



WORLD TRADE ORGANIZATION
ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE
ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO
DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES
INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

SEMINARIO PARA ACADÉMICOS LATINOAMERICANOS "Las negociaciones en la OMC y los procesos de integración en América Latina"

Auditorio BID/INTAL

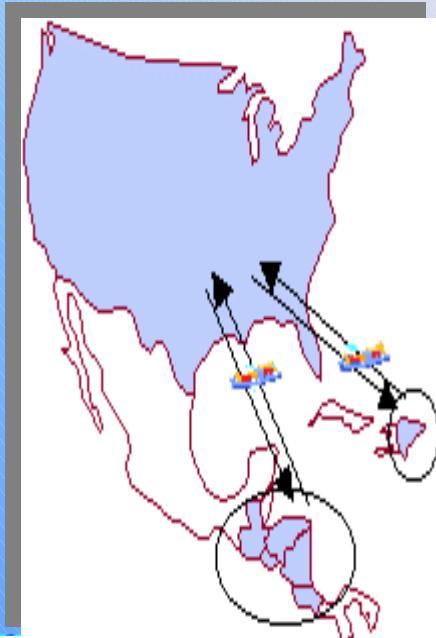
Buenos Aires, 5 y 6 de Septiembre de 2006

Honduras en el entorno económico y comercial
del DR-CAFTA

RAMÓN ARNULFO CARRASCO
HONDURAS

DR-CAFTA Oportunidades y Desafíos Para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa Hondureña

*"El contexto filosófico del debate entre aquellos que avizoran posibilidades
obscuros y los que ven en el DR-CAFTA un vaso de agua medio lleno"*



El DR-CAFTA representa en el mediano y largo plazo, una serie de oportunidades para los diversos sectores económicos que participaran en el; sin embargo a un precio que deberá ser cancelado por anticipado y



Honduras en el Entorno Económico y Comercial del DR-CAFTA



Honduras como otros países de la región centroamericana y parte del caribe, ha visto como los debates y discusiones a todos los niveles sociales se centralizan en dos temas específicos: el primero de ellos, El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana con los Estados Unidos

de América mejor conocido como **DR-CAFTA** (*por sus siglas en inglés*), el segundo tema, es el del Alivio de la Deuda Externa. Sin embargo, el tema del libre comercio con nuestro millonario socio del norte, es el tema que mas titulares abarca en los diarios y dedica más minutos en los espacios televisivos y radiales tanto en Honduras como en el resto de la región centroamericana.

El Libre Comercio, Tema Antiguo Pero Poco Comprendido



Los hondureños al igual que sus vecinos centroamericanos han pasado ya por varios procesos de integración y de libre comercio, tal como el fracasado Mercado Común Centroamericano, formado en 1960 mediante el tratado de Managua y que tuviera su epílogo en 1969 cuando Honduras y El Salvador sostuvieron un enfrentamiento bélico, mejor conocido como “la Guerra del Fútbol”. A partir de ahí, el área centroamericana ha hecho varios esfuerzos por dinamizar su comercio intraregional y con otros mercados mas grandes, siempre en busca de socios comerciales que presenten nuevas oportunidades para la empresa privada de la región.

Honduras en especial, fue precursor de la integración centroamericana llevándola al resto de la comunidad centroamericana, como una estrategia

de desarrollo comercial del área con otros mercados mas fuertes y organizados como los del norte y del sur de América, enarbolando el estandarte de **“La Unión Hace la Fuerza”**. Lo que fácilmente contrastó con los intereses sectoriales de cada país de la región, que entendió que mas socios reducen los dividendos y que la apertura de los socios millonarios del norte a tratamientos preferenciales a cambio de concesiones de tipo no comercial, permiten tratados bilaterales mas jugosos que aquellos negociados en bloque.

En otros intentos regionales en busca de la integración centroamericana, las diferencias bilaterales casi llevan al descalabro del proceso de integración centroamericana que iniciase con el CA - 4 integrado por Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua, convirtiéndose en CA - 3 con el retiro de Nicaragua, dejando a los otros tres países solos en el proceso de integración soñado por nuestros próceres desde el período independentista.

Sin embargo, los éxitos y fracasos de estos procesos de integración dejaron al menos algunas experiencias positivas en materia de negociaciones y de comercio regional, lo que ha tenido su recompensa al momento de negociar con el nuevo socio del norte, el tratado que dará apertura a uno de los mercados más ricos del mundo.


Desarrollo del Ambiente Comercial Hondureño para la Exportación

Si buscásemos una fecha o período específico en la historia, en el que se observase el despegue productivo y la búsqueda de nuevos mercados para el comercio, diríamos que el año de 1990 se acopla perfectamente al momento crítico en el cual nuestros empresarios comienzan a tomar su rol como gestores del crecimiento económico del país, por supuesto, bajo el contexto que proporcionó el acuerdo Stand-By suscrito entre el gobierno de Honduras y el Fondo Monetario Internacional (FMI), que incluía las pautas macroeconómicas que nuestro país debería de seguir con el propósito de ser sujeto nuevamente al crédito internacional y al mismo

tiempo sanear las finanzas del gobierno y mejorar el sector macroeconómico.

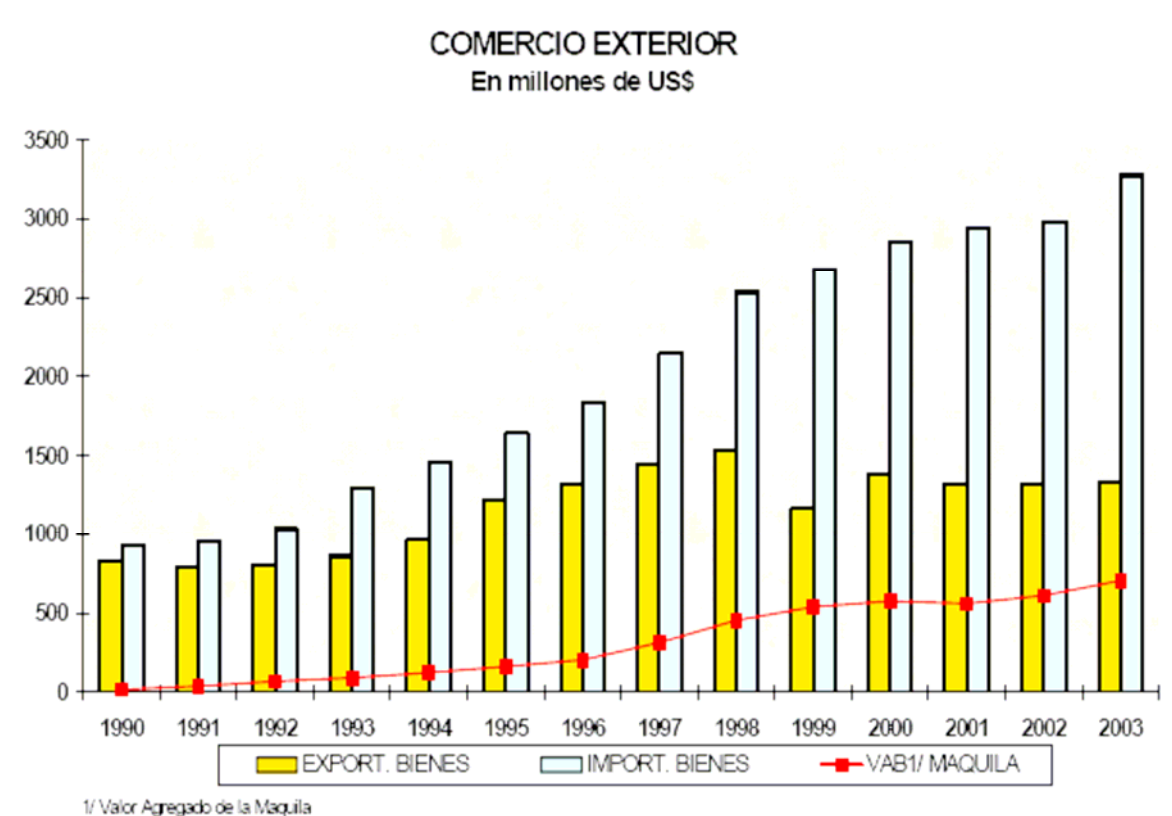
El acuerdo con el FMI permitió a Honduras recibir nuevos créditos por parte de los organismos multilaterales y los bilaterales, así como ser admitido en las negociaciones con el Club de París en septiembre de ese mismo año, adicionalmente el acuerdo permitió la implementación de un modelo económico basado en el libre mercado (*neoliberalismo*) por el cual la empresa privada hondureña debería de utilizar las nuevas herramientas para su crecimiento, vistas en forma de oportunidades y corregir los desequilibrios comerciales acarreados durante casi toda la historia de Honduras como nación independiente.

En ese mismo sentido, el gobierno aplicó un proceso de devaluación de la moneda doméstica en pos del crecimiento de las exportaciones abaratando el precio de nuestros productos y servicios, volviéndolos más competitivos en los mercados internacionales; lo anterior se complementa, con un proceso de desregularización de las importaciones y exportaciones, así como la simplificación de los procesos administrativos necesarios para que nuestros empresarios llevaran sus productos a los mercados internacionales.



Resultados Obtenidos Complementados con los Acuerdos Comerciales de la Región

Las medidas aplicadas en 1990 con el propósito de generar mayor crecimiento económico del país, generaron mayores desequilibrios, aun dentro de los acuerdos comerciales suscritos con países de la región. Sin embargo, hace su aparición en la escena económica Hondureña, un nuevo gestor de la producción “la Maquila”, que si bien permite un desarrollo moderado de las fuentes de divisas vía valor agregado, no logra reducir la brecha cada vez mas grande del déficit comercial Hondureño, tal como se aprecia en la siguiente gráfica de comercio exterior de Honduras durante el período 1990 y 2003.



Fuente: Informe de comercio exterior del BCH, diciembre 2003.

El crecimiento de las importaciones la reducción de las exportaciones y la presencia de las maquilas en el país, corresponden al contexto de comercio

exterior antes de las negociaciones del tratado de libre comercio con los Estados Unidos DR-CAFTA.

En el ambiente interno, los cambios propuestos por la aplicación de los modelos económicos, encontraron una fuerte oposición en la capacidad productiva del país, en la creación de leyes que protegían a ciertas industrias internas con el supuesto propósito de ayudar a su desarrollo en un ambiente de competencia justa frente a la competencia internacional, tal es el caso de la industria del Calzado y la del Cemento, la primera considerada el pilar del desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana empresa del país.

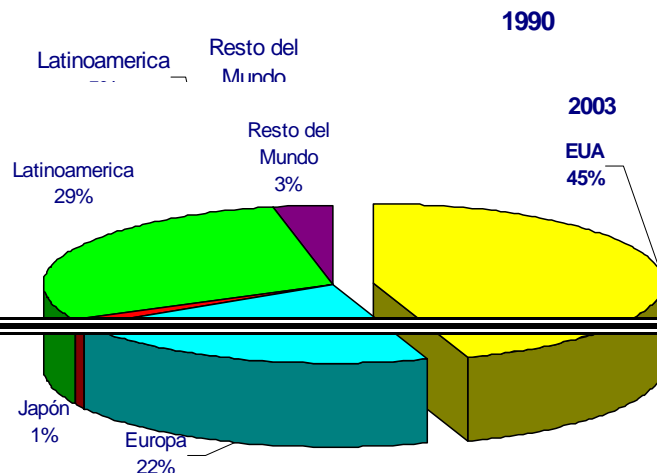
El proteccionismo lejos de desarrollar en un ambiente cerrado la industria del Calzado, la alentó a la mediocridad, alejándola de las nuevas corrientes de productividad y calidad total que la Globalización arrastra entre los diversos mercados del planeta.

No es de extrañar con los antecedentes comerciales anteriores, que las exportaciones se conviertan en el hermano desnutrido del comercio exterior y que las importaciones se nutran gracias a las importaciones provenientes de nuestros socios comerciales, especialmente los Estados Unidos justo con quien se ha suscrito el nuevo acuerdo comercial DR-CAFTA.

Los Argumentos a Favor del Acuerdo Comercial con los Estados Unidos

¿Por qué un Acuerdo con los EE.UU.?

Considerando factores meramente económicos y comerciales, la elección del socio comercial para la suscripción de un TLC, no podía ser otro que los Estados



Unidos, argumento que es compartido por el resto de la región centroamericana y la República Dominicana, si consideramos el hecho de que ese país, es el principal destino de nuestras exportaciones, tal como se muestra en las gráficas adjuntas.

Sin embargo, existen otras variables que condicionan la firma de un TLC con los Estados Unidos y que van mas allá de los aspectos mencionados en el párrafo anterior, tal es el caso de la inmigración y la generación de remesas familiares, este fue uno de los argumentos utilizado por el presidente Bush ante el Congreso, al afirmar “que el DR-CAFTA reduciría la inmigración de la zona beneficiaria a los Estados Unidos” algo que vemos muy difícil que ocurra en la realidad; en el mismo orden de ideas, otros motivos que apoyan la firma del tratado son el alivio de la Deuda, el ser beneficiario de los fondos de la cuenta del milenio y hasta la presencia militar de nuestro socio comercial, las rutas comerciales y la cercanía del mercado, los que pueden convertirse en ventajas competitivas con respecto a otros bloques comerciales o países, contra los que competiremos en condiciones similares por las preciadas divisas.

Datos de la Secretaría de Industria y Comercio de Honduras.

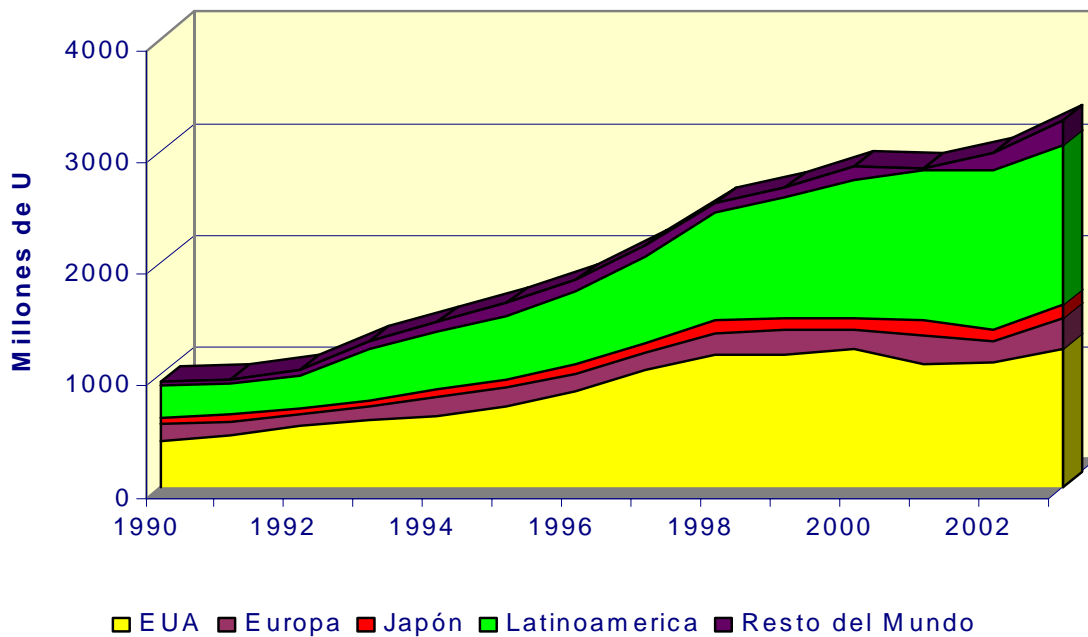


Si examinamos la otra cara de la moneda, desde un punto de vista meramente comercial y económico, notamos una disminución de 10% del comercio con los Estados Unidos entre 1990 y 2003, y un incremento con nuestros socios comerciales de América Latina; sin embargo, esto no constituye un argumento valido para pensar en una reorientación de los esfuerzos por reorientar el TLC con esos países, mas bien, permite manejar la idea de nuevos acuerdos comerciales con los socios del Sur del continente y México que han sido destino de los productos hondureños con un crecimiento de casi cinco (5) veces en el período mencionado.

Otro punto a favor, en lo que se refiere a nuestro comercio exterior, lo representan las importaciones de Honduras las que tienen su procedencia

en mayor cuantía de los Estados Unidos. El proceso comercial hondureño y de la región, en su mayoría esta cubierto por su socio comercial del norte, es innegable que un acuerdo comercial con este socio, debería de convertirse en el paso lógico de nuestros países para enfrentar los retos que se plantean en el siglo XXI.

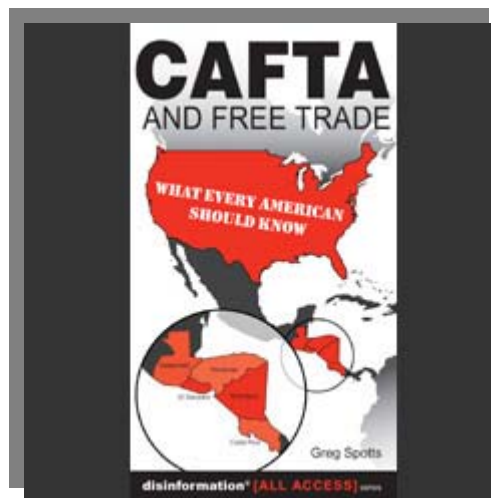
Importaciones de Honduras por Región o País



Fuente: Secretaría de Industria y Comercio de Honduras

Que Incluye Realmente el DR-CAFTA

Una vez que nos hemos convencido que Los Estados Unidos es el mejor socio comercial para nuestro país, examinemos de una vez y a grandes rasgos, que incluye el DR-CAFTA: en primer lugar conceptualicemos al DR-CAFTA como un acuerdo comercial que incluye en si la negociación comercial de bienes y servicios entre los países firmantes, este tratado incluye una normativa para apoyar



las inversiones, también incluye regulaciones referentes a la protección de los derechos de propiedad intelectual y respeto a las leyes laborales internas de cada país y un componente de protección ambiental.

Los objetivos ¹ que persigue el DR-CAFTA incluyen: la estimulación, expansión y diversificación del comercio entre los países del tratado, la eliminación de los obstáculos comerciales y la facilitación de la circulación transfronteriza de los productos y servicios, la promoción de condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio, incrementar las oportunidades de inversión en los territorios de los países firmantes, proteger y hacer valer los derechos de propiedad intelectual en cada uno de los países.

En perspectiva, el DR-CAFTA, facilitará el comercio y la inversión mediante la eliminación de los impuestos a las importaciones y otras barreras al comercio de bienes y servicios, con el efecto final sobre los consumidores, los que se verán beneficiados a través de la competencia justa, las mayores opciones de compra, la calidad y la productividad que se debería de generar por el tratado.

¹ Tomado del preámbulo del Texto DR-CAFTA en Español

Las Ventajas Competitivas de Honduras ante el DR-CAFTA

En el plano del libre comercio con los Estados Unidos, podríamos puntualizar una lista de enormes desventajas frente a nuestro socio del norte, si nos circunscribimos a los planos: económico, tecnológico y productivo, pues no tenemos los recursos suficientes ni siquiera entre toda la región centroamericana, para igualarnos en ese potencial. Sin embargo, poseemos otro tipo de fortalezas, nuestras circunstancias geográficas e incluso culturales, nos proveen de oportunidades que nos permitirán sacar el mayor provecho del tratado, si es que tratamos de administrar estas ventajas comparativas con pericia ante nuestro socio comercial.



Entre estas ventajas mencionaremos: el bajo costo y disponibilidad de mano de obra, la especialización de esa mano de obra en la producción de bienes y servicios que no se producen en los Estados Unidos, los bajos costos de producción, la posición geográfica del país, con salida a dos mares, el apoyo gubernamental para el desarrollo de programas y proyectos relacionados al tema del libre comercio.

A lo anterior, sumemos las diversas oportunidades que puede aprovechar nuestro país producto de los alivios de Deuda Externa por parte de sus acreedores bilaterales del Club de París y de los multilaterales a través de la iniciativa HIPC ampliada y MDRI II, donde Honduras obtuvo un alivio² de US\$.500.0 millones de su deuda bilateral y de US\$.966.0 millones de deuda multilateral, los cuales representan la garantía financiera de la Estrategia de Reducción de la Pobreza (ERP), entre el alivio multilateral se cuenta con la condonación del 100% de la deuda con el Fondo Monetario Internacional, el cual asciende a US\$.154.0 millones, por otra parte esta asistencia del FMI, no limita los alcances de la última Carta de Intenciones suscrita con ese organismo, en el que se destinan recursos financieros en términos concesionales para programas de reducción a la pobreza y facilidades para el crecimiento (PRGF), estos recursos serán aplicados para el desarrollo socioeconómico del país durante los próximos años, centrándose en los sectores de educación, salud e infraestructura.

La vinculación de las oportunidades del alivio de deuda con las ventajas competitivas de nuestro país, pueden conllevar a la reducción de las debilidades de nuestro sector MIPYMEH y a la consecución de recursos tangibles e intangibles que le permitan a este sector enfrentar de una forma más eficaz las amenazas que se presentarán al momento de ingresar al dinamismo del libre comercio internacional.

² La Deuda Externa y su Contexto Social, Mauricio Díaz Burdet, Publicación del Colegio Hondureño de Economistas.

Otras ventajas las podemos encontrar directamente en el Tratado suscrito, específicamente en lo referente a la protección de algunos productos sensibles producidos por Honduras como por ejemplo:

- *Maíz blanco, el cual quedó excluido de la desgravación.*
- *Otros productos como los lácteos tienen 20 años de período de desgravación*
- *El arroz granza, arroz oro, y carne de pollo tienen 18 años. y*
- *La carne bovina, porcina, y maíz amarillo tienen 15 años de desgravación.*

De igual forma, el DR-CAFTA incluye otros mecanismos de protección para los productos especiales de Honduras como ser:

- *Las cuotas de importación se establecerán en base al comportamiento histórico,*
- *Las salvaguardias especiales se activarán cuando las importaciones superen en promedio el 10 por ciento de la cuota acordada cada año,*
- *Los períodos de gracia fluctuarán de 6 a 10 años,*
- *Habrà cobro de aranceles para las importaciones arriba de las cuotas establecidas y los contingentes se aplicarán de manera transparente.*



Asimismo, estos mecanismos de protección permitirán el ajuste gradual y progresivo de nuestras actividades en el DR-CAFTA, evitará las caídas bruscas en precios, las importaciones masivas, y protegerá la producción nacional. En particular Honduras tendrá la oportunidad de implementar programas y servicios dentro de su nueva política agroalimentaria, que impulsen un mayor

grado de eficiencia en la producción, se mejore la calidad e inocuidad de los productos, se desarrollen cultivos no-tradicionales, y se brinde valor agregado a los productos, a fin de suplir las demandas del mercado.

El Debate Sobre el DR-CAFTA

El Debate sobre los beneficios o amenazas que representa el DR-CAFTA para el país, está alejado de los argumentos relacionados con los objetivos del tratado y se circunscribe a un cúmulo de opiniones reservadas o de poca visión hacia el futuro, así como sobreexageradas expectativas que visualizan al DR-CAFTA como la olla de oro al final del arco iris.



Source: Reuters

En este contexto, reconoceremos dos bandos con opiniones contrarias en cuanto a los beneficios, oportunidades y amenazas que representa el DR-CAFTA para Honduras, específicamente para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de Honduras (MYPIMEH), siendo este el sector mas vulnerable a los efectos de corto plazo del tratado, lo que igualmente lo convierte en el termómetro del calentamiento o enfriamiento de la productividad dentro de la tormenta comercial del DR-CAFTA.

Los argumentos de los líderes sindicales del país, sobre El DR-CAFTA, se limitan a la protección de la estabilidad laboral de los miles de afiliados en las instituciones sindicales hondureñas, los que ven al libre comercio, como la principal amenaza a sus empleos.

De igual forma, las opiniones de los representantes del sector MYPIMEH, se orientan a la imposibilidad de enfrentar un tratado de este tipo con la amenaza directa de desaparecer ante el poderío comercial de los Estados Unidos.



En ambos esquemas de pensamiento, no podemos abstraernos de la idea, de que las afirmaciones de estos opositores, se quedan cortas al indicar las verdaderas razones del porque tanto pánico al libre comercio, ya que lo enfocan solo desde el lado de la fortaleza de nuestro socio, siendo lo correcto analizar también las condiciones imperantes de nuestro lado y explicar la realidad de una mano de obra que si es barata, pero por ser mal preparada. Una industria mas cercana a lo artesanal que a lo industrial, la falta de apoyo financiero a estos sectores, en donde si existe el financiamiento, pero con costos financiero muy alto y muchas garantías, que finalmente no permite el acceso de estos sectores a recursos financieros.

Cuando se ve en perspectiva, la preparación de la MYPIMEH de nuestro país, se puede entender la aversión al enfrentamiento en términos de recursos, pero no en factores de desarrollo implícitos en la idiosincrasia de nuestro pueblo, como la motivación, la actitud positiva y el coraje de arriesgar para ganar y es justamente en estos factores en los cuales se deben apoyar las ventajas competitivas de nuestro país, para el desarrollo sostenido frente a los retos que se presentan con el DR-CAFTA.

Convirtiendo Amenazas en Oportunidades

A la luz de los hechos históricos así como del momento único por el que atraviesa Honduras, podemos encontrar algunos lineamientos que permitan aprovechar nuestras ventajas competitivas y fortalezas para eliminar nuestras debilidades, utilizando las oportunidades que se nos presentan para combatir nuestras amenazas.

Por ejemplo, nuestra mano de obra de bajo costo, mal preparada puede ser sujeta de mejora en el corto plazo con el propósito de alcanzar una especialización en la producción de aquellos bienes y servicios que ya no se producen en los Estados Unidos o cuya producción en ese país muestre

tendencias decrecientes, en este mismo esquema, la capacitación de nuestra mano de obra podrá incrementar el valor agregado en nuestros productos de exportación tanto tradicionales como no tradicionales; lo anterior lo podemos relacionar con la mejora de nuestros productos de exportación, tanto en calidad como en cantidad, que de nuestro país van hacia el resto del mundo, especialmente al mercado de nuestro socio comercial del norte.

Para ejemplificar lo anterior, tomemos el caso del Café como uno de los principales productos de exportación de Honduras, hablamos de Café en pergamino seco el cual fluctúa en la actualidad entre los US\$98.00 y los US\$102.00 por saco, las mismas cantidades vendidas de Café tostado pueden generar mayores ingresos al país, vía precio y volumen vendido. El mismo caso se puede llevar a los otros productos de exportación del país y es repetitivo para toda la zona centroamericana, donde producimos las mismas mercancías.

Exportaciones de Honduras por Productos Seleccionados

	2003 ^{P1}	2004 ^{P1}	2005 ^{P1}	Variación Relativa	
				2004/03	2005/04
Café	167.7	231.6	309.2	38.1	33.5
Banano	93.4	149.4	181.7	60.0	21.8
Camarones	98.6	103.5	103.2	7.1	-0.3
Oro	60.6	56.0	47.8	10.7	-14.6
Melones y sandías	32.6	31.7	33.2	-2.8	4.7
Aceite de palma	37.4	36.0	39.0	-3.8	8.4
Legumbres y hortalizas	22.8	26.6	28.9	16.4	8.7
Jabones y detergentes	22.8	36.2	34.0	54.4	-3.5
Azúcar	11.5	13.8	23.9	20.3	73.2
Madera	23.7	26.9	26.1	9.4	0.8
Plata	3.9	6.5	7.2	42.9	32.2
Plomo	2.3	4.5	6.9	93.2	53.3
Zinc	22.7	26.5	26.6	16.6	0.1
Langostas	19.1	22.7	18.3	18.8	-19.3
Tilapias	11.9	16.9	29.4	41.5	74.4
Preparaciones de legumbres y frutas	14.1	12.2	17.6	-13.6	43.4
Manufacturas de madera	22.7	18.1	11.2	-20.1	-38.2
Otros productos	371.0	373.0	378.9	0.6	1.6
TOTAL	1,026.9	1,189.3	1,323.1	15.8	11.3

Fuente: Informe del comportamiento económico de Honduras 3er trimestre 2005, publicado por el Banco Central de Honduras

Estas mejoras en los productos de exportación, de nuestros países permiten el crecimiento no solo de las fuentes de divisas y de nuestras Reservas Monetarias Internacionales, o la reducción del margen de nuestro déficit comercial; generan también un crecimiento social y económico interno, así como una empresa privada mas sólida, organizada y beneficiosa, llámese para nuestro caso las MIPYMEH.

Es urgente la sustitución de al menos parte de nuestros productos de exportación desde el estado de materia prima a un nivel mas industrializado, que se asemeje cada vez mas a un producto terminado que llegue directamente al consumidor final de los mercados a los que queremos acceder.

Por supuesto, estos esfuerzos por mejorar la calidad de nuestra mano de obra, representan sacrificios financieros importantes si consideramos que el país carece en una gran parte de preparación técnica y científica la cual hasta el año 2004, alcanzaba aproximadamente el 2% de la población³, hablamos específicamente de las personas que hasta ese año están matriculados en centros de enseñanza superior. Por ende, la capacitación de nuestra mano de obra conllevará un ingrediente financiero muy amplio, el cual puede ser cubierto en parte de los recursos provenientes de los alivios de deuda recibidos por Honduras, ya que la generación de crecimiento humano, es uno de los objetivos que se plantea la Estrategia de Reducción de la Pobreza de Honduras.

Con la vinculación de los fondos del alivio de la deuda, a la capacitación y especialización de nuestra mano de obra, todos los sectores económicos del país, podrán alcanzar las capacidades técnicas necesarias para utilizar las herramientas básicas que nos permitan enfrentar con éxito los retos y aprovechar las oportunidades que plantea el acuerdo firmado, manteniendo como pilar de este desarrollo, el perfeccionamiento de los factores personales de nuestros ciudadanos, los que van desde la correcta motivación, el deseo de superación personal y grupal, el coraje para

³ Datos de Honduras en Cifras 2004, número de matriculados en todas las universidades de Honduras entre la población total.

enfrentar los riesgos y una actitud positiva, valores que finalmente determinarán el éxito o fracaso de nuestro desempeño y el del resto de la región, en el DR-CAFTA.

[Arnulfo Carrasco](#)

Master en Administración de Empresas

Profesor Universitario de Pre y Post Grado

[Universidad Católica de Honduras](#)

[“Nuestra Señora Reina de la Paz”](#)