	-	-
6302219040 (352)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4202922000 (353)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4202921500 (358)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4202224500 (360)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total de los 20 productos	-	-	-	-	-	-	-5,8	-9,5	200,1	48,6	-9,1	11,6	78,7	-
Resto de los productos	-	-	-	-	27,3	-61,0	5 454,2	509,3	251,3	-39,7	-86,2	-20,2	-100,0	-100,0
Total exportado a los Estados Unidos	-	-	-	-	487,8	-91,6	34 353,6	77,3	135,0	1,4	-17,7	-10,0	3,4	3,3

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Entre paréntesis aparece la posición que ocupan los productos según su participación en la cadena hilo-textil-made up-confección para 2002.

Cuadro 42

HONDURAS: EXPORTACIONES DE OTROS PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION (1990-2002)  
PRINCIPALES 25 PRODUCTOS A 10 DÍGITOS (SEGUN SU UBICACION EN 2002) a/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)													
6307905020 (134)	-	-	-	-	-	-	-	-	4,70	1,09	3,00	2,16	1,60	2,11
6302600030 (168)	970,85	-	-	-	970,91	-	-	1,38	1,37	1,22	1,26	2,12	1,67	3,13
6302600020 (177)	-	-	-	-	10,30	-	-	-	-	1,01	1,15	1,46	1,11	1,25
6305320020 (188)	-	-	-	-	-	-	9,30	9,20	9,10	9,00	8,80	7,87	8,60	8,94
6301300020 (192)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,55	0,93	1,24	1,11	0,97
6301400020 (201)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,84	-	-	0,65	0,65
6307101090 (222)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,30	4,20	4,25
6302513000 (226)	6,68	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,85	5,85	5,85
6307101020 (285)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,20	4,20
6302100008 (286)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,75	0,82
6302530020 (302)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,85	0,82	0,82	0,75	0,82
5807100520 (320)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	11,56	11,35	11,55
6302932000 (334)	-	-	-	-	-	-	8,67	-	8,59	-	8,29	-	8,10	8,25
5807900510 (335)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,11	2,11
5807100510 (337)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8,08	8,08
4202226000 (344)	-	-	-	-	-	-	8,85	8,75	8,60	-	8,17	-	8,09	8,43
6302219040 (352)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,88	5,88
4202922000 (353)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6,63	6,63
4202921500 (358)	-	-	-	-	-	-	4,30	-	-	-	-	-	5,89	5,43
4202224500 (360)	-	-	-	-	6,32	-	-	4,84	-	2,00	-	-	6,51	3,79
Total de los 20 productos	799,79	-	-	-	35,84	-	9,30	8,79	8,58	3,60	3,58	3,64	2,45	4,46
Resto de los productos	9,32	-	-	9,09	8,89	16,40	11,03	6,22	5,76	5,43	8,55	5,46	-	6,66
Total exportado a los Estados Unidos	10,35	-	-	9,09	8,82	16,40	9,58	7,36	6,24	4,50	3,99	3,77	2,45	5,35
	Tasa arancelaria pagada (total importado por los Estados Unidos=100)													
6307905020 (134)	-	-	-	-	-	-	-	-	75,31	24,22	75,23	57,22	65,23	39,48
6302600030 (168)	9 379,38	-	-	-	11 012,04	-	-	18,71	21,87	27,06	31,70	56,21	67,96	58,43
6302600020 (177)	-	-	-	-	116,81	-	-	-	-	22,50	28,81	38,80	45,13	23,31
6305320020 (188)	-	-	-	-	-	-	97,12	124,93	145,80	200,02	220,54	208,83	350,60	167,16
6301300020 (192)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12,12	23,33	33,00	45,07	18,19
6301400020 (201)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18,69	-	-	26,48	12,18
6307101090 (222)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	114,07	171,24	79,45
6302513000 (226)	64,53	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	155,12	238,40	109,32
6307101020 (285)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	171,23	78,49
6302100008 (286)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18,92	20,49	21,80	30,68	15,29
6302530020 (302)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	306,58	462,83	215,75
5807100520 (320)	-	-	-	-	-	-	90,50	-	137,67	-	207,66	-	330,19	154,12
6302932000 (334)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	85,98	39,42
5807900510 (335)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	329,48	151,03
5807100510 (337)	-	-	-	-	-	-	92,37	118,82	137,79	-	204,86	-	329,77	157,46
4202226000 (344)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	239,81	109,93
6302219040 (352)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	270,23	123,87
4202922000 (353)	-	-	-	-	-	-	44,89	-	-	-	-	-	240,02	101,54
4202921500 (358)	-	-	-	-	71,66	-	-	65,78	-	44,39	-	-	265,44	70,76
4202224500 (360)	-	-	-	-	81,57	-	-	66,57	-	-	-	-	131,68	97,99
Total de los 20 productos	7 726,80	-	-	-	406,50	-	97,08	119,33	137,47	79,96	89,69	96,44	100,00	83,34
Resto de los productos	90,07	-	-	100,00	100,88	100,00	115,17	84,45	92,24	120,68	214,18	144,90	-	124,53
Total exportado a los Estados Unidos	100,00	-	-	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Entre paréntesis aparece la posición que ocupan los productos según su participación en la cadena hilo-textil-made up-confección para 2002.

Cuadro 43

HONDURAS: PRINCIPALES COMPETIDORES EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A ESTADOS UNIDOS (1990-2002) a/  
(Womens or girls other pullovers, and similar garments, of cotton, knitted or crocheted, containing less than 36 percent by weight of flax fibers) b/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Valor (millones de dólares)													
1 Guatemala	5,86	19,28	20,71	15,80	17,14	10,39	14,21	20,46	58,89	154,61	255,33	290,31	347,29	1 230,27
2 Hong Kong	100,57	104,69	128,13	102,90	114,29	119,79	120,37	176,29	194,10	196,97	207,62	179,20	230,67	1 975,60
3 Honduras	<b>0,69</b>	<b>2,73</b>	<b>23,79</b>	<b>29,67</b>	<b>37,21</b>	<b>60,52</b>	<b>83,13</b>	<b>100,06</b>	<b>99,87</b>	<b>130,89</b>	<b>205,59</b>	<b>236,16</b>	<b>228,35</b>	<b>1 238,66</b>
4 México	3,12	1,43	2,58	3,58	7,08	13,33	25,08	35,39	59,40	81,76	106,11	147,60	167,90	654,36
5 Turquía	16,34	25,39	31,77	26,51	41,67	46,65	51,98	60,04	68,13	95,17	107,82	107,40	122,36	801,23
6 Macao	51,67	54,83	59,70	56,27	68,66	60,89	62,41	71,31	92,61	114,68	109,69	131,04	122,00	1 055,75
Total de los 6 países	178,26	208,34	266,68	234,73	286,04	311,58	357,17	463,54	573,01	774,08	992,16	1 091,70	1 218,56	6 955,86
Resto del Mundo	368,68	410,33	465,61	443,74	513,26	590,24	625,66	776,61	965,97	1 298,65	1 562,99	1 686,86	1 944,33	11 652,93
Total importado por los Estados Unidos	546,94	618,67	732,29	678,47	799,30	901,82	982,83	1 240,15	1 538,98	2 072,73	2 555,15	2 778,56	3 162,90	18 608,79
	Participación (en porcentajes)													
1 Guatemala	1,07	3,12	2,83	2,33	2,14	1,15	1,45	1,65	3,83	7,46	9,99	10,45	10,98	6,61
2 Hong Kong	18,39	16,92	17,50	15,17	14,30	13,28	12,25	14,22	12,61	9,50	8,13	6,45	7,29	10,62
3 Honduras	<b>0,13</b>	<b>0,44</b>	<b>3,25</b>	<b>4,37</b>	<b>4,65</b>	<b>6,71</b>	<b>8,46</b>	<b>8,07</b>	<b>6,49</b>	<b>6,32</b>	<b>8,05</b>	<b>8,50</b>	<b>7,22</b>	<b>6,66</b>
4 México	0,57	0,23	0,35	0,53	0,89	1,48	2,55	2,85	3,86	3,94	4,15	5,31	5,31	3,52
5 Turquía	2,99	4,10	4,34	3,91	5,21	5,17	5,29	4,84	4,43	4,59	4,22	3,87	3,87	4,31
6 Macao	9,45	8,86	8,15	8,29	8,59	6,75	6,35	5,75	6,02	5,53	4,29	4,72	3,86	5,67
Total de los 6 países	32,59	33,68	36,42	34,60	35,79	34,55	36,34	37,38	37,23	37,35	38,83	39,29	38,53	37,38
Resto del Mundo	67,41	66,32	63,58	65,40	64,21	65,45	63,66	62,62	62,77	62,65	61,17	60,71	61,47	62,62
Total importado por los Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Tasa de crecimiento anual													
1 Guatemala	-	229,1	7,4	-23,7	8,5	-39,4	36,7	44,0	187,8	162,5	65,1	13,7	19,6	40,5
2 Hong Kong	-	4,1	22,4	-19,7	11,1	4,8	0,5	46,5	10,1	1,5	5,4	-13,7	28,7	7,2
3 Honduras	-	<b>293,3</b>	<b>772,1</b>	<b>24,7</b>	<b>25,4</b>	<b>62,7</b>	<b>37,3</b>	<b>20,4</b>	<b>-0,2</b>	<b>31,1</b>	<b>57,1</b>	<b>14,9</b>	<b>-3,3</b>	<b>62,1</b>
4 México	-	-54,2	80,7	38,5	97,6	88,4	88,1	41,1	67,9	37,6	29,8	39,1	13,8	39,4
5 Turquía	-	55,3	25,2	-16,6	57,2	12,0	11,4	15,5	13,5	39,7	13,3	-0,4	13,9	18,3
6 Macao	-	6,1	8,9	-5,7	22,0	-11,3	2,5	14,3	29,9	23,8	-4,4	19,5	-6,9	7,4
Total de los 6 países	-	16,9	28,0	-12,0	21,9	8,9	14,6	29,8	23,6	35,1	28,2	10,0	11,6	17,4
Resto del Mundo	-	11,3	13,5	-4,7	15,7	15,0	6,0	24,1	24,4	34,4	20,4	7,9	15,3	14,9
Total importado por los Estados Unidos	-	13,1	18,4	-7,3	17,8	12,8	9,0	26,2	24,1	34,7	23,3	8,7	13,8	15,7
	Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)													
1 Guatemala	20,03	20,41	18,73	18,45	17,34	17,04	17,28	17,52	18,40	18,23	17,91	16,84	15,75	17,15
2 Hong Kong	20,70	20,66	20,66	20,64	20,60	20,34	19,91	19,39	18,93	18,62	18,16	17,75	17,27	19,18
3 Honduras	<b>20,70</b>	<b>20,70</b>	<b>18,25</b>	<b>16,43</b>	<b>16,90</b>	<b>16,29</b>	<b>12,68</b>	<b>13,73</b>	<b>13,69</b>	<b>13,50</b>	<b>14,38</b>	<b>11,86</b>	<b>11,52</b>	<b>13,33</b>
4 México	20,52	20,70	13,96	9,17	6,75	2,66	0,00	0,12	1,43	1,13	1,50	2,16	2,62	2,06
5 Turquía	20,78	20,52	20,46	20,92	20,69	20,30	19,90	19,09	19,23	18,58	18,00	17,96	17,30	18,87
6 Macao	20,59	20,56	20,66	20,70	20,70	20,29	19,90	19,37	19,00	18,60	18,17	17,80	17,30	19,13
Total de los 6 países	20,65	20,59	20,20	19,83	19,62	18,67	16,72	16,57	16,19	15,82	15,52	14,15	13,71	16,13
Resto del Mundo	19,88	19,10	18,39	17,62	17,27	16,52	16,37	16,24	16,31	16,44	16,22	15,57	14,39	16,28
Total importado por los Estados Unidos	20,13	19,60	19,05	18,38	18,11	17,26	16,50	16,36	16,26	16,21	15,95	15,02	14,12	16,22
	Valor unitario (dólares)													
1 Guatemala	29,69	39,08	35,31	38,41	35,34	39,45	42,58	43,57	43,90	40,76	41,74	38,87	36,95	39,23
2 Hong Kong	111,03	108,92	119,60	119,33	104,82	105,16	113,89	113,76	116,07	114,68	118,06	108,83	103,43	111,86
3 Honduras	<b>62,94</b>	<b>41,20</b>	<b>42,50</b>	<b>42,52</b>	<b>39,90</b>	<b>39,10</b>	<b>33,67</b>	<b>33,82</b>	<b>32,21</b>	<b>34,54</b>	<b>34,28</b>	<b>30,32</b>	<b>30,07</b>	<b>33,02</b>
4 México	39,56	41,23	39,18	55,18	46,20	40,26	37,53	39,94	35,15	34,72	36,29	34,39	35,22	35,74
5 Turquía	66,51	60,82	55,55	54,48	48,95	49,26	52,45	49,56	51,07	46,04	46,05	43,33	42,71	47,67
6 Macao	85,97	87,60	91,90	89,58	80,58	90,64	91,10	93,04	92,69	86,80	89,42	80,59	76,35	86,18
Total de los 6 países	87,39	80,17	76,08	74,49	65,54	63,58	57,57	59,11	56,52	51,46	48,72	43,15	42,83	51,95
Resto del Mundo	51,64	52,02	49,83	49,32	47,72	49,71	52,75	53,71	51,38	52,76	48,53	46,80	45,92	49,31
Total importado por los Estados Unidos	59,59	59,00	56,99	55,85	52,86	53,76	54,41	55,61	53,18	52,27	48,61	45,30	44,68	50,26

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Sólo se incluyen los principales cinco países según su participación en 2002, además de Honduras.

b/ Partida 6110202075 del Sistema Armonizado. Este producto ocupa el primer lugar en las exportaciones de Honduras de la cadena hilo-textil-made up-confección según su participación en el año 2002.

Cuadro 44

HONDURAS: PRINCIPALES COMPETIDORES EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A ESTADOS UNIDOS (1990-2002) a/  
(Mens or boys other pullovers, and similar garments, of cotton, knitted or crocheted, containing less than 36 percent by weight of flax fibers) b/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	<b>Valor (millones de dólares)</b>													
<b>1 Honduras</b>	<b>0,43</b>	<b>0,89</b>	<b>11,26</b>	<b>19,63</b>	<b>22,60</b>	<b>32,91</b>	<b>40,46</b>	<b>53,69</b>	<b>55,92</b>	<b>159,46</b>	<b>237,40</b>	<b>243,36</b>	<b>211,91</b>	<b>1 089,92</b>
2 Pakistán	28,17	38,65	70,39	51,17	59,85	70,66	66,53	76,11	102,05	152,72	191,81	186,14	173,60	1 267,85
3 México	0,50	0,25	2,83	10,25	12,18	41,09	23,55	88,18	130,48	218,95	144,53	124,94	149,97	947,70
4 El Salvador	0,31	1,12	6,05	8,53	11,02	19,43	19,70	39,60	36,85	50,77	95,31	114,82	134,83	538,34
5 India	1,50	1,50	10,58	15,95	27,87	48,30	41,08	40,14	48,70	68,84	87,13	98,48	123,38	613,44
6 Guatemala	1,78	12,30	14,86	17,73	18,14	16,50	15,79	30,67	46,52	54,60	85,40	80,68	104,69	499,64
Total de los 6 países	32,69	54,71	115,97	123,26	151,66	228,88	207,11	328,38	420,52	705,33	841,57	848,42	898,38	4 956,88
Resto del Mundo	288,17	350,95	373,90	393,63	426,62	451,21	518,33	612,60	695,36	829,52	1 026,66	1 008,87	999,21	7 975,02
Total importado por los Estados Unidos	320,85	405,66	489,88	516,89	578,28	680,09	725,44	940,99	1 115,87	1 534,85	1 868,22	1 857,28	1 897,59	12 931,90
	<b>Participación (en porcentajes)</b>													
<b>1 Honduras</b>	<b>0,13</b>	<b>0,22</b>	<b>2,30</b>	<b>3,80</b>	<b>3,91</b>	<b>4,84</b>	<b>5,58</b>	<b>5,71</b>	<b>5,01</b>	<b>10,39</b>	<b>12,71</b>	<b>13,10</b>	<b>11,17</b>	<b>8,43</b>
2 Pakistán	8,78	9,53	14,37	9,90	10,35	10,39	9,17	8,09	9,15	9,95	10,27	10,02	9,15	9,80
3 México	0,16	0,06	0,58	1,98	2,11	6,04	3,25	9,37	11,69	14,26	7,74	6,73	7,90	7,33
4 El Salvador	0,10	0,28	1,24	1,65	1,91	2,86	2,72	4,21	3,30	3,31	5,10	6,18	7,11	4,16
5 India	0,47	0,37	2,16	3,09	4,82	7,10	5,66	4,27	4,36	4,49	4,66	5,30	6,50	4,74
6 Guatemala	0,55	3,03	3,03	3,43	3,14	2,43	2,18	3,26	4,17	3,56	4,57	4,34	5,52	3,86
Total de los 6 países	10,19	13,49	23,67	23,85	26,23	33,65	28,55	34,90	37,69	45,95	45,05	45,68	47,34	38,33
Resto del Mundo	89,81	86,51	76,33	76,15	73,77	66,35	71,45	65,10	62,31	54,05	54,95	54,32	52,66	61,67
Total importado por los Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	<b>Tasa de crecimiento anual</b>													
<b>1 Honduras</b>	-	<b>107,5</b>	<b>1 158,8</b>	<b>74,4</b>	<b>15,2</b>	<b>45,6</b>	<b>22,9</b>	<b>32,7</b>	<b>4,2</b>	<b>185,1</b>	<b>48,9</b>	<b>2,5</b>	<b>-12,9</b>	<b>67,6</b>
2 Pakistán	-	37,2	82,1	-27,3	16,9	18,1	-5,8	14,4	34,1	49,6	25,6	-3,0	-6,7	16,4
3 México	-	-49,9	1 024,8	261,6	18,8	237,4	-42,7	274,5	48,0	67,8	-34,0	-13,6	20,0	60,8
4 El Salvador	-	258,5	439,8	40,9	29,2	76,3	1,4	101,0	-6,9	37,8	87,7	20,5	17,4	65,8
5 India	-	0,0	607,8	50,7	74,7	73,3	-14,9	-2,3	21,3	41,4	26,6	13,0	25,3	44,4
6 Guatemala	-	592,6	20,8	19,3	2,3	-9,0	-4,3	94,2	51,7	17,4	56,4	-5,5	29,8	40,5
Total de los 6 países	-	67,4	112,0	6,3	23,0	50,9	-9,5	58,6	28,1	67,7	19,3	0,8	5,9	31,8
Resto del Mundo	-	21,8	6,5	5,3	8,4	5,8	14,9	18,2	13,5	19,3	23,8	-1,7	-1,0	10,9
Total importado por los Estados Unidos	-	26,4	20,8	5,5	11,9	17,6	6,7	29,7	18,6	37,5	21,7	-0,6	2,2	16,0
	<b>Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)</b>													
<b>1 Honduras</b>	<b>20,70</b>	<b>20,70</b>	<b>20,45</b>	<b>17,42</b>	<b>13,58</b>	<b>11,39</b>	<b>9,09</b>	<b>8,06</b>	<b>11,43</b>	<b>6,84</b>	<b>5,73</b>	<b>4,46</b>	<b>3,82</b>	<b>6,48</b>
2 Pakistán	19,98	20,32	20,28	20,64	20,70	20,34	19,93	19,38	18,97	18,61	18,19	17,70	17,39	18,84
3 México	20,70	20,36	7,93	3,40	4,93	5,66	0,01	0,01	0,25	0,03	0,07	0,19	0,65	0,57
4 El Salvador	20,70	20,70	18,84	18,52	15,13	12,60	13,55	10,61	12,44	10,66	8,31	4,60	3,70	7,84
5 India	20,70	20,18	20,77	20,59	20,65	20,29	19,85	19,29	18,98	18,63	18,20	17,79	16,88	18,56
6 Guatemala	20,15	20,56	19,28	18,65	18,77	17,42	17,25	17,35	17,32	17,45	16,79	16,76	13,76	16,67
Total de los 6 países	20,05	20,38	19,83	18,25	17,73	15,54	14,72	11,10	11,41	9,52	10,30	9,47	8,85	11,18
Resto del Mundo	20,35	20,44	20,10	19,61	19,87	19,38	18,52	18,00	17,62	17,09	16,62	16,07	14,75	17,63
Total importado por los Estados Unidos	20,32	20,43	20,04	19,28	19,31	18,09	17,44	15,60	15,28	13,61	13,77	13,05	11,96	15,16
	<b>Valor unitario (dólares)</b>													
<b>1 Honduras</b>	<b>41,89</b>	<b>42,30</b>	<b>56,88</b>	<b>46,78</b>	<b>43,52</b>	<b>36,37</b>	<b>35,40</b>	<b>35,41</b>	<b>37,24</b>	<b>23,47</b>	<b>21,15</b>	<b>19,98</b>	<b>17,51</b>	<b>22,46</b>
2 Pakistán	27,46	32,77	32,25	42,89	43,67	49,21	58,57	63,43	64,78	58,76	54,10	53,33	45,80	49,29
3 México	58,64	78,44	48,92	43,21	39,07	34,03	36,45	31,34	29,51	25,20	25,25	26,51	22,86	26,78
4 El Salvador	17,29	22,37	30,41	35,02	31,19	36,39	32,94	40,84	35,37	31,22	28,30	28,00	23,48	28,57
5 India	52,50	50,07	57,84	49,15	52,42	58,13	66,92	76,33	67,25	66,86	70,60	70,20	56,99	63,74
6 Guatemala	33,90	47,57	50,37	55,92	52,37	48,69	48,16	55,88	55,48	53,43	49,08	42,88	37,25	46,36
Total de los 6 países	28,58	35,48	37,23	45,07	44,18	43,58	46,39	43,36	41,62	32,41	31,36	30,55	27,09	33,29
Resto del Mundo	72,96	71,39	69,85	70,05	66,41	70,14	70,80	73,52	71,20	62,32	57,13	55,49	49,43	62,41
Total importado por los Estados Unidos	62,99	62,82	57,85	61,87	58,67	58,20	61,56	59,16	56,16	43,76	41,70	40,42	35,55	46,74

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Sólo se incluyen los principales cinco países según su participación en 2002, además de Honduras.

b/ Partida 6110202065 del Sistema Armonizado. Este producto ocupa el segundo lugar en las exportaciones de Honduras de la cadena hilo-textil-made up-confección según su participación en el año 2002.

Cuadro 45

HONDURAS: PRINCIPALES COMPETIDORES EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A ESTADOS UNIDOS (1990-2002) a/  
(Mens cotton other t-shirts, knitted or crocheted, except underwear) b/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Valor (millones de dólares)													
1 México	0,98	0,69	6,67	34,59	47,37	104,22	173,53	187,68	263,24	304,40	353,64	366,61	307,62	2 151,23
2 Honduras	<b>7,96</b>	<b>5,24</b>	<b>8,73</b>	<b>11,98</b>	<b>14,68</b>	<b>34,43</b>	<b>62,27</b>	<b>107,98</b>	<b>199,56</b>	<b>164,46</b>	<b>139,06</b>	<b>142,15</b>	<b>202,65</b>	<b>1 101,16</b>
3 El Salvador	0,00	0,06	1,50	8,01	14,78	26,60	46,06	58,26	86,31	105,19	78,37	56,56	77,61	559,29
4 República Dominicana	1,99	4,25	3,55	5,29	4,77	5,52	7,35	17,98	46,86	49,92	29,42	26,28	38,97	242,16
5 Haití	0,51	0,85	0,15	2,57	1,02	1,11	10,38	13,23	23,14	31,24	25,09	25,18	21,17	155,66
6 India	0,56	1,50	3,85	14,12	18,90	28,80	19,60	19,10	11,49	12,34	9,76	16,84	21,04	177,92
Total de los 6 países	12,00	12,60	24,45	76,56	101,52	200,68	319,19	404,22	630,61	667,54	635,34	633,63	669,06	4 387,41
Resto del Mundo	86,06	78,58	98,21	82,36	100,41	131,15	153,83	144,82	166,25	130,61	158,05	165,29	190,19	1 685,81
Total importado por los Estados Unidos	98,06	91,18	122,66	158,92	201,93	331,83	473,02	549,04	796,86	798,15	793,40	798,92	859,25	6 073,22
	Participación (en porcentajes)													
1 México	1,00	0,76	5,44	21,76	23,46	31,41	36,69	34,18	33,03	38,14	44,57	45,89	35,80	35,42
2 Honduras	<b>8,12</b>	<b>5,75</b>	<b>7,12</b>	<b>7,54</b>	<b>7,27</b>	<b>10,38</b>	<b>13,16</b>	<b>19,67</b>	<b>25,04</b>	<b>20,61</b>	<b>17,53</b>	<b>17,79</b>	<b>23,58</b>	<b>18,13</b>
3 El Salvador	0,00	0,06	1,22	5,04	7,32	8,02	9,74	10,61	10,83	13,18	9,88	7,08	9,03	9,21
4 República Dominicana	2,03	4,66	2,89	3,33	2,36	1,66	1,55	3,27	5,88	6,25	3,71	3,29	4,54	3,99
5 Haití	0,52	0,94	0,12	1,62	0,51	0,33	2,19	2,41	2,90	3,91	3,16	3,15	2,46	2,56
6 India	0,57	1,65	3,14	8,88	9,36	8,68	4,14	3,48	1,44	1,55	1,23	2,11	2,45	2,93
Total de los 6 países	12,24	13,82	19,93	48,18	50,28	60,48	67,48	73,62	79,14	83,64	80,08	79,31	77,87	72,24
Resto del Mundo	87,76	86,18	80,07	51,82	49,72	39,52	32,52	26,38	20,86	16,36	19,92	20,69	22,13	27,76
Total importado por los Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Tasa de crecimiento anual													
1 México	-	-29,3	863,5	418,3	37,0	120,0	66,5	8,2	40,3	15,6	16,2	3,7	-16,1	61,5
2 Honduras	-	<b>-34,1</b>	<b>66,6</b>	<b>37,2</b>	<b>22,6</b>	<b>134,5</b>	<b>80,9</b>	<b>73,4</b>	<b>84,8</b>	<b>-17,6</b>	<b>-15,4</b>	<b>2,2</b>	<b>42,6</b>	<b>31,0</b>
3 El Salvador	-	1 610,3	2 579,3	433,8	84,5	80,1	73,1	26,5	48,2	21,9	-25,5	-27,8	37,2	131,5
4 República Dominicana	-	113,9	-16,6	49,3	-9,9	15,8	33,1	144,6	160,6	6,5	-11,1	-10,7	48,3	28,1
5 Haití	-	66,6	-82,8	1 650,6	-60,2	7,9	839,3	27,4	75,0	35,0	-19,7	0,4	-15,9	36,4
6 India	-	169,7	156,2	266,5	33,9	52,3	-31,9	-2,5	-39,8	7,4	-20,9	72,5	24,9	35,3
Total de los 6 países	-	5,0	94,1	213,1	32,6	97,7	59,1	26,6	56,0	5,9	-4,8	-0,3	5,6	39,8
Resto del Mundo	-	-8,7	25,0	-16,1	21,9	30,6	17,3	-5,9	14,8	-21,4	21,0	4,6	15,1	6,8
Total importado por los Estados Unidos	-	-7,0	34,5	29,6	27,1	64,3	42,5	16,1	45,1	0,2	-0,6	0,7	7,6	19,8
	Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)													
1 México	17,17	18,98	5,92	3,28	0,01	0,01	0,01	0,05	0,00	0,02	0,00	0,09	0,28	0,15
2 Honduras	<b>21,00</b>	<b>21,00</b>	<b>8,97</b>	<b>13,62</b>	<b>11,63</b>	<b>8,51</b>	<b>6,85</b>	<b>4,98</b>	<b>4,16</b>	<b>4,05</b>	<b>5,89</b>	<b>0,65</b>	<b>0,93</b>	<b>4,12</b>
3 El Salvador	20,98	21,00	21,00	19,00	17,90	10,30	10,02	5,62	6,19	5,42	5,34	1,34	1,17	5,73
4 República Dominicana	20,44	21,00	15,64	10,67	13,30	12,17	10,11	5,17	4,42	4,03	6,98	0,64	0,07	4,84
5 Haití	21,00	21,00	13,88	3,37	2,95	6,73	5,27	4,07	3,76	3,74	3,94	0,98	1,50	3,33
6 India	20,11	20,65	20,72	20,75	20,97	20,61	19,98	19,61	18,98	18,79	17,94	17,15	16,77	19,32
Total de los 6 países	20,55	20,85	11,73	10,28	8,85	6,16	4,42	3,46	2,98	2,69	2,70	0,84	1,13	3,01
Resto del Mundo	19,96	20,54	18,19	16,92	14,27	12,18	9,74	8,98	8,73	11,99	13,16	12,69	12,21	12,97
Total importado por los Estados Unidos	20,03	20,59	16,90	13,72	11,55	8,54	6,15	4,91	4,18	4,21	4,79	3,29	3,58	5,77
	Valor unitario (dólares)													
1 México	21,66	22,49	25,30	25,26	24,79	25,09	25,73	23,51	23,84	24,17	25,33	26,15	25,84	25,01
2 Honduras	<b>22,75</b>	<b>30,33</b>	<b>24,77</b>	<b>17,69</b>	<b>15,37</b>	<b>21,68</b>	<b>22,30</b>	<b>21,56</b>	<b>19,57</b>	<b>19,21</b>	<b>20,08</b>	<b>20,25</b>	<b>18,60</b>	<b>19,84</b>
3 El Salvador	8,71	24,38	12,05	13,68	14,61	18,15	17,90	20,12	18,96	18,15	19,01	23,65	22,26	19,28
4 República Dominicana	26,24	20,33	25,59	28,45	19,59	15,82	20,74	21,95	19,22	19,86	22,65	30,06	30,71	22,49
5 Haití	33,76	22,87	29,84	22,90	23,43	21,13	18,25	17,10	17,98	16,50	18,15	22,78	19,26	18,58
6 India	48,55	62,61	39,22	36,90	46,37	52,42	56,64	66,75	61,00	61,06	64,65	59,61	51,81	53,34
Total de los 6 países	24,10	26,45	24,89	23,11	22,21	24,60	23,86	22,75	21,23	21,15	22,82	24,66	23,02	22,73
Resto del Mundo	25,72	25,46	26,63	27,16	27,89	27,90	28,92	27,73	27,60	34,99	37,24	37,35	30,90	29,80
Total importado por los Estados Unidos	25,51	25,59	26,27	25,04	24,71	25,80	25,29	23,88	22,30	22,61	24,73	26,52	24,40	24,33

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Sólo se incluyen los principales cinco países según su participación en 2002, además de Honduras.

b/ Partida 6109100012 del Sistema Armonizado. Este producto ocupa el tercer lugar en las exportaciones de Honduras de la cadena hilo-textil-made up-confección según su participación en el año 2002.

Cuadro 46

HONDURAS: PRINCIPALES COMPETIDORES EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A ESTADOS UNIDOS (1990-2002) a/  
(Mens or boys t-shirts, all white of cotton underwear, short hemmed sleeves hemmed bottoms crew or round neckline without pockets,trim,embroidery- knit) b/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
Valor (millones de dólares)														
1 Honduras	1,04	3,72	5,18	5,97	9,39	14,81	69,77	116,56	129,32	200,47	156,33	131,31	163,63	1 007,50
2 El Salvador	0,00	0,00	0,22	0,95	5,47	18,20	29,61	57,87	79,54	76,36	81,43	77,51	98,32	525,49
3 Jamaica	23,79	25,45	36,04	52,93	81,64	127,30	131,09	146,63	117,86	88,54	64,58	45,54	43,12	984,50
4 República Dominicana	3,34	6,79	18,35	30,72	30,82	35,75	25,54	18,52	29,12	43,02	22,76	23,57	33,40	321,71
5 México	0,90	0,51	14,06	21,85	37,29	55,23	58,05	102,57	138,36	81,46	111,01	78,85	28,56	728,70
6 Canadá	0,03	0,01	0,04	0,03	0,33	2,02	4,31	7,63	11,11	14,86	17,41	23,69	26,81	108,29
Total de los 6 países	29,09	36,48	73,89	112,45	164,95	253,32	318,36	449,78	505,32	504,71	453,53	380,46	393,86	3 676,19
Resto del Mundo	32,81	28,14	32,70	37,32	27,51	34,63	20,83	35,00	70,49	100,32	96,37	88,81	55,32	660,26
Total importado por los Estados Unidos	61,91	64,62	106,59	149,77	192,45	287,95	339,20	484,78	575,81	605,03	549,91	469,26	449,18	4 336,45
Participación (en porcentajes)														
1 Honduras	1,67	5,75	4,86	3,99	4,88	5,14	20,57	24,04	22,46	33,13	28,43	27,98	36,43	23,23
2 El Salvador	0,00	0,00	0,21	0,63	2,84	6,32	8,73	11,94	13,81	12,62	14,81	16,52	21,89	12,12
3 Jamaica	38,42	39,39	33,81	35,34	42,42	44,21	38,65	30,25	20,47	14,63	11,74	9,70	9,60	22,70
4 República Dominicana	5,39	10,51	17,21	20,51	16,02	12,41	7,53	3,82	5,06	7,11	4,14	5,02	7,44	7,42
5 México	1,45	0,79	13,19	14,59	19,37	19,18	17,11	21,16	24,03	13,46	20,19	16,80	6,36	16,80
6 Canadá	0,05	0,02	0,04	0,02	0,17	0,70	1,27	1,57	1,93	2,46	3,17	5,05	5,97	2,50
Total de los 6 países	47,00	56,46	69,32	75,08	85,71	87,97	93,86	92,78	87,76	83,42	82,47	81,08	87,68	84,77
Resto del Mundo	53,00	43,54	30,68	24,92	14,29	12,03	6,14	7,22	12,24	16,58	17,53	18,92	12,32	15,23
Total importado por los Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Tasa de crecimiento anual														
1 Honduras	-	258,66	39,39	15,22	57,39	57,68	370,96	67,07	10,95	55,01	-22,02	-16,00	24,61	52,47
2 El Salvador	-	-	-	322,54	477,64	232,57	62,64	95,48	37,44	-4,00	6,64	-4,82	26,86	-
3 Jamaica	-	6,99	41,60	46,87	54,25	55,93	2,98	11,85	-19,62	-24,88	-27,06	-29,49	-5,29	5,08
4 República Dominicana	-	103,26	170,25	67,47	0,32	15,97	-28,56	-27,46	57,21	47,72	-47,09	3,55	41,73	21,15
5 México	-	-43,03	2 640,07	55,45	70,64	48,13	5,10	76,69	34,90	-41,13	36,28	-28,97	-63,78	33,39
6 Canadá	-	-67,49	351,27	-31,45	973,34	517,88	113,76	76,88	45,67	33,76	17,16	36,02	13,20	76,05
Total de los 6 países	-	25,38	102,55	52,19	46,68	53,58	25,68	41,28	12,35	-0,12	-10,14	-16,11	3,52	24,25
Resto del Mundo	-	-14,25	16,21	14,15	-26,30	25,88	-39,84	68,01	101,41	42,32	-3,94	-7,85	-37,71	4,45
Total importado por los Estados Unidos	-	4,37	64,96	40,52	28,50	49,62	17,80	42,92	18,78	5,07	-9,11	-14,66	-4,28	17,96
Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)														
1 Honduras	21,00	21,00	15,54	15,42	14,30	11,49	5,23	3,96	4,06	4,19	5,36	0,59	0,21	3,69
2 El Salvador	0,00	0,00	21,00	21,00	12,62	8,00	4,21	3,90	4,71	4,29	4,94	0,18	0,14	3,28
3 Jamaica	21,00	21,00	9,13	3,24	3,15	3,11	3,17	3,17	3,34	3,50	3,98	0,23	0,09	4,11
4 República Dominicana	21,00	21,00	20,91	20,80	20,73	15,18	11,52	6,64	5,54	5,20	4,57	0,71	0,06	10,39
5 México	21,00	20,83	8,17	4,48	0,00	0,01	0,00	0,02	0,00	0,01	0,00	0,00	0,23	0,35
6 Canadá	17,17	18,10	17,94	10,85	14,29	6,36	4,29	2,15	0,06	0,53	0,07	0,10	0,17	0,66
Total de los 6 países	21,00	21,00	12,36	9,08	6,70	5,00	3,83	2,88	2,88	3,39	3,53	0,32	0,17	3,58
Resto del Mundo	19,43	18,73	16,38	18,45	19,36	14,06	14,25	7,17	6,29	5,19	6,15	6,36	9,22	9,98
Total importado por los Estados Unidos	20,17	20,01	13,59	11,41	8,51	6,09	4,47	3,19	3,30	3,69	3,99	1,46	1,28	4,55
Valor unitario (dólares)														
1 Honduras	13,53	13,27	12,21	10,60	10,92	12,61	15,64	15,46	15,34	14,90	14,19	13,97	13,83	14,50
2 El Salvador	-	-	12,87	11,99	15,76	14,16	14,92	17,63	16,19	15,49	14,58	12,73	12,31	14,40
3 Jamaica	16,58	17,69	16,86	15,47	14,92	15,40	17,13	17,87	17,56	16,04	15,28	14,69	12,90	16,16
4 República Dominicana	8,33	8,63	9,55	9,44	9,34	9,35	10,04	9,69	9,74	11,48	15,00	15,75	14,82	10,74
5 México	10,32	14,23	19,57	17,69	16,68	19,61	19,44	20,50	18,47	17,22	16,52	16,66	15,10	17,91
6 Canadá	135,07	49,42	46,97	16,32	25,84	42,95	54,09	29,94	31,64	30,08	27,56	26,52	28,60	29,23
Total de los 6 países	14,55	14,35	14,16	13,14	13,49	14,55	16,16	17,17	16,36	15,35	15,27	14,80	13,95	15,24
Resto del Mundo	12,57	11,02	11,18	11,80	12,05	15,39	12,63	14,60	15,76	17,19	16,63	16,59	13,29	14,53
Total importado por los Estados Unidos	13,43	12,69	13,09	12,78	13,26	14,64	15,88	16,95	16,28	15,63	15,49	15,11	13,86	15,12

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Sólo se incluyen los principales cinco países según su participación en 2002, además de Honduras.

b/ Partida 6109100005 del Sistema Armonizado. Este producto ocupa el cuarto lugar en las exportaciones de Honduras de la cadena hilo-textil-made up-confección según su participación en el año 2002.

Cuadro 47

HONDURAS: PRINCIPALES COMPETIDORES EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A ESTADOS UNIDOS (1990-2002) a/  
(Brassieres, not containing lace or net or embroidery, of man-made fibers, whether or not knitted or crocheted) b/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
Valor (millones de dólares)														
1 China	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	17,94	18,31	21,50	21,90	28,92	35,60	44,46	171,07	359,71
2 Honduras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	71,23	57,00	76,76	98,47	110,70	104,93	115,09	163,33	797,50
3 México	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	138,52	147,87	167,71	205,68	271,38	229,86	192,85	153,93	1 507,80
4 República Dominicana	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	138,94	108,90	122,71	141,24	148,84	131,92	122,54	142,35	1 057,43
5 Sri Lanka	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,82	7,93	26,50	38,71	40,53	63,32	68,90	80,17	332,90
6 Indonesia	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	14,75	13,87	12,83	18,20	42,59	65,14	69,68	76,59	313,65
Total de los 6 países	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	388,21	353,88	428,02	524,19	642,96	630,76	613,51	787,44	4 368,98
Resto del Mundo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	209,66	174,17	175,10	188,81	231,35	284,45	301,71	269,85	1 835,09
Total importado por los Estados Unidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	597,87	528,05	603,12	713,00	874,31	915,21	915,22	1 057,29	6 204,07
Participación (en porcentajes)														
1 China	-	-	-	-	-	3,00	3,47	3,56	3,07	3,31	3,89	4,86	16,18	5,80
2 Honduras	-	-	-	-	-	11,91	10,80	12,73	13,81	12,66	11,46	12,58	15,45	12,85
3 México	-	-	-	-	-	23,17	28,00	27,81	28,85	31,04	25,12	21,07	14,56	24,30
4 República Dominicana	-	-	-	-	-	23,24	20,62	20,35	19,81	17,02	14,41	13,39	13,46	17,04
5 Sri Lanka	-	-	-	-	-	1,14	1,50	4,39	5,43	4,64	6,92	7,53	7,58	5,37
6 Indonesia	-	-	-	-	-	2,47	2,63	2,13	2,55	4,87	7,12	7,61	7,24	5,06
Total de los 6 países	-	-	-	-	-	64,93	67,02	70,97	73,52	73,54	68,92	67,03	74,48	70,42
Resto del Mundo	-	-	-	-	-	35,07	32,98	29,03	26,48	26,46	31,08	32,97	25,52	29,58
Total importado por los Estados Unidos	-	-	-	-	-	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Tasa de crecimiento anual														
1 China	-	-	-	-	-	-	2,05	17,41	1,85	32,04	23,12	24,88	284,78	-
2 Honduras	-	-	-	-	-	-	-19,97	34,65	28,28	12,42	-5,21	9,69	41,92	-
3 México	-	-	-	-	-	-	6,75	13,42	22,64	31,94	-15,30	-16,10	-20,18	-
4 República Dominicana	-	-	-	-	-	-	-21,62	12,68	15,10	5,38	-11,37	-7,11	16,17	-
5 Sri Lanka	-	-	-	-	-	-	16,19	234,24	46,06	4,71	56,21	8,81	16,36	-
6 Indonesia	-	-	-	-	-	-	-5,97	-7,47	41,78	134,07	52,95	6,96	9,92	-
Total de los 6 países	-	-	-	-	-	-	-8,84	20,95	22,47	22,66	-1,90	-2,73	28,35	-
Resto del Mundo	-	-	-	-	-	-	-16,93	0,54	7,83	22,53	22,95	6,07	-10,56	-
Total importado por los Estados Unidos	-	-	-	-	-	-	-11,68	14,22	18,22	22,62	4,68	0,00	15,52	-
Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)														
1 China	-	-	-	-	-	15,89	15,86	15,36	14,85	17,20	17,15	17,14	17,08	16,74
2 Honduras	-	-	-	-	-	5,39	5,16	5,23	5,66	5,12	5,53	0,90	0,17	3,65
3 México	-	-	-	-	-	0,01	0,01	0,02	0,04	0,02	0,15	0,01	0,22	0,06
4 República Dominicana	-	-	-	-	-	5,11	5,37	5,39	5,48	5,50	5,71	2,66	0,04	4,38
5 Sri Lanka	-	-	-	-	-	17,90	17,80	17,70	17,57	17,40	17,30	17,20	17,10	17,33
6 Indonesia	-	-	-	-	-	12,56	13,79	17,68	17,44	17,40	17,30	17,20	17,10	16,89
Total de los 6 países	-	-	-	-	-	4,35	4,25	4,89	5,08	5,19	6,66	5,83	7,20	5,66
Resto del Mundo	-	-	-	-	-	9,66	10,19	9,36	10,81	11,36	12,66	12,30	11,44	11,17
Total importado por los Estados Unidos	-	-	-	-	-	6,21	6,21	6,19	6,60	6,82	8,52	7,96	8,28	7,29
Valor unitario (dólares)														
1 China	-	-	-	-	-	24,77	25,89	26,45	32,27	41,97	52,51	55,28	30,06	33,35
2 Honduras	-	-	-	-	-	28,49	30,77	33,55	34,44	34,42	37,00	45,78	45,69	36,85
3 México	-	-	-	-	-	31,10	31,13	32,32	34,75	38,95	40,01	42,86	43,90	36,75
4 República Dominicana	-	-	-	-	-	32,54	33,95	36,75	38,24	39,17	41,90	44,44	47,52	38,86
5 Sri Lanka	-	-	-	-	-	39,70	56,92	60,76	58,50	67,94	78,56	79,33	74,34	69,96
6 Indonesia	-	-	-	-	-	26,12	25,89	21,98	24,24	24,85	32,19	31,65	29,87	28,67
Total de los 6 países	-	-	-	-	-	30,60	31,62	33,84	36,00	37,86	41,40	44,96	40,57	37,55
Resto del Mundo	-	-	-	-	-	25,32	26,05	30,06	30,22	31,63	32,63	35,54	34,97	30,96
Total importado por los Estados Unidos	-	-	-	-	-	28,52	29,54	32,64	34,26	35,98	38,21	41,35	38,97	35,32

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Sólo se incluyen los principales cinco países según su participación en 2002, además de Honduras.

b/ Partida 6212109020 del Sistema Armonizado. Este producto ocupa el quinto lugar en las exportaciones de Honduras de la cadena hilo-textil-made up-confección según su participación en el año 2002.

Cuadro 48

HONDURAS: PRINCIPALES COMPETIDORES EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A ESTADOS UNIDOS (1990-2002) a/  
(Mens underpants and briefs, knitted or crocheted, of cotton) b/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Valor (millones de dólares)													
1 República Dominicana	1,79	13,80	25,47	27,82	33,47	52,61	64,17	91,13	86,16	99,52	102,31	121,68	163,96	883,88
2 Honduras	2,33	1,72	3,27	5,55	11,52	25,44	57,85	79,37	79,88	98,80	97,48	81,30	84,07	628,58
3 El Salvador	0,02	0,01	0,00	0,00	0,34	3,10	2,20	13,23	33,91	50,15	73,88	76,68	81,86	335,37
4 Tailandia	1,43	1,82	5,68	6,19	10,53	18,38	22,41	38,53	45,64	43,86	60,89	55,62	55,67	366,66
5 Costa Rica	0,01	1,57	6,46	7,70	10,68	14,13	9,07	9,09	12,89	16,59	25,80	34,26	39,36	187,62
6 Canadá	0,14	0,19	0,10	0,47	0,58	3,39	7,38	9,69	10,89	14,59	16,78	21,72	25,01	110,94
Total de los 6 países	5,72	19,11	40,98	47,74	67,11	117,05	163,09	241,04	269,37	323,50	377,13	391,26	449,93	2 513,05
Resto del Mundo	33,94	37,55	41,49	51,73	57,32	97,13	94,89	121,26	122,10	133,83	120,34	122,86	128,02	1 162,45
Total importado por los Estados Unidos	39,66	56,67	82,48	99,46	124,43	214,18	257,98	362,30	391,47	457,33	497,47	514,11	577,95	3 675,50
	Participación (en porcentajes)													
1 República Dominicana	4,51	24,35	30,88	27,97	26,90	24,56	24,87	25,15	22,01	21,76	20,57	23,67	28,37	24,05
2 Honduras	5,87	3,03	3,97	5,58	9,26	11,88	22,42	21,91	20,41	21,60	19,59	15,81	14,55	17,10
3 El Salvador	0,04	0,02	0,00	0,00	0,27	1,45	0,85	3,65	8,66	10,97	14,85	14,92	14,16	9,12
4 Tailandia	3,62	3,22	6,89	6,22	8,46	8,58	8,69	10,63	11,66	9,59	12,24	10,82	9,63	9,98
5 Costa Rica	0,03	2,78	7,83	7,75	8,59	6,60	3,52	2,51	3,29	3,63	5,19	6,66	6,81	5,10
6 Canadá	0,37	0,33	0,12	0,48	0,47	1,58	2,86	2,67	2,78	3,19	3,37	4,23	4,33	3,02
Total de los 6 países	14,42	33,73	49,69	48,00	53,94	54,65	63,22	66,53	68,81	70,74	75,81	76,10	77,85	68,37
Resto del Mundo	85,58	66,27	50,31	52,00	46,06	45,35	36,78	33,47	31,19	29,26	24,19	23,90	22,15	31,63
Total importado por los Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Tasa de crecimiento anual													
1 República Dominicana	-	672,18	84,58	9,21	20,30	57,20	21,97	42,02	-5,45	15,51	2,80	18,93	34,75	45,73
2 Honduras	-	-26,17	90,49	69,72	107,39	120,91	127,40	37,20	0,65	23,68	-1,34	-16,60	3,41	34,84
3 El Salvador	-	-45,38	-	-	120 988,17	817,50	-29,06	501,74	156,31	47,88	47,31	3,80	6,75	103,60
4 Tailandia	-	27,27	211,46	8,94	70,00	74,62	21,93	71,93	18,45	-3,91	38,84	-8,66	0,10	35,65
5 Costa Rica	-	13 575,90	310,56	19,26	38,69	32,29	-35,80	0,17	41,77	28,74	55,52	32,77	14,88	97,02
6 Canadá	-	29,84	-48,49	388,03	23,01	482,74	117,69	31,22	12,37	34,00	15,03	29,46	15,14	53,61
Total de los 6 países	-	234,14	114,43	16,48	40,58	74,42	39,33	47,80	11,75	20,10	16,58	3,74	15,00	43,87
Resto del Mundo	-	10,67	10,48	24,66	10,81	69,46	-2,30	27,79	0,70	9,60	-10,08	2,09	4,20	11,70
Total importado por los Estados Unidos	-	42,90	45,54	20,60	25,10	72,13	20,45	40,44	8,05	16,82	8,78	3,35	12,42	25,02
	Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)													
1 República Dominicana	7,90	7,90	4,13	2,19	2,01	2,45	2,20	1,88	2,01	1,91	2,02	0,64	0,08	1,65
2 Honduras	7,90	7,90	4,40	1,61	1,54	1,88	1,96	2,05	1,84	1,79	2,10	0,65	1,12	1,70
3 El Salvador	7,90	7,90	0,00	0,00	7,00	6,16	4,94	2,57	2,47	2,23	2,09	0,69	0,33	1,48
4 Tailandia	7,90	7,90	7,90	7,90	7,90	7,80	7,80	7,70	7,60	7,60	7,60	7,60	7,50	7,66
5 Costa Rica	7,90	7,90	4,56	3,07	2,65	2,49	2,44	2,33	2,55	2,61	4,16	1,92	1,52	2,57
6 Canadá	7,36	6,94	5,44	4,12	3,63	2,09	1,41	0,70	0,09	1,24	0,35	0,13	0,49	0,64
Total de los 6 países	7,89	7,89	4,74	3,03	2,99	3,26	2,90	2,89	2,93	2,70	3,03	1,73	1,39	2,54
Resto del Mundo	7,11	6,79	6,82	6,88	6,69	6,77	6,13	6,02	5,19	5,32	5,08	5,88	6,32	6,00
Total importado por los Estados Unidos	7,22	7,16	5,79	5,03	4,70	4,85	4,09	3,94	3,63	3,47	3,52	2,72	2,48	3,64
	Valor unitario (dólares)													
1 República Dominicana	7,03	7,97	7,39	7,45	7,68	7,14	8,63	8,57	8,84	9,13	9,16	10,41	11,58	9,15
2 Honduras	10,38	9,00	9,37	12,44	10,59	8,37	7,20	7,38	8,81	10,55	9,98	10,98	10,90	9,32
3 El Salvador	14,43	139,89	-	46,50	16,63	14,85	17,84	10,60	9,98	10,41	10,61	11,58	11,81	11,06
4 Tailandia	14,96	19,85	14,77	18,72	22,55	23,71	26,37	26,25	25,30	21,81	20,60	21,48	21,16	22,29
5 Costa Rica	11,80	9,75	11,13	11,14	10,33	10,98	10,49	10,84	12,27	13,31	15,64	16,07	17,95	13,66
6 Canadá	43,15	33,59	40,36	23,10	33,03	36,04	40,00	28,05	26,44	22,59	24,24	23,58	24,34	25,37
Total de los 6 países	9,87	8,76	8,61	9,14	9,61	9,16	9,32	9,53	10,57	11,16	11,36	12,48	12,98	10,98
Resto del Mundo	10,39	11,45	11,24	12,78	13,34	16,65	17,57	19,35	16,88	16,02	17,09	16,27	14,56	15,49
Total importado por los Estados Unidos	10,31	10,37	9,75	10,73	11,03	11,51	11,27	11,48	11,97	12,25	12,36	13,21	13,30	12,09

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Sólo se incluye en los principales cinco países según su participación en 2002, además de Honduras.

b/ Partida 6107110010 del Sistema Armonizado. Este producto ocupa el sexto lugar en las exportaciones de Honduras de la cadena hilo-textil-made up-confección según su participación en el año 2002.

Cuadro 49

HONDURAS: PRINCIPALES COMPETIDORES EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A ESTADOS UNIDOS (1990-2002) a/  
(Mens t-shirts, knitted or crocheted, of other textile materials: of man-made fibers) b/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Valor (millones de dólares)													
<b>1 Honduras</b>	<b>1,21</b>	<b>1,47</b>	<b>2,67</b>	<b>1,26</b>	<b>1,86</b>	<b>2,13</b>	<b>26,12</b>	<b>67,53</b>	<b>69,70</b>	<b>82,60</b>	<b>76,83</b>	<b>80,33</b>	<b>82,06</b>	<b>495,78</b>
2 México	0,65	0,17	0,24	0,13	30,51	63,77	101,14	88,72	59,35	96,36	104,53	94,91	71,02	711,49
3 El Salvador	0,00	0,00	0,06	1,70	0,13	0,04	0,70	39,68	31,47	38,53	27,53	6,58	22,94	169,35
4 Haití	0,31	0,55	0,41	0,52	0,07	0,10	0,00	0,01	0,00	0,01	0,02	0,41	9,65	12,07
5 Corea del Sur	1,50	1,10	0,74	1,53	0,56	0,69	1,41	0,34	0,74	0,97	2,49	2,11	5,51	19,71
6 República Dominicana	0,18	0,64	0,16	0,04	0,04	4,82	30,00	32,97	27,20	22,66	5,93	9,11	4,40	138,14
Total de los 6 países	3,85	3,92	4,27	5,19	33,16	71,55	159,37	229,27	188,47	241,13	217,34	193,46	195,58	1 546,55
Resto del Mundo	4,78	2,90	3,30	2,25	3,98	3,75	3,92	14,19	5,72	7,72	10,18	14,84	18,87	96,40
Total importado por los Estados Unidos	8,63	6,83	7,57	7,44	37,15	75,30	163,28	243,45	194,19	248,85	227,52	208,30	214,45	1 642,95
	Participación (en porcentajes)													
<b>1 Honduras</b>	<b>14,03</b>	<b>21,48</b>	<b>35,27</b>	<b>16,97</b>	<b>5,02</b>	<b>2,83</b>	<b>16,00</b>	<b>27,74</b>	<b>35,90</b>	<b>33,19</b>	<b>33,77</b>	<b>38,56</b>	<b>38,27</b>	<b>30,18</b>
2 México	7,49	2,46	3,13	1,79	82,12	84,69	61,94	36,44	30,56	38,72	45,94	45,56	33,12	43,31
3 El Salvador	0,02	0,00	0,77	22,86	0,34	0,05	0,43	16,30	16,21	15,48	12,10	3,16	10,69	10,31
4 Haití	3,56	8,06	5,40	7,01	0,20	0,14	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01	0,20	4,50	0,73
5 Corea del Sur	17,43	16,05	9,75	20,61	1,51	0,92	0,86	0,14	0,38	0,39	1,10	1,02	2,57	1,20
6 República Dominicana	2,11	9,44	2,07	0,56	0,10	6,40	18,37	13,54	14,00	9,11	2,61	4,37	2,05	8,41
Total de los 6 países	44,64	57,50	56,38	69,80	89,28	95,02	97,60	94,17	97,05	96,90	95,52	92,87	91,20	94,13
Resto del Mundo	55,36	42,50	43,62	30,20	10,72	4,98	2,40	5,83	2,95	3,10	4,48	7,13	8,80	5,87
Total importado por los Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Tasa de crecimiento anual													
<b>1 Honduras</b>	-	<b>21,1</b>	<b>82,2</b>	<b>-52,8</b>	<b>47,8</b>	<b>14,2</b>	<b>1 126,9</b>	<b>158,6</b>	<b>3,2</b>	<b>18,5</b>	<b>-7,0</b>	<b>4,6</b>	<b>2,2</b>	<b>42,1</b>
2 México	-	-74,0	40,8	-43,7	22 777,8	109,0	58,6	-12,3	-33,1	62,4	8,5	-9,2	-25,2	47,9
3 El Salvador	-	-	-	2 829,3	-92,6	-71,2	1 847,9	5 531,2	-20,7	22,4	-28,5	-76,1	248,7	117,9
4 Haití	-	79,3	-25,7	27,5	-86,1	44,1	-	-	-62,9	128,5	92,8	1 928,4	2 224,5	33,3
5 Corea del Sur	-	-27,1	-32,6	107,7	-63,4	23,4	103,8	-75,6	115,3	31,1	157,2	-15,2	160,7	11,4
6 República Dominicana	-	254,4	-75,7	-73,6	-13,4	13 330,1	522,8	9,9	-17,5	-16,7	-73,8	53,6	-51,7	30,4
Total de los 6 países	-	1,9	8,8	21,6	538,9	115,7	122,7	43,9	-17,8	27,9	-9,9	-11,0	1,1	38,7
Resto del Mundo	-	-39,3	13,9	-32,0	77,3	-5,8	4,4	262,4	-59,7	34,9	32,0	45,8	27,1	12,1
Total importado por los Estados Unidos	-	-20,9	10,9	-1,8	399,5	102,7	116,9	49,1	-20,2	28,1	-8,6	-8,4	3,0	30,7
	Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)													
<b>1 Honduras</b>	<b>34,00</b>	<b>34,00</b>	<b>15,29</b>	<b>3,48</b>	<b>5,50</b>	<b>6,03</b>	<b>5,69</b>	<b>5,52</b>	<b>5,68</b>	<b>5,89</b>	<b>10,05</b>	<b>0,65</b>	<b>0,29</b>	<b>4,86</b>
2 México	4,14	7,60	17,15	6,99	0,00	0,00	0,00	1,05	0,01	0,00	0,01	0,01	0,50	0,20
3 El Salvador	34,01	0,00	6,41	6,62	7,09	7,25	11,15	5,91	5,80	7,10	7,20	0,01	0,36	5,42
4 Haití	34,00	34,00	16,56	5,71	6,14	6,91	0,00	2,65	2,65	26,43	7,21	1,47	0,00	3,41
5 Corea del Sur	33,07	29,30	34,00	34,00	34,00	33,80	33,60	33,40	33,20	32,85	32,29	32,60	32,40	32,72
6 República Dominicana	34,00	34,00	6,14	13,42	4,27	7,38	5,59	5,42	5,51	6,69	7,33	0,18	0,01	5,49
Total de los 6 países	28,62	31,56	18,29	13,91	0,93	1,02	2,33	3,88	4,00	3,91	5,04	0,64	1,26	3,18
Resto del Mundo	27,11	27,96	28,24	24,69	14,66	20,70	27,70	14,06	19,65	25,20	28,40	22,05	22,48	22,31
Total importado por los Estados Unidos	27,79	30,03	22,63	17,17	2,40	2,00	2,94	4,48	4,46	4,57	6,09	2,17	3,12	4,30
	Valor unitario (dólares)													
<b>1 Honduras</b>	<b>20,84</b>	<b>22,76</b>	<b>18,57</b>	<b>23,58</b>	<b>16,16</b>	<b>16,67</b>	<b>16,12</b>	<b>17,19</b>	<b>18,06</b>	<b>15,96</b>	<b>15,46</b>	<b>16,95</b>	<b>16,05</b>	<b>16,54</b>
2 México	51,93	48,18	18,23	14,60	22,05	20,05	21,67	21,20	20,53	17,41	16,22	16,44	15,49	18,39
3 El Salvador	48,90	-	24,33	20,34	17,11	51,75	24,70	17,31	16,93	15,13	15,77	17,38	16,68	16,41
4 Haití	15,06	14,65	14,10	14,84	14,15	13,72	-	100,93	100,93	15,60	34,62	21,10	13,78	14,11
5 Corea del Sur	51,21	47,88	38,24	52,11	46,14	57,02	48,82	53,86	39,05	60,51	49,11	41,90	44,52	46,86
6 República Dominicana	30,54	43,07	14,27	24,52	20,73	13,93	15,56	16,46	17,17	15,44	16,47	16,41	18,96	16,23
Total de los 6 países	30,50	27,39	19,54	24,43	21,74	19,47	19,26	18,46	18,45	16,36	16,02	16,80	16,12	17,42
Resto del Mundo	20,68	28,79	30,48	35,69	22,80	26,44	64,05	28,26	43,97	39,33	46,41	33,08	37,09	33,40
Total importado por los Estados Unidos	24,15	27,96	23,17	27,01	21,85	19,73	19,59	18,85	18,77	16,66	16,50	17,41	16,97	17,93

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Sólo se incluyen en los principales cinco países según su participación en 2002, además de Honduras.

b/ Partida 6109901007 del Sistema Armonizado. Este producto ocupa el séptimo lugar en las exportaciones de Honduras de la cadena hilo-textil-made up-confección según su participación en el año 2002.

Cuadro 50

HONDURAS: PRINCIPALES COMPETIDORES EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A ESTADOS UNIDOS (1990-2002) a/  
(Womens cotton t-shirts, knitted or crocheted, except underwear) b/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
<b>Valor (millones de dólares)</b>														
1 México	1,87	1,17	1,14	1,60	5,91	31,14	86,06	114,25	136,80	228,40	246,18	218,55	198,56	1 271,63
2 Honduras	<b>1,22</b>	<b>0,85</b>	<b>3,08</b>	<b>10,11</b>	<b>14,19</b>	<b>23,32</b>	<b>19,53</b>	<b>38,82</b>	<b>24,72</b>	<b>20,29</b>	<b>66,51</b>	<b>69,28</b>	<b>71,41</b>	<b>363,33</b>
3 Canadá	1,91	1,91	4,17	6,81	9,32	11,99	13,75	25,27	28,15	44,07	53,49	40,11	37,80	278,75
4 El Salvador	0,12	1,27	10,72	6,27	12,46	16,93	11,06	8,56	5,43	12,71	38,42	50,45	32,22	206,62
5 República Dominicana	1,49	1,43	1,48	6,46	5,33	1,76	4,32	6,18	13,00	22,18	37,87	27,10	25,35	153,93
6 Perú	1,05	0,96	1,57	0,85	2,23	2,72	5,69	3,42	4,24	10,90	12,27	15,41	17,54	78,84
Total de los 6 países	7,67	7,59	22,15	32,09	49,44	87,85	140,41	196,50	212,34	338,55	454,74	420,90	382,87	2 353,10
Resto del Mundo	131,43	104,43	121,06	109,15	131,12	117,53	98,18	107,31	112,03	97,43	99,28	82,79	95,20	1 406,93
Total importado por los Estados Unidos	139,10	112,02	143,21	141,24	180,56	205,38	238,59	303,81	324,37	435,98	554,02	503,69	478,08	3 760,03
<b>Participación (en porcentajes)</b>														
1 México	1,34	1,05	0,80	1,13	3,27	15,16	36,07	37,60	42,18	52,39	44,43	43,39	41,53	33,82
2 Honduras	<b>0,88</b>	<b>0,76</b>	<b>2,15</b>	<b>7,16</b>	<b>7,86</b>	<b>11,35</b>	<b>8,18</b>	<b>12,78</b>	<b>7,62</b>	<b>4,65</b>	<b>12,00</b>	<b>13,75</b>	<b>14,94</b>	<b>9,66</b>
3 Canadá	1,38	1,71	2,91	4,82	5,16	5,84	5,76	8,32	8,68	10,11	9,66	7,96	7,91	7,41
4 El Salvador	0,08	1,13	7,48	4,44	6,90	8,24	4,64	2,82	1,67	2,92	6,94	10,02	6,74	5,50
5 República Dominicana	1,07	1,27	1,03	4,57	2,95	0,86	1,81	2,04	4,01	5,09	6,83	5,38	5,30	4,09
6 Perú	0,75	0,86	1,10	0,60	1,23	1,32	2,38	1,12	1,31	2,50	2,21	3,06	3,67	2,10
Total de los 6 países	5,51	6,77	15,47	22,72	27,38	42,77	58,85	64,68	65,46	77,65	82,08	83,56	80,09	62,58
Resto del Mundo	94,49	93,23	84,53	77,28	72,62	57,23	41,15	35,32	34,54	22,35	17,92	16,44	19,91	37,42
Total importado por los Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
<b>Tasa de crecimiento anual</b>														
1 México	-	-37,2	-2,7	39,8	270,2	426,9	176,4	32,8	19,7	67,0	7,8	-11,2	-9,1	47,5
2 Honduras	-	<b>-30,8</b>	<b>263,4</b>	<b>228,3</b>	<b>40,4</b>	<b>64,3</b>	<b>-16,3</b>	<b>98,8</b>	<b>-17,9</b>	<b>227,9</b>	<b>4,2</b>	<b>4,2</b>	<b>3,1</b>	<b>40,3</b>
3 Canadá	-	-0,1	118,1	63,2	36,9	28,6	14,8	83,7	11,4	56,6	21,4	-25,0	-5,8	28,2
4 El Salvador	-	977,0	746,2	-41,5	98,7	35,9	-34,7	-22,6	-36,6	134,1	202,3	31,3	-36,1	59,6
5 República Dominicana	-	-4,4	3,6	337,0	-17,4	-67,0	145,5	43,3	110,2	70,6	70,7	-28,4	-6,5	26,6
6 Perú	-	-8,5	63,3	-45,6	161,0	22,0	109,4	-39,9	24,2	157,1	12,5	25,6	13,8	26,5
Total de los 6 países	-	-1,1	192,0	44,9	54,0	77,7	59,8	40,0	8,1	59,4	34,3	-7,4	-9,0	38,5
Resto del Mundo	-	-20,5	15,9	-9,8	20,1	-10,4	-16,5	9,3	4,4	-13,0	1,9	-16,6	15,0	-2,7
Total importado por los Estados Unidos	-	-19,5	27,8	-1,4	27,8	13,7	16,2	27,3	6,8	34,4	27,1	-9,1	-5,1	10,8
<b>Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)</b>														
1 México	20,96	20,13	19,48	17,18	0,48	0,02	0,03	0,01	0,08	0,04	0,04	0,14	0,92	0,28
2 Honduras	<b>21,00</b>	<b>21,00</b>	<b>15,47</b>	<b>11,44</b>	<b>6,27</b>	<b>8,31</b>	<b>11,02</b>	<b>12,52</b>	<b>9,73</b>	<b>11,71</b>	<b>7,00</b>	<b>2,60</b>	<b>3,94</b>	<b>7,14</b>
3 Canadá	17,11	15,35	13,45	11,08	9,34	6,84	4,67	2,50	0,25	0,51	0,16	0,18	0,31	1,96
4 El Salvador	21,00	21,00	8,71	7,35	7,83	8,50	13,25	13,00	12,61	9,02	6,45	0,74	0,61	5,59
5 República Dominicana	21,00	21,00	16,80	6,73	9,08	11,86	9,63	8,95	8,36	6,14	5,52	0,08	0,18	4,91
6 Perú	21,41	20,95	20,97	20,97	20,93	20,51	20,07	19,58	19,20	18,80	18,30	17,78	17,40	18,61
Total de los 6 países	20,08	19,44	12,51	10,16	7,51	5,66	4,16	3,99	2,44	2,14	2,56	1,26	2,10	2,93
Resto del Mundo	20,24	19,75	17,51	16,02	18,05	17,68	16,82	16,21	16,22	16,03	15,44	14,94	12,78	16,91
Total importado por los Estados Unidos	20,23	19,73	16,73	14,69	15,17	12,54	9,37	8,30	7,20	5,25	4,87	3,51	4,23	8,16
<b>Valor unitario (dólares)</b>														
1 México	22,04	23,00	24,87	29,94	26,42	28,59	25,88	23,17	22,43	22,75	24,47	26,90	22,53	24,02
2 Honduras	<b>27,72</b>	<b>30,35</b>	<b>34,16</b>	<b>29,01</b>	<b>29,89</b>	<b>31,54</b>	<b>30,90</b>	<b>27,98</b>	<b>26,39</b>	<b>30,29</b>	<b>18,69</b>	<b>17,16</b>	<b>17,64</b>	<b>21,38</b>
3 Canadá	56,45	39,00	65,53	72,98	65,32	60,78	69,83	64,84	68,69	63,19	64,23	59,13	63,00	63,00
4 El Salvador	28,85	33,68	34,55	29,26	27,79	28,78	29,20	28,62	25,36	23,14	18,87	17,95	16,16	20,90
5 República Dominicana	42,03	36,69	24,52	22,58	19,75	17,68	25,41	20,76	30,47	33,02	21,67	21,19	33,72	25,09
6 Perú	26,62	42,64	39,90	37,31	46,15	54,11	57,60	50,31	44,81	40,27	33,84	35,37	36,43	38,76
Total de los 6 países	31,70	33,43	36,35	31,52	30,75	31,79	29,24	26,65	25,95	26,25	24,45	24,24	22,89	25,46
Resto del Mundo	39,85	37,83	38,89	34,18	36,58	38,02	41,07	42,77	39,91	37,85	35,93	38,11	34,57	38,02
Total importado por los Estados Unidos	39,30	37,50	38,47	33,54	34,78	35,08	33,17	30,74	29,52	28,18	25,94	25,78	24,54	29,05

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Sólo se incluyen los principales cinco países según su participación en 2002, además de Honduras.

b/ Partida 6109100040 del Sistema Armonizado. Este producto ocupa el octavo lugar en las exportaciones de Honduras de la cadena hilo-textil-made up-confección según su participación en el año 2002.

Cuadro 51

HONDURAS: PRINCIPALES COMPETIDORES EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A ESTADOS UNIDOS (1990-2002) a/  
(Mens shirts, knitted or crocheted, of cotton) b/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
Valor (millones de dólares)														
1	7,05	9,94	29,38	54,18	94,31	181,43	191,29	184,64	196,41	163,07	159,96	161,28	134,05	1 566,98
2	0,47	2,37	8,13	13,93	35,84	67,02	113,73	160,67	157,96	125,89	134,14	144,62	132,61	1 097,37
3	<b>7,57</b>	<b>7,78</b>	<b>16,54</b>	<b>18,25</b>	<b>25,02</b>	<b>42,68</b>	<b>71,74</b>	<b>107,10</b>	<b>141,11</b>	<b>125,75</b>	<b>103,82</b>	<b>89,73</b>	<b>71,38</b>	<b>828,47</b>
4	8,08	7,65	9,12	14,29	20,73	25,67	40,22	58,75	60,57	68,40	70,11	63,61	70,04	517,23
5	36,13	45,33	65,34	53,68	61,33	93,59	78,86	72,54	91,22	73,69	70,10	62,26	64,83	868,89
6	25,64	30,67	38,37	48,33	85,63	89,36	91,88	92,21	107,28	82,37	78,61	75,26	63,72	909,33
	84,93	103,74	166,88	202,66	322,85	499,74	587,72	675,92	754,55	639,16	616,74	596,76	536,63	5 788,27
	267,67	309,15	407,13	402,77	512,10	646,78	709,07	851,24	876,51	749,59	749,28	717,34	678,92	7 877,53
	352,60	412,89	574,01	605,43	834,94	1 146,52	1 296,79	1 527,16	1 631,06	1 388,75	1 366,01	1 314,10	1 215,55	13 665,81
Participación (en porcentajes)														
1	2,00	2,41	5,12	8,95	11,30	15,82	14,75	12,09	12,04	11,74	11,71	12,27	11,03	11,47
2	0,13	0,57	1,42	2,30	4,29	5,85	8,77	10,52	9,68	9,06	9,82	11,01	10,91	8,03
3	<b>2,15</b>	<b>1,88</b>	<b>2,88</b>	<b>3,01</b>	<b>3,00</b>	<b>3,72</b>	<b>5,53</b>	<b>7,01</b>	<b>8,65</b>	<b>9,05</b>	<b>7,60</b>	<b>6,83</b>	<b>5,87</b>	<b>6,06</b>
4	2,29	1,85	1,59	2,36	2,48	2,24	3,10	3,85	3,71	4,92	5,13	4,84	5,76	3,78
5	10,25	10,98	11,38	8,87	7,35	8,16	6,08	4,75	5,59	5,31	5,13	4,74	5,33	6,36
6	7,27	7,43	6,69	7,98	10,26	7,79	7,08	6,04	6,58	5,93	5,75	5,73	5,24	6,65
	24,09	25,13	29,07	33,47	38,67	43,59	45,32	44,26	46,26	46,02	45,15	45,41	44,15	42,36
	75,91	74,87	70,93	66,53	61,33	56,41	54,68	55,74	53,74	53,98	54,85	54,59	55,85	57,64
	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Tasa de crecimiento anual														
1	-	41,1	195,5	84,4	74,1	92,4	5,4	-3,5	6,4	-17,0	-1,9	0,8	-16,9	27,8
2	-	403,4	243,1	71,3	157,3	87,0	69,7	41,3	-1,7	-20,3	6,6	7,8	-8,3	60,0
3	-	<b>2,8</b>	<b>112,5</b>	<b>10,4</b>	<b>37,1</b>	<b>70,6</b>	<b>68,1</b>	<b>49,3</b>	<b>-10,9</b>	<b>-17,4</b>	<b>-13,6</b>	<b>-13,6</b>	<b>-8,3</b>	<b>20,6</b>
4	-	-5,3	19,2	56,7	45,1	23,8	56,7	46,1	3,1	12,9	2,5	-9,3	10,1	19,7
5	-	25,5	44,1	-17,8	14,2	52,6	-15,7	-8,0	25,8	-19,2	-4,9	-11,2	4,1	5,0
6	-	19,6	25,1	25,9	77,2	4,4	2,8	0,4	16,3	-23,2	-4,6	-4,3	-15,3	7,9
	-	22,1	60,9	21,4	59,3	54,8	17,6	15,0	11,6	-15,3	-3,5	-3,2	-10,1	16,6
	-	15,5	31,7	-1,1	27,1	26,3	9,6	20,1	3,0	-14,5	0,0	-4,3	-5,4	8,1
	-	17,1	39,0	5,5	37,9	37,3	13,1	17,8	6,8	-14,9	-1,6	-3,8	-7,5	10,9
Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)														
1	20,41	20,03	20,74	20,88	20,93	20,91	20,68	20,57	20,41	20,49	20,09	19,84	20,35	20,48
2	18,02	20,15	21,31	20,89	20,90	20,73	20,69	20,59	20,47	20,38	20,14	19,92	19,36	20,29
3	<b>21,00</b>	<b>20,93</b>	<b>16,62</b>	<b>18,83</b>	<b>16,15</b>	<b>12,05</b>	<b>9,46</b>	<b>8,75</b>	<b>8,84</b>	<b>9,39</b>	<b>9,89</b>	<b>7,30</b>	<b>7,89</b>	<b>9,81</b>
4	19,64	20,68	21,65	20,45	21,45	20,90	20,67	20,59	20,27	20,29	20,20	20,10	20,00	20,38
5	21,05	21,00	21,02	20,99	20,98	20,90	20,70	20,56	20,50	20,42	20,16	20,07	20,03	20,62
6	20,87	20,83	20,93	20,93	20,94	20,86	20,68	20,59	20,48	20,38	20,09	20,12	20,01	20,55
	20,79	20,81	20,56	20,71	20,60	20,12	19,31	18,71	18,27	18,24	18,40	18,06	18,28	18,94
	20,86	20,80	19,85	19,53	19,92	19,09	18,50	17,21	16,75	15,73	15,15	14,84	14,58	17,35
	20,84	20,80	20,06	19,92	20,18	19,54	18,87	17,88	17,45	16,89	16,62	16,30	16,22	18,02
Valor unitario (dólares)														
1	36,40	40,10	42,97	49,78	52,20	55,85	60,48	62,55	63,29	57,08	54,60	56,80	52,86	56,67
2	47,79	72,52	53,51	45,00	52,19	56,68	62,86	73,65	69,39	68,47	80,69	79,06	71,12	69,30
3	<b>51,14</b>	<b>52,70</b>	<b>65,66</b>	<b>54,69</b>	<b>59,64</b>	<b>59,62</b>	<b>55,37</b>	<b>58,89</b>	<b>56,55</b>	<b>52,30</b>	<b>52,22</b>	<b>58,12</b>	<b>51,05</b>	<b>55,38</b>
4	79,57	75,19	77,95	88,54	83,80	85,81	95,30	99,92	94,75	83,50	87,33	91,78	95,10	90,28
5	69,46	74,13	80,49	84,12	90,87	90,82	96,55	97,69	97,46	96,46	92,95	89,07	77,56	88,35
6	75,48	81,54	82,67	89,05	84,43	85,42	94,54	98,72	99,37	98,74	88,74	90,68	77,51	89,67
	64,70	68,36	67,28	65,93	66,58	66,44	69,32	73,34	71,65	67,16	68,35	70,75	65,50	68,79
	72,07	85,43	89,15	87,98	90,47	84,73	79,56	77,16	74,78	69,64	68,47	68,92	64,61	75,70
	70,14	80,39	81,45	79,12	79,45	75,65	74,57	75,42	73,30	68,48	68,42	69,74	65,00	72,61

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Sólo se incluyeron los principales cinco países según su participación en 2002, además de Honduras.

b/ Partida 6105100010 del Sistema Armonizado. Este producto ocupa el noveno lugar en las exportaciones de Honduras de la cadena hilo-textil-made up-confección según su participación en el año 2002.

Cuadro 52

HONDURAS: PRINCIPALES COMPETIDORES EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A ESTADOS UNIDOS (1990-2002) a/  
(Mens trousers and breeches, not knitted, of cotton, other) b/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
Valor (millones de dólares)														
1 República Dominicana	97,84	117,43	152,94	164,61	227,33	250,73	219,24	326,76	291,37	287,64	344,75	300,32	404,68	3 185,62
2 México	40,63	50,77	68,38	85,88	106,81	153,76	199,81	288,15	403,08	470,76	555,51	398,21	331,32	3 153,08
3 Hong Kong	98,20	111,21	111,13	98,74	97,46	103,51	97,71	100,79	117,19	123,87	138,69	101,44	94,26	1 394,20
4 Honduras	2,22	7,55	27,22	44,95	38,64	57,44	63,08	73,07	61,86	69,71	68,47	62,25	56,48	632,93
5 China	75,02	56,65	63,70	54,45	55,22	58,28	65,39	70,85	78,49	93,40	77,96	68,98	44,12	862,51
6 India	3,22	3,21	0,82	0,55	0,34	2,24	1,78	2,34	10,95	15,94	22,18	32,97	37,76	134,30
Total de los 6 países	317,13	346,81	424,20	449,17	525,80	625,97	647,00	861,96	962,93	1 061,34	1 207,56	964,16	968,62	9 362,65
Resto del Mundo	237,33	227,27	248,02	285,69	308,16	327,42	321,39	361,39	518,71	630,61	711,28	550,46	529,18	5 256,93
Total importado por los Estados Unidos	554,47	574,08	672,22	734,86	833,97	953,39	968,39	1 223,35	1 481,64	1 691,94	1 918,84	1 514,63	1 497,80	14 619,58
Participación (en porcentajes)														
1 República Dominicana	17,65	20,45	22,75	22,40	27,26	26,30	22,64	26,71	19,67	17,00	17,97	19,83	27,02	21,79
2 México	7,33	8,84	10,17	11,69	12,81	16,13	20,63	23,55	27,20	27,82	28,95	26,29	22,12	21,57
3 Hong Kong	17,71	19,37	16,53	13,44	11,69	10,86	10,09	8,24	7,91	7,32	7,23	6,70	6,29	9,54
4 Honduras	0,40	1,31	4,05	6,12	4,63	6,02	6,51	5,97	4,17	4,12	3,57	4,11	3,77	4,33
5 China	13,53	9,87	9,48	7,41	6,62	6,11	6,75	5,79	5,30	5,52	4,06	4,55	2,95	5,90
6 India	0,58	0,56	0,12	0,07	0,04	0,23	0,18	0,19	0,74	0,94	1,16	2,18	2,52	0,92
Total de los 6 países	57,20	60,41	63,10	61,12	63,05	65,66	66,81	70,46	64,99	62,73	62,93	63,66	64,67	64,04
Resto del Mundo	42,80	39,59	36,90	38,88	36,95	34,34	33,19	29,54	35,01	37,27	37,07	36,34	35,33	35,96
Total importado por los Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Tasa de crecimiento anual														
1 República Dominicana	-	20,0	30,2	7,6	38,1	10,3	-12,6	49,0	-10,8	-1,3	19,9	-12,9	34,8	12,6
2 México	-	25,0	34,7	25,6	24,4	44,0	29,9	44,2	39,9	16,8	18,0	-28,3	-16,8	19,1
3 Hong Kong	-	13,2	-0,1	-11,2	-1,3	6,2	-5,6	3,2	16,3	5,7	12,0	-26,9	-7,1	-0,3
4 Honduras	-	239,7	260,7	65,1	-14,0	48,7	9,8	15,8	-15,3	12,7	-1,8	-9,1	-9,3	31,0
5 China	-	-24,5	12,4	-14,5	1,4	5,5	12,2	8,4	10,8	19,0	-16,5	-11,5	-36,0	-4,3
6 India	-	-0,3	-74,3	-33,6	-37,3	553,0	-20,3	31,0	368,2	45,6	39,1	48,7	14,5	22,8
Total de los 6 países	-	9,4	22,3	5,9	17,1	19,0	3,4	33,2	11,7	10,2	13,8	-20,2	0,5	9,8
Resto del Mundo	-	-4,2	9,1	15,2	7,9	6,2	-1,8	12,4	43,5	21,6	12,8	-22,6	-3,9	6,9
Total importado por los Estados Unidos	-	3,5	17,1	9,3	13,5	14,3	1,6	26,3	21,1	14,2	13,4	-21,1	-1,1	8,6
Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)														
1 República Dominicana	17,67	17,70	9,66	5,56	8,10	9,07	10,73	10,71	10,51	8,36	8,79	1,69	1,10	8,04
2 México	17,74	17,69	10,47	8,22	4,66	0,30	0,23	0,62	0,66	0,01	0,02	0,09	0,22	1,33
3 Hong Kong	17,66	17,62	17,69	17,70	17,61	17,51	17,46	17,37	17,22	17,22	16,91	16,79	16,73	17,33
4 Honduras	17,63	17,70	11,65	10,02	10,16	9,41	8,77	10,04	11,32	10,94	10,56	1,25	0,28	8,59
5 China	17,44	17,81	16,98	17,65	17,73	17,22	17,69	17,32	17,20	17,21	16,97	16,87	16,78	17,29
6 India	17,70	17,67	17,48	17,40	17,67	17,58	17,48	17,39	17,53	17,16	16,97	16,88	16,69	17,00
Total de los 6 países	17,62	17,69	13,13	10,66	10,33	9,13	9,03	8,62	7,88	6,77	6,46	4,20	3,59	8,18
Resto del Mundo	17,52	17,66	15,64	14,49	14,54	14,20	14,42	14,50	14,24	15,02	15,71	13,56	13,40	14,80
Total importado por los Estados Unidos	17,58	17,68	14,06	12,15	11,89	10,87	10,82	10,36	10,11	9,85	9,89	7,60	7,06	10,56
Valor unitario (dólares)														
1 República Dominicana	88,49	89,66	90,11	90,89	93,69	97,84	104,27	105,14	107,51	100,60	99,92	99,03	103,87	99,33
2 México	84,20	82,95	88,09	94,41	92,32	96,77	101,83	102,31	105,73	105,99	108,60	100,92	94,81	101,34
3 Hong Kong	112,98	116,03	114,43	113,18	108,92	114,29	115,32	123,26	123,01	136,45	136,67	120,90	92,83	120,00
4 Honduras	70,82	110,87	98,69	95,09	97,23	100,28	106,07	98,85	110,21	113,16	104,42	95,69	96,00	101,70
5 China	90,80	92,55	85,15	85,99	84,69	89,76	98,61	104,44	113,27	123,78	143,33	121,46	112,75	102,52
6 India	82,10	78,71	91,30	87,20	98,01	73,56	73,36	85,05	116,74	122,36	139,67	117,81	116,85	115,10
Total de los 6 países	94,55	96,30	94,73	95,46	95,07	99,20	104,45	105,28	109,14	109,31	110,40	103,50	102,39	103,33
Resto del Mundo	91,47	94,29	95,21	93,76	93,98	96,80	102,91	107,54	103,33	104,06	105,87	101,68	90,64	99,47
Total importado por los Estados Unidos	93,21	95,50	94,91	94,79	94,66	98,37	103,94	105,94	107,03	107,29	108,68	102,83	97,91	101,91

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Sólo se incluyen los principales cinco países según su participación en 2002, además de Honduras.

b/ Partida 6203424015 del Sistema Armonizado. Este producto ocupa el décimo lugar en las exportaciones de Honduras de la cadena hilo-textil-made up-confección según su participación en el año 2002.

Cuadro 53

HONDURAS: PRINCIPALES COMPETIDORES EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A ESTADOS UNIDOS (1990-2002) a/  
(Corset, footwear or similar lacing, tex mit ex cot) b/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Valor (millones de dólares)													
1 China	0,02	0,04	0,12	0,05	0,06	0,06	0,41	0,28	0,18	0,74	0,14	0,47	1,59	4,16
2 Honduras	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,03</b>	<b>0,53</b>	<b>1,14</b>	<b>1,41</b>	<b>1,19</b>	<b>4,30</b>
3 Corea del Sur	0,07	0,09	0,24	0,06	0,06	0,02	0,07	0,02	0,23	0,17	0,31	0,44	0,68	2,45
4 Canadá	0,25	0,52	0,48	0,28	0,66	0,97	0,89	0,75	0,55	0,71	0,66	0,65	0,64	8,01
5 Reino Unido	0,00	0,01	0,01	0,06	0,08	0,21	0,27	0,46	0,49	0,20	0,11	0,13	0,20	2,22
6 Taiwán	2,27	1,15	1,64	0,60	0,28	0,27	0,17	0,25	0,32	0,21	0,32	0,98	0,15	8,61
Total de los 6 países	2,61	1,80	2,49	1,05	1,14	1,54	1,81	1,76	1,79	2,56	2,67	4,08	4,45	29,74
Resto del Mundo	0,10	0,04	0,19	0,22	0,06	0,05	0,24	0,26	0,25	0,24	0,81	0,53	0,22	3,22
Total importado por los Estados Unidos	2,72	1,84	2,67	1,27	1,20	1,59	2,06	2,02	2,04	2,80	3,48	4,61	4,67	32,96
	Participación (en porcentajes)													
1 China	0,80	1,94	4,32	3,98	4,60	3,95	19,72	13,94	8,71	26,61	4,00	10,30	34,09	12,61
2 Honduras	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1,45</b>	<b>19,01</b>	<b>32,75</b>	<b>30,62</b>	<b>25,40</b>	<b>13,04</b>
3 Corea del Sur	2,51	4,77	8,97	4,50	4,90	1,53	3,65	1,00	11,19	6,01	8,84	9,49	14,51	7,43
4 Canadá	9,38	28,18	18,11	22,32	55,24	60,99	43,12	37,25	26,77	25,24	18,84	14,01	13,75	24,29
5 Reino Unido	0,12	0,45	0,31	4,59	6,39	12,97	13,35	22,94	24,05	7,11	3,03	2,82	4,25	6,74
6 Taiwán	83,37	62,36	61,31	47,26	23,75	17,24	8,37	12,16	15,76	7,41	9,24	21,21	3,23	26,12
Total de los 6 países	96,18	97,70	93,03	82,65	94,89	96,69	88,20	87,29	87,93	91,38	76,70	88,44	95,23	90,23
Resto del Mundo	3,82	2,30	6,97	17,35	5,11	3,31	11,80	12,71	12,07	8,62	23,30	11,56	4,77	9,77
Total importado por los Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Tasa de crecimiento anual													
1 China	-	64,8	223,6	-56,1	8,7	14,3	543,2	-30,7	-36,7	318,9	-81,3	241,2	235,8	43,1
2 Honduras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>1 698,0</b>	<b>114,2</b>	<b>23,9</b>	<b>-15,9</b>	#DIV/0!
3 Corea del Sur	-	28,3	173,8	-76,2	2,7	-58,5	207,6	-73,1	1 030,9	-26,4	83,0	42,1	55,1	21,1
4 Canadá	-	103,2	-6,5	-41,4	133,0	46,8	-8,8	-15,2	-27,3	29,2	-7,2	-1,4	-0,5	8,0
5 Reino Unido	-	157,3	-0,9	610,2	31,1	170,0	32,7	68,6	6,1	-59,5	-47,1	23,4	52,8	41,0
6 Taiwán	-	-49,4	43,0	-63,3	-31,4	-3,5	-37,4	42,5	31,3	-35,6	55,2	204,1	-84,6	-20,2
Total de los 6 países	-	-31,3	38,5	-57,7	8,1	35,5	17,7	-2,9	2,0	42,4	4,3	52,8	9,2	4,5
Resto del Mundo	-	-59,2	340,9	18,4	-72,3	-13,8	359,6	5,6	-3,8	-2,2	236,1	-34,2	-58,2	6,6
Total importado por los Estados Unidos	-	-32,3	45,4	-52,4	-5,8	33,0	29,0	-1,9	1,2	37,1	24,3	32,5	1,4	4,6
	Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)													
1 China	7,90	4,38	7,90	7,90	7,90	7,24	6,26	5,50	4,70	3,48	3,20	2,39	1,60	3,41
2 Honduras	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>4,70</b>	<b>1,09</b>	<b>3,00</b>	<b>2,16</b>	<b>1,60</b>	<b>2,11</b>
3 Corea del Sur	7,90	7,87	7,90	7,90	7,90	7,10	6,30	5,50	4,70	4,00	3,20	2,40	1,60	3,94
4 Canadá	7,09	6,99	5,51	4,18	3,34	2,51	1,52	0,77	0,04	0,08	0,19	0,03	0,02	2,01
5 Reino Unido	7,88	7,90	7,91	7,90	7,90	7,10	6,40	5,50	4,70	4,01	3,20	2,43	1,60	4,98
6 Taiwán	7,91	8,02	7,88	7,89	7,90	7,07	6,30	5,45	4,70	4,00	3,20	2,40	1,60	6,66
Total de los 6 países	7,83	7,64	7,42	6,89	5,24	4,21	3,97	3,47	3,28	2,16	2,38	1,94	1,37	3,95
Resto del Mundo	7,90	7,90	7,86	7,90	7,89	7,09	6,14	4,92	2,55	3,56	1,57	1,67	1,17	3,69
Total importado por los Estados Unidos	7,83	7,65	7,45	7,06	5,38	4,30	4,23	3,66	3,19	2,28	2,19	1,91	1,36	3,92
	Valor unitario (dólares)													
1 China	13,89	12,31	33,99	8,09	10,03	20,61	31,08	16,83	21,92	51,30	16,62	14,16	9,65	14,74
2 Honduras	-	-	-	-	-	-	-	-	<b>9,10</b>	<b>10,12</b>	<b>10,01</b>	<b>8,96</b>	<b>9,04</b>	<b>9,37</b>
3 Corea del Sur	8,00	30,43	40,72	25,41	12,55	9,66	13,45	10,32	13,55	16,60	18,96	10,03	13,75	13,75
4 Canadá	17,35	19,74	16,48	12,16	15,14	14,93	14,95	14,77	13,24	12,19	16,23	15,73	19,36	15,21
5 Reino Unido	26,64	28,90	40,30	32,95	30,98	24,38	43,53	46,79	37,64	34,11	18,72	20,92	31,31	33,38
6 Taiwán	14,41	12,89	22,32	16,19	12,16	15,01	16,54	17,70	21,98	19,58	20,18	22,66	14,03	16,62
Total de los 6 países	14,35	14,81	22,14	14,85	14,25	15,81	19,16	18,88	17,49	16,63	13,16	13,39	10,74	14,66
Resto del Mundo	14,32	19,50	30,95	12,95	26,80	29,91	29,04	18,79	24,42	19,91	14,59	16,87	14,13	17,53
Total importado por los Estados Unidos	14,35	14,89	22,59	14,48	14,60	16,06	19,96	18,86	18,11	16,87	13,47	13,71	10,86	14,89

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Sólo se incluyen los principales cinco países según su participación en 2002, además de Honduras.

b/ Partida 6307905020 del Sistema Armonizado. Este producto ocupa el lugar número 134 en las exportaciones de Honduras de la cadena hilo-textil-made up-confección y el primer lugar del tipo made up según su participación en el año 2002.

Cuadro 54

HONDURAS: PRINCIPALES COMPETIDORES EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A ESTADOS UNIDOS (1990-2002) a/  
(Or kt/crcht unbl/bl cot fab of sgl kt cnstr) b/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Valor (millones de dólares)													
1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	49,00	49,00
2	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,25</b>	<b>0,25</b>
3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,11	0,11
4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,09	0,09
5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	0,08
6	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,04
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	49,56	49,56
Resto del Mundo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,09	0,09
Total importado por los Estados Unidos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	49,65	49,65
	Participación (en porcentajes)													
1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	98,69	98,69
2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,50	0,50
3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,22	0,22
4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,18	0,18
5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,15	0,15
6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,08	0,08
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	99,82	99,82
Resto del Mundo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,18	0,18
Total importado por los Estados Unidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,00	100,00
	Tasa de crecimiento anual													
1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resto del Mundo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total importado por los Estados Unidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)													
1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00	0,00
2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10,80	10,80
3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10,80	10,80
4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10,80	10,80
5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,00	0,00
6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10,80	10,80
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,11	0,11
Resto del Mundo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10,80	10,80
Total importado por los Estados Unidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,13	0,13
	Valor unitario (dólares)													
1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,53	2,53
2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,65	1,65
3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,24	4,24
4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,05	5,05
5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,71	3,71
6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6,08	6,08
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,53	2,53
Resto del Mundo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4,88	4,88
Total importado por los Estados Unidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,53	2,53

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Sólo se incluyen los principales cinco países según su participación en 2002, además de Honduras.

b/ Partida 6006219020 del Sistema Armonizado. Este producto ocupa el lugar número 200 en las exportaciones de Honduras de la cadena hilo-textil-made up-confección y el primer lugar del tipo textil según su participación en el año 2002.

Cuadro 55

HONDURAS: PRINCIPALES COMPETIDORES EN LA EXPORTACION DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCION A ESTADOS UNIDOS (1990-2002) a/  
(Twine polyethylene nesoi vide nonfibrilates) b/

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1990-2002
	Valor (millones de dólares)													
1 Canadá	0,39	0,21	0,19	0,16	0,19	0,23	0,04	0,44	0,53	0,35	0,70	0,88	1,80	6,11
2 Costa Rica	0,63	0,60	0,47	0,74	1,10	1,06	0,63	0,56	0,86	0,91	0,87	1,00	0,84	10,27
3 Portugal	0,44	0,03	0,01	0,00	0,00	0,03	0,05	0,00	0,02	0,01	0,01	0,01	0,21	0,82
4 Honduras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,08	0,17	0,11	0,36
5 Corea del Sur	0,28	0,22	0,21	0,29	0,24	0,23	0,20	0,24	0,12	0,08	0,06	0,13	0,08	2,37
6 China	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,02	0,00	0,04	0,00	0,05	0,12
Total de los 6 países	1,73	1,06	0,88	1,18	1,53	1,56	0,92	1,25	1,55	1,35	1,76	2,19	3,09	20,05
Resto del Mundo	0,44	0,22	0,32	0,26	0,30	0,50	0,55	0,50	0,23	0,48	0,58	0,17	0,10	4,65
Total importado por los Estados Unidos	2,17	1,28	1,21	1,44	1,83	2,06	1,46	1,75	1,79	1,84	2,34	2,35	3,19	24,70
	Participación (en porcentajes)													
1 Canadá	17,89	16,19	15,72	11,16	10,14	10,99	3,00	25,46	29,87	19,25	29,99	37,23	56,36	24,73
2 Costa Rica	28,97	47,38	39,37	51,11	60,09	51,48	43,05	31,91	48,09	49,76	37,06	42,52	26,41	41,60
3 Portugal	20,08	2,24	0,75	0,09	0,09	1,61	3,26	0,28	1,07	0,46	0,33	0,59	6,49	3,31
4 Honduras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,53	7,29	3,33	1,46
5 Corea del Sur	12,89	16,92	17,49	19,82	13,09	11,27	13,35	13,75	6,85	4,19	2,63	5,34	2,52	9,58
6 China	-	-	0,04	-	-	0,43	-	-	1,02	0,03	1,63	-	1,64	0,48
Total de los 6 países	79,82	82,73	73,36	82,18	83,40	75,77	62,67	71,41	86,90	73,69	75,16	92,97	96,74	81,16
Resto del Mundo	20,18	17,27	26,64	17,82	16,60	24,23	37,33	28,59	13,10	26,31	24,84	7,03	3,26	18,84
Total importado por los Estados Unidos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	Tasa de crecimiento anual													
1 Canadá	-	-46,7	-8,2	-15,2	15,7	21,6	-80,6	912,3	20,1	-33,8	98,8	24,6	105,3	13,6
2 Costa Rica	-	-3,8	-21,4	55,0	49,7	-3,8	-40,5	-11,6	54,3	6,4	-5,0	15,1	-15,7	2,5
3 Portugal	-	-93,4	-68,6	-84,9	18,7	1 946,9	44,4	-89,6	284,4	-55,5	-9,4	79,9	1 396,5	-6,0
4 Honduras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	107,3	-38,0	-
5 Corea del Sur	-	-22,7	-2,3	35,3	-15,9	-3,3	-15,6	22,7	-49,0	-37,2	-19,9	103,7	-36,1	-9,9
6 China	-	-	-	-	-	-	-	-	-97,3	7 557,3	-100,0	#DIV/0!	-	-
Total de los 6 países	-	-39,0	-16,2	33,8	29,2	2,0	-41,1	35,8	24,6	-12,9	30,2	24,1	41,2	4,9
Resto del Mundo	-	-49,6	45,8	-20,1	18,6	63,8	9,7	-8,7	-53,1	106,5	20,5	-71,6	-37,2	-11,3
Total importado por los Estados Unidos	-	-41,2	-5,5	19,4	27,3	12,2	-28,8	19,2	2,4	2,8	27,6	0,3	35,7	3,3
	Tasa arancelaria pagada (en porcentajes)													
1 Canadá	6,40	5,63	4,80	3,99	3,20	2,39	1,59	0,95	0,01	0,56	0,00	0,00	0,09	1,18
2 Costa Rica	8,00	8,00	8,00	7,78	8,00	7,30	6,24	7,90	7,60	7,50	7,40	7,31	7,20	7,54
3 Portugal	8,00	8,00	8,00	8,01	8,05	7,90	7,80	7,69	2,08	7,47	5,16	7,30	7,20	7,60
4 Honduras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7,40	7,30	7,20	7,29
5 Corea del Sur	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	7,90	7,79	7,72	7,60	7,50	7,40	7,30	7,20	7,83
6 China	-	-	-	-	-	7,90	-	-	7,85	-	5,56	-	7,20	6,76
Total de los 6 países	7,64	7,54	7,31	7,32	7,41	6,69	6,43	5,39	4,93	5,68	4,40	4,38	3,06	5,63
Resto del Mundo	7,84	8,02	7,90	7,83	7,28	5,98	6,59	5,68	3,60	3,79	3,60	6,25	5,98	5,98
Total importado por los Estados Unidos	7,68	7,62	7,47	7,41	7,39	6,52	6,49	5,47	4,75	5,19	4,20	4,51	3,15	5,69
	Valor unitario (dólares)													
1 Canadá	1,63	2,01	1,77	2,10	1,93	1,95	2,16	2,11	2,16	2,10	2,21	2,52	2,79	2,27
2 Costa Rica	1,25	1,14	1,17	1,02	1,11	1,46	1,30	1,25	1,08	1,10	1,05	1,20	1,17	1,17
3 Portugal	1,25	1,69	3,72	2,55	2,81	1,98	2,36	3,52	2,34	3,63	2,21	2,33	1,35	1,41
4 Honduras	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,82	2,68	2,23	2,56
5 Corea del Sur	2,32	2,19	2,07	2,22	2,31	2,63	1,96	2,12	1,82	1,96	2,00	2,10	1,90	2,16
6 China	-	-	20,00	-	-	2,46	-	-	1,82	1,31	1,57	-	28,85	2,95
Total de los 6 países	1,43	1,41	1,43	1,28	1,28	1,64	1,46	1,62	1,38	1,30	1,43	1,66	1,92	1,50
Resto del Mundo	1,89	1,47	1,56	1,67	1,96	2,09	3,11	1,71	1,90	2,39	2,69	2,24	1,47	2,03
Total importado por los Estados Unidos	1,51	1,42	1,47	1,34	1,36	1,73	1,82	1,64	1,43	1,48	1,61	1,69	1,90	1,58

Fuente: Elaboración propia con base en el United States Imports of Merchandise (1990-2002) y MAGIC 2002 (CEPAL).

a/ Sólo se incluyen los principales cinco países según su participación en 2002, además de Honduras.

b/ Partida 5607491500 del Sistema Armonizado. Este producto ocupa el lugar número 232 en las exportaciones de Honduras de la cadena hilo-textil-made up-confección y el primer lugar del tipo hilo según su participación en el año 2002.

	TOTAL
1	LIVE ANIMALS ( )
2	MEAT AND EDIBLE MEAT OFFAL ( )
3	FISH AND CRUSTACEANS, MOLLUSCS AND OTHER AQUATIC INVERTEBRATES ( )
4	DAIRY PRODUCE, BIRDS EGGS, NATURAL HONEY, EDIBLE PRODUCTS OF ANIMAL
5	PRODUCTS OF ANIMAL ORIGIN, NESOI ( )
6	LIVE TREES AND OTHER PLANTS, BULBS, ROOTS AND THE LIKE, CUT FLOWERS AND ORNAMENTAL FOLIAGE ( )
7	EDIBLE VEGETABLES AND CERTAIN ROOTS AND TUBERS ( )
8	EDIBLE FRUIT AND NUTS, PEEL OF CITRUS FRUIT OR MELONS ( )
9	COFFEE, TEA, MATE AND SPICES ( )
10	CEREALS ( )
11	MILLING INDUSTRY PRODUCTS, MALT, STARCHES, INULIN, WHEAT GLUTEN ( )
12	OIL SEEDS AND OLEAGINOUS FRUITS, MISCELLANEOUS GRAINS, SEEDS AND FRUITS, INDUSTRIAL OR MEDICINAL PLANTS, STRAW AND FODDER ( )
13	LAC, GUMS, RESINS AND OTHER VEGETABLE SAPS AND EXTRACTS ( )
14	VEGETABLE PLAITING MATERIALS AND VEGETABLE PRODUCTS, NESOI ( )
15	ANIMAL OR VEGETABLE FATS AND OILS AND THEIR CLEAVAGE PRODUCTS, PREPARED EDIBLE FATS, ANIMAL OR VEGETABLE WAXES ( )
16	EDIBLE PREPARATIONS OF MEAT, FISH, CRUSTACEANS, MOLLUSCS OR OTHER AQUATIC INVERTEBRATES ( )
17	SUGARS AND SUGAR CONFECTIONARY ( )
18	COCOA AND COCOA PREPARATIONS ( )
19	PREPARATIONS OF CEREALS, FLOUR, STARCH OR MILK, BAKERS WARES ( )
20	PREPARATIONS OF VEGETABLES, FRUIT, NUTS, OR OTHER PARTS OF PLANTS ( )
21	MISCELLANEOUS EDIBLE PREPARATIONS ( )
22	BEVERAGES, SPIRITS AND VINEGAR ( )
23	RESIDUES AND WASTE FROM THE FOOD INDUSTRIES, PREPARED ANIMAL FEED ( )
24	TOBACCO AND MANUFACTURED TOBACCO SUBSTITUTES ( )
25	SALT, SULFUR, EARTH AND STONE, PLASTERING MATERIALS, LIME AND CEMENT ( )
26	ORES, SLAG AND ASH ( )
27	MINERAL FUELS, MINERAL OILS AND PRODUCTS OF THEIR DISTILLATION, BITUMINOUS SUBSTANCES, MINERAL WAXES ( )
28	INORGANIC CHEMICALS, ORGANIC OR INORGANIC COMPOUNDS OF PRECIOUS METALS, OF RARE-EARTH METALS, OF RADIOACTIVE ELEMENTS OR OF ISOTOPES ( )
29	ORGANIC CHEMICALS ( )
30	PHARMACEUTICAL PRODUCTS ( )
31	FERTILIZERS ( )
32	TANNING OR DYEING EXTRACTS, TANNINS AND DERIVATIVES, DYES, PIGMENTS AND OTHER COLORING MATTER, PAINTS AND VARNISHES, PUTTY AND OTHER MASTICS, INKS ( )
33	ESSENTIAL OILS AND RESINOIDS, PERFUMERY, COSMETIC OR TOILET PREPARATIONS ( )
34	SOAP ETC.; LUBRICATING PRODUCTS, WAXES, POLISHING OR SCOURING PRODUCTS, CANDLES ETC., MODELING PASTES, DENTAL WAXES AND DENTAL PLASTER PREPARATIONS ( )
35	ALBUMINOID SUBSTANCES, MODIFIED STARCHES, GLUES, ENZYMES ( )
36	EXPLOSIVES, PYROTECHNIC PRODUCTS, MATCHES, PYROPHORIC ALLOYS, CERTAIN COMBUSTIBLE PREPARATIONS ( )
37	PHOTOGRAPHIC OR CINEMATOGRAPHIC GOODS ( )
38	MISCELLANEOUS CHEMICAL PRODUCTS ( )
39	PLASTICS AND ARTICLES THEREOF ( )
40	RUBBER AND ARTICLES THEREOF ( )
41	RAW HIDES AND SKINS (OTHER THAN FURSKINS) AND LEATHER ( )
42	ARTICLES OF LEATHER, SADDLERY AND HARNESS, TRAVEL GOODS, HANDBAGS AND SIMILAR CONTAINERS, ARTICLES OF GUT (OTHER THAN SILKWORM GUT) ( )
43	FURSKINS AND ARTIFICIAL FUR, MANUFACTURES THEREOF ( )
44	WOOD AND ARTICLES OF WOOD, WOOD CHARCOAL ( )
45	CORK AND ARTICLES OF CORK ( )
46	MANUFACTURES OF STRAW, ESPARTO OR OTHER PLAITING MATERIALS, BASKETWARE AND WICKERWORK ( )
47	PULP OF WOOD OR OTHER FIBROUS CELLULOSIC MATERIAL, RECOVERED (WASTE AND SCRAP) PAPER AND PAPERBOARD ( )
48	PAPER AND PAPERBOARD, ARTICLES OF PAPER PULP, PAPER OR PAPERBOARD ( )
49	PRINTED BOOKS, NEWSPAPERS, PICTURES AND OTHER PRINTED PRODUCTS, MANUSCRIPTS, TYPESCRIPTS AND PLANS ( )
50	SILK, INCLUDING YARNS AND WOVEN FABRICS THEREOF ( )
51	WOOL AND FINE OR COARSE ANIMAL HAIR, INCLUDING YARNS AND WOVEN FABRICS THEREOF, HORSEHAIR YARN AND WOVEN FABRIC ( )
52	COTTON, INCLUDING YARNS AND WOVEN FABRICS THEREOF ( )
53	WADDING, FELT AND NONWOVENS; SPECIAL YARNS, TWINE, CORDAGE, ROPES AND CABLES AND ARTICLES THEREOF ( )
54	MAHMADE FILAMENTS, INCLUDING YARNS AND WOVEN FABRICS THEREOF ( )
55	MAHMADE STAPLE FIBERS, INCLUDING YARNS AND WOVEN FABRICS THEREOF ( )
56	WADDING, FELT AND NONWOVENS; SPECIAL YARNS, TWINE, CORDAGE, ROPES AND CABLES AND ARTICLES THEREOF ( )
57	CARPETS AND OTHER TEXTILE FLOOR COVERINGS ( )
58	SPECIAL WOVEN FABRICS, TUFTED TEXTILE FABRICS, LACE, TAPESTRIES, TRIMMINGS, EMBROIDERY ( )
59	IMPREGNATED, COATED, COVERED OR LAMINATED TEXTILE FABRICS, TEXTILE ARTICLES SUITABLE FOR INDUSTRIAL USE ( )
60	KNITTED OR CROCHETED FABRICS ( )
61	ARTICLES OF APPAREL AND CLOTHING ACCESSORIES, KNITTED OR CROCHETED ( )
62	ARTICLES OF APPAREL AND CLOTHING ACCESSORIES, NOT KNITTED OR CROCHETED ( )
63	MADE-UP TEXTILE ARTICLES NESOI, NEEDLECRAFT SETS, WORN CLOTHING AND WORN TEXTILE ARTICLES, RAGS ( )
64	FOOTWEAR, GAITERS AND THE LIKE, PARTS OF SUCH ARTICLES ( )
65	HEADGEAR AND PARTS THEREOF ( )
66	UMBRELLAS, SUN UMBRELLAS, WALKING-STICKS, SEAT-STICKS, WHIPS, RIDING-CROPS AND PARTS THEREOF ( )
67	PREPARED FEATHERS AND DOWN AND ARTICLES THEREOF, ARTIFICIAL FLOWERS, ARTICLES OF HUMAN HAIR ( )
68	ARTICLES OF STONE, PLASTER, CEMENT, ASBESTOS, MICA OR SIMILAR MATERIALS ( )
69	CERAMIC PRODUCTS ( )
70	GLASS AND GLASSWARE ( )
71	NATURAL OR CULTURED PEARLS, PRECIOUS OR SEMIPRECIOUS STONES, PRECIOUS METALS, PRECIOUS METAL CLAD METALS, ARTICLES THEREOF, IMITATION JEWELRY, COBN ( )
72	IRON AND STEEL ( )
73	ARTICLES OF IRON OR STEEL ( )
74	COPPER AND ARTICLES THEREOF ( )
75	NICKEL AND ARTICLES THEREOF ( )
76	ALUMINUM AND ARTICLES THEREOF ( )
77	LEAD AND ARTICLES THEREOF ( )
78	ZINC AND ARTICLES THEREOF ( )
79	TIN AND ARTICLES THEREOF ( )
80	TIN AND ARTICLES THEREOF ( )
81	BASE METALS NESOI, CERMENTS, ARTICLES THEREOF ( )
82	TOOLS, IMPLEMENTS, CUTLERY, SPOONS AND FORKS, OF BASE METAL, PARTS THEREOF OF BASE METAL ( )
83	MISCELLANEOUS PRODUCTS OF BASE METAL ( )
84	NUCLEAR REACTORS, BOILERS, MACHINERY AND MECHANICAL APPLIANCES, PARTS THEREOF ( )
85	ELECTRICAL MACHINERY AND EQUIPMENT AND PARTS THEREOF, SOUND RECORDERS AND REPRODUCERS, TELEVISION RECORDERS AND REPRODUCERS, PARTS AND ACCESSORIES
86	RAILWAY OR TRAMWAY LOCOMOTIVES, ROLLING STOCK, TRUCK FICTURES AND FITTINGS, AND PARTS THEREOF, MECHANICAL ETC. TRAFFIC SIGNAL EQUIPMENT OF ALL KINDS ( )
87	VEHICLES, OTHER THAN RAILWAY OR TRAMWAY ROLLING STOCK, AND PARTS AND ACCESSORIES THEREOF ( )
88	AIRCRAFT, SPACECRAFT, AND PARTS THEREOF ( )
89	SHIPS, BOATS AND FLOATING STRUCTURES ( )
90	OPTICAL, PHOTOGRAPHIC, CINEMATOGRAPHIC, MEASURING, CHECKING, PRECISION, MEDICAL OR SURGICAL INSTRUMENTS AND APPARATUS, PARTS AND ACCESSORIES THEREOF ( )
91	CLOCKS AND WATCHES AND PARTS THEREOF ( )
92	MUSICAL INSTRUMENTS, PARTS AND ACCESSORIES THEREOF ( )
93	ARMS AND AMMUNITION PARTS AND ACCESSORIES THEREOF ( )
94	FURNITURE, BEDDING, CUSHIONS ETC., LAMPS AND LIGHTING FITTINGS NESOI, ILLUMINATED SIGNS, NAMEPLATES AND THE LIKE, PREFABRICATED BUILDINGS ( )
95	TOYS, GAMES AND SPORTS EQUIPMENT, PARTS AND ACCESSORIES THEREOF ( )
96	MISCELLANEOUS MANUFACTURED ARTICLES ( )
97	WORKS OF ART, COLLECTORS PIECES AND ANTIQUES ( )
98	SPECIAL CLASSIFICATION PROVISIONS, NESOI ( )
99	SPECIAL IMPORT REPORTING PROVISIONS, NESOI ( )

Fuente: Elaboración propia con base en el Departamento de Comercio de Estados Unidos y CEPAL (MA315)

