



DIAGNÓSTICO DEL SECTOR PRIVADO DE PAÍS

CREANDO MERCADOS EN HONDURAS

Fomentar el Desarrollo del Sector Privado para
una Economía Resiliente e Inclusiva

Marzo 2022



WORLD BANK GROUP

THE WORLD BANK
IBRD • IDA

IFC

International
Finance Corporation

Acerca de IFC

IFC, miembro del Banco Mundial y miembro del Grupo del Banco Mundial, es la institución de desarrollo global más grande enfocada en el sector privado en los mercados emergentes. Trabajamos en más de 100 países y usamos nuestro capital, experiencia e influencia para crear mercados y oportunidades en países en desarrollo. En el año fiscal 2021, IFC comprometió una cantidad récord de USD 31,500 millones para empresas privadas e instituciones financieras en países en desarrollo, aprovechando el poder del sector privado para poner fin a la pobreza extrema e impulsar la prosperidad compartida a medida que las economías lidian con los impactos de la pandemia de COVID-19. Para obtener más información, visite www.IFC.org.

© International Finance Corporation 2022 (Corporación Financiera Internacional 2022).
Todos los derechos reservados.
2121 Pennsylvania Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20433
www.ifc.org

El material de este trabajo tiene derechos de autor. Copiar y/o transmitir partes o la totalidad de este trabajo sin permiso puede ser una violación de la ley aplicable. IFC no garantiza la precisión, confiabilidad o integridad del contenido incluido en este trabajo, ni de las conclusiones o juicios descritos en este documento, y no acepta responsabilidad alguna por omisiones o errores (incluidos, sin limitación, errores tipográficos y errores técnicos) en el contenido en absoluto o para la confianza en el mismo. Los resultados, interpretaciones, puntos de vista y conclusiones expresados aquí son de los autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de los Directores Ejecutivos de la Corporación Financiera Internacional o del Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (el Banco Mundial) o los gobiernos a los que representan.

Créditos fotográficos:

Foto de portada: Estudiante latino usando el ordenador portátil (Estudiante latino usando un ordenador portátil sentado en un banco afuera). © aldomurillo / [iStock.com](https://www.iStock.com)

Foto de portada del capítulo 4.1: Producción de cacao, Honduras (Producción de cacao). © World Bank (Banco Mundial)

Foto de portada del capítulo 4.2: Empleados trabajando en una fábrica textil en San Pedro Sula, Honduras. © REUTERS / Alamy Stock Photo (Banco de Imágenes Alamy)

Foto de portada del capítulo 4.2: Empleados trabajando en un call center (centro de llamadas) en Honduras. © REUTERS / Alamy Foto de stock (Banco de Imágenes Alamy)

Foto de portada del capítulo 4.3: Mano del cajero sosteniendo una máquina lectora de tarjetas de crédito y usando guantes desechables mientras el cliente sostiene el teléfono para el pago NFC. Mujer con mascarilla mientras paga con un smartphone durante la pandemia de Covid-19. © Rido / [Shutterstock.com](https://www.Shutterstock.com).

RECONOCIMIENTOS

El Diagnóstico del Sector Privado de País de Honduras (CPSD, por sus siglas en inglés) fue preparado por un equipo conjunto del Banco Mundial y la IFC bajo el liderazgo y la guía de Gabriel Goldschmidt (ex Director Regional, América Latina y el Caribe, IFC), Martin Spicer (Director Regional, América Latina y el el Caribe, IFC), Mona Haddad (Directora, IFC), Seynabou Sakho (Directora, Estrategia y Operaciones, Banco Mundial), Michel Kerf (Director de País, Banco Mundial), Tatiana Nenova (Gerente Regional, IFC), Damien Shiels (Gerente , IFC), Alejandro Alvarez de la Campa (Gerente, IFC), Jorge Araujo (Ex Gerente de Práctica, Banco Mundial), Yira Mascaro (Gerente de Práctica, Banco Mundial) y Boris Weber (Representante Residente, Honduras, Banco Mundial), Sanaa Abouzaid (Gerente de País, IFC).

El equipo de CPSD estuvo dirigido por Elena Bondarenko (Economista, Banco Mundial) y Denny Lewis-Bynoe (Economista Sénior, IFC). El equipo agradece el compromiso profundo de los siguientes miembros del equipo que contribuyeron a las inmersiones profundas del sector: Lillian Thyssen (Especialista en el Sector Financiero, IFC), Lars Johannes (Oficial Sénior de Estrategia, IFC), Ramón Ernesto Arias Moncada (Especialista en Agricultura), Arnau Gallard-Agusti (Consultor), Nuria Alino Perez (Consultora), Jose Acevedo (Consultor), Guillermo Rabadan (Consultor), Finn Holm-Olsen (Consultor), John Savageau (Consultor) y Natalia Campora (Consultora). Además, el equipo agradece el conocimiento específico del sector y la orientación de Carolina Cardenas, Mia Rodriguez, Douglas Randall, Jeffrey Bower, Martin Spahr, Fredesvinda Montes, Guillermo Galicia Rabadan, Helene Meurisse, Thomas Haven, Rocio Vigueras, Pedro Rodriguez, Barbara Cunha, Carlo Maria Rossotto, Alejandro Perez, Doyle Gallegos, Augusto Garcia, Maria Mogollon, Dieter Fischer, Fernanda Lopez, Miguel Pereira Mendes, David Bassini, Samuel Rosenow, Kelly Johnson, Victor Steenbergen, Monica Paganini, Emmanuel Pouliquen, Javier Posas, Vally Khamisani, Camilo Mondragon-Velez, Shoghik Hovhannisyan y Santosh Ram Joshi. Los borradores iniciales de este CPSD fueron editados por Sean Lothrop (consultor) y Patrick Ibay (consultor), y ediciones finales corrieron a cargo de Marcy Gessel y el equipo de Publications Professionals. Patricia Holt (ex asistente de programa, Banco Mundial) y Caroline Miranda (consultora) se encargaron de apoyar con más cambios en edición y formato, y Christiane Wakim diseñó el informe final.

El equipo agradece a Patricia Dacarett (Oficial de Operaciones, Banco Mundial), Carlos Roberto Aguirre Larios (Analista de Operaciones, Banco Mundial), Noris Salinas (Asistente de Programa, Banco Mundial) y al equipo Administrativo y de Atención al Cliente de la oficina de país de Honduras, incluyendo a Daniela Velásquez (Consultora) y Belkis Delcid (Asistente de Equipo, Banco Mundial), quienes hicieron todos los arreglos necesarios para la extensa serie de reuniones de la misión y brindaron apoyo administrativo fundamental.

El equipo agradece los comentarios proporcionados por los revisores Christopher Ian Brett (Especialista Principal en Agronegocios, Banco Mundial), Lilian Pozzo (Oficial Principal de Operaciones, IFC), Santiago Porta (Oficial Principal de Inversiones, IFC) y Rocio Sanchez Vigueras (Especialista en Desarrollo Digital, Banco Mundial).

Finalmente, el equipo quisiera expresar su más sincero agradecimiento por las excelentes contribuciones recibidas por parte de los representantes de los sectores hondureños públicos y privados durante la preparación de este informe.

RESUMEN EJECUTIVO

Contexto del país

Honduras tiene un gran potencial de inversión, con amplios recursos productivos, una base industrial sólida, una agenda de reformas orientada al mercado, una ubicación estratégica con acceso a muchos mercados internacionales y una fuerza laboral en crecimiento. Una variedad de microclimas a lo largo de sus fértiles llanuras produce diversos productos agrícolas, mientras que los lagos limpios y los recursos costeros con zonas de pesca en dos océanos han convertido a Honduras en el mayor exportador mundial de tilapia y el segundo exportador de camarones de América Latina. Un creciente sector manufacturero aporta cerca del 20 por ciento del producto interno bruto (PIB), y la producción industrial continúa diversificándose, respaldada por la creación de zonas de libre comercio y de procesamiento de exportaciones, políticas de liberalización comercial y otras reformas orientadas al mercado, y el Tratado de Libre Comercio entre los países centroamericanos y los Estados Unidos. Además, la ubicación estratégica de Honduras y el puerto de aguas profundas en la costa norte ofrecen un acceso conveniente a la costa este de los EE. UU. y el Caribe. La población joven y en crecimiento está generando un dividendo demográfico, que presenta nuevas oportunidades para el crecimiento económico y la diversificación, especialmente en los sectores de servicios como la tercerización de procesos comerciales (BPO) y en el desarrollo de servicios financieros digitales (DFS).

La rica dotación de recursos de Honduras y la mejora del clima empresarial han atraído niveles crecientes de inversión privada, y el país logró la segunda relación comercio-PIB más alta de la región de América Latina y el Caribe previo a la pandemia de COVID-19. La inversión extranjera directa neta (IED) en Honduras ha promediado 5.6 por ciento del PIB durante los últimos 20 años, muy por encima del promedio regional de 3.2 por ciento. Las entradas de IED se concentran en los sectores manufactureros y de telecomunicaciones. Los flujos comerciales promediaron el 117 por ciento del PIB desde 2000, casi tres veces el promedio regional del 43 por ciento. Sin embargo, el crecimiento del comercio y la inversión se desaceleró en los últimos años, lo que provocó la necesidad de que el gobierno aumente la eficacia en la facilitación del comercio, creando así un círculo virtuoso que fomenta una mayor inversión.

Sin embargo, la inversión y el comercio a gran escala todavía se no traducen en crecimiento económico y reducción de la pobreza. Con 9.9 millones de habitantes y un ingreso anual per cápita de US\$2,340.10 en 2020, Honduras sigue siendo el segundo país más pobre del hemisferio occidental después de Haití: casi uno de cada seis hondureños vive con menos de US\$1.90 al día, mientras que el crecimiento del ingreso per cápita anual ha promediado solo el 1.2 por ciento desde 1960. Una gran dependencia en la agricultura, una alta tasa de informalidad en todos los sectores, gran vulnerabilidad a impactos externos, incluyendo desastres naturales, combinados con altas tasas de delincuencia y violencia, inestabilidad política y un entorno político y económico débil, ralentizan el crecimiento económico y perpetúan la pobreza estructural. La sólida inversión extranjera ha generado efectos de contagio intersectoriales limitados, mientras que la gestión ineficiente de la inversión pública y los requisitos regulatorios onerosos limitan el desarrollo de nuevas oportunidades económicas. A su vez, el crecimiento económico lento y una distribución limitada de los retornos exacerban el crimen e incentivan la migración, contribuyendo a un círculo vicioso de pobreza persistente y subdesarrollo.

Facilitar la inversión privada más allá de los sectores actuales orientados a la IED será crucial para acelerar el crecimiento económico y ampliar la distribución de los rendimientos. Si bien el gobierno ha logrado avances considerables en la expansión de la apertura económica, el desarrollo del sector privado sigue limitado por un entorno regulatorio y comercial débil. Las empresas hondureñas citan políticas tributarias complejas y una administración tributaria onerosa como las principales limitaciones para hacer negocios, seguidas por la inseguridad debido al crimen y la violencia; acceso limitado a la financiación, especialmente para las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes); infraestructura inadecuada, especialmente en cuanto a redes viales y servicios públicos; una mano de obra poco calificada; y un estado de derecho débil, incertidumbre política y otros problemas de gobernanza. Un clima empresarial tan adverso socava gravemente la competitividad, la productividad y el rendimiento de la inversión en todo el sector privado.

El impacto de la pandemia de COVID-19 y los ciclones tropicales

El impacto económico a raíz de la pandemia del COVID-19 han subrayado la necesidad urgente de crear empleos de alta calidad y acelerar el crecimiento del sector privado. La pandemia ha cobrado un precio particularmente alto en Honduras según los estándares regionales: hasta marzo de 2022, Honduras había reportado más de 417,000 casos de COVID-19 y alrededor de 11,000 muertes. Honduras entró en una fuerte recesión en 2020, con una contracción del crecimiento del PIB real del 9 por ciento, año tras año. La escasa demanda de exportaciones y la disminución de las entradas de inversión, agravadas por la suspensión prolongada de la actividad comercial interna, provocaron una contracción de la producción en todos los sectores. En respuesta a la pandemia, el gobierno implementa su Plan de Contención y Respuesta¹ que prioriza los servicios humanitarios y de atención de la salud, incluida la ayuda a los hogares de bajos recursos que luchan por satisfacer sus necesidades básicas, así como el apoyo específico a las MiPymes, incluidos los préstamos favorables al sector agrícola. Sin embargo, a pesar de una serie de medidas macro financieras temporales diseñadas para apoyar a las empresas afectadas por la crisis, los bancos imponen requisitos onerosos a las MiPymes que intentan acceder al crédito, lo que ha impedido que muchas empresas mantengan la producción y el empleo durante la crisis.

El impacto de la crisis se vio exacerbado por los ciclones tropicales Eta e Iota, que dañaron infraestructura, destruyeron cultivos y aumentaron potencialmente las tasas de infección por COVID-19 al llevar a cientos de miles de personas a los refugios. La producción agrícola disminuyó debido a extensas inundaciones de plantaciones clave, que ha dañado y retrasado ciclos de cultivo. Esta escasez de productos agrícolas afectó negativamente las exportaciones y ha comprometido la seguridad alimentaria. Los costos sociales y económicos de los dos ciclones tropicales se estiman en USD 1,800 millones, o alrededor del 7.5 por ciento del PIB de 2019, con una pérdida estimada de 20,000 puestos de trabajo. Para diciembre de 2020, alrededor del 10.2 por ciento de las empresas habían cerrado de forma permanente y solo el 16.2 por ciento había podido volver al nivel de operaciones previo a la pandemia. Como resultado, alrededor de 400,000 personas perdieron sus empleos en 2020, la mayoría en manufactura y servicios. El desempleo aumentó significativamente, especialmente entre los pequeños agricultores, lo que empujará a más hogares por debajo del umbral de pobreza. Se estima que la pobreza por debajo del umbral de US\$5.50 por persona por día ha aumentado del 49.0 por ciento en 2019 al 55.4 por ciento en 2020, un aumento de más de 700,000 personas. Si no se aborda, el impacto económico de la pandemia y los dos ciclones podrían infligir daños permanentes en la productividad, los medios de vida, el aumento de los ingresos y la cohesión social.

Los sectores públicos y privados juegan un rol vital en la recuperación económica de Honduras. Será necesario un apoyo continuo y específico abordar las consecuencias de salud y humanitarias de la pandemia, mitigar el aumento resultante de la pobreza y la desigualdad, y apoyar la reanudación de la actividad económica. El ritmo de la recuperación también dependerá de la relación comercial y de inversión de Honduras con los Estados Unidos y otros socios clave. Dado que existe un entorno favorable hacia políticas de apoyo, los sectores de manufactura ligera (maquila), agricultura y digital podrían impulsar un crecimiento renovado. Sin embargo, el país deberá adaptarse a un nuevo contexto económico global y doméstico, ya que la pandemia aceleró el despliegue de tecnologías y modelos productivos (por ejemplo, digitalización, teletrabajo, deslocalización) que impulsaron el crecimiento de los sectores digital y financiero. Para apoyar la recuperación, el gobierno debe trabajar en estrecha colaboración con el sector privado, lo que puede ayudar a aliviar las restricciones presupuestarias a corto plazo y generar ganancias a largo plazo en el empleo y la reducción de la pobreza. Las autoridades pueden catalizar una recuperación impulsada por el sector privado mediante el desarrollo de oportunidades de inversión necesarias para el crecimiento y la creación de empleo.

Antes del inicio de la pandemia, el gobierno delineó estrategias para apoyar el crecimiento del sector privado, las exportaciones, la inversión y la competitividad en seis sectores prioritarios.² Estas estrategias apuntan a acelerar la diversificación productiva mediante el desarrollo del capital humano, la infraestructura y las capacidades logísticas y mejorando el marco regulatorio y entorno empresarial. Los seis sectores prioritarios son (a) manufactura, especialmente partes de automóviles y equipo eléctrico; (b) textiles; (c) tercerización de procesos de negocios; (d) turismo; e) elaboración de productos agrícolas y actividades conexas; y (f) vivienda. El Plan Honduras 20/20 tiene como objetivo la creación de 1.26 millones de empleos para 2025 solo en los primeros cuatro sectores. El gobierno preparó un Plan para la Reconstrucción y el Desarrollo Sostenible, que presenta una estrategia a largo plazo para reconstruir los activos productivos y la infraestructura dañada por los ciclones tropicales, fortalecer la sostenibilidad y la resiliencia ante los desastres naturales y ampliar los programas de protección social, entre otras prioridades clave. Además, la nueva administración que asumió el cargo a principios de 2022, busca promover el desarrollo y la modernización de los sectores de manufactura y agroindustria para estimular el crecimiento, crear empleo y reducir la pobreza a través de políticas dirigidas a aumentar la innovación, la adaptación de nuevas tecnologías, diversificación de productos y mercados, fortalecimiento del clima de inversión y la competitividad, al tiempo que aborda la corrupción y delincuencia.

Este Diagnóstico del Sector Privado de País (CPSD) está diseñado para ayudar a guiar la agenda de desarrollo del sector privado de Honduras en este contexto desafiante y en rápida evolución. El CPSD prioriza los sectores donde una mayor participación del sector privado podría tener un impacto significativo en el desarrollo, ya sea a través de la creación de empleo, incremento de la productividad o efectos indirectos en otros sectores; que tengan la capacidad de contribuir a la diversificación de las exportaciones; que el gobierno ha identificado como un sector prioritario; y que, con las reformas necesarias, sería factible en el corto plazo desbloquear el potencial de inversión del sector. Sobre esta base, se identificaron agricultura/agroindustria, manufactura, tercerización de servicios (BPO) y los servicios financieros digitales (DFS). Estos sectores tienen un potencial significativo para impulsar el crecimiento y crear empleos y podrían desempeñar un papel importante para dar paso a un crecimiento económico impulsado por el sector privado en Honduras y la diversificación de las exportaciones. Específicamente, la agricultura, como pilar clave de la economía hondureña, puede generar empleos diversificándose más allá de los bienes tradicionales y contribuyendo a las divisas a través de las exportaciones. La

manufactura tiene una fuerte ventaja competitiva basada en una base industrial estable, con el potencial de pasar a productos más complejos y de mayor valor agregado. Los BPO tienen el potencial de aprovechar un dividendo demográfico y crear puestos de trabajo, contribuyendo a la diversificación de las exportaciones mediante la transición a servicios de tercerización de mayor valor. El aumento de los servicios financieros para las MiPymes permitiría a las empresas invertir y crear puestos de trabajo, mientras que los servicios financieros digitales reducirían el costo comercial y ampliarían el alcance de estos servicios para las Mipymes.

Agricultura

Debido a las condiciones agroecológicas, la ubicación estratégica y las medidas comerciales liberales de Honduras, el sector agroindustrial ofrece atractivas oportunidades de inversión, creación de empleo y el crecimiento de base amplia. La agricultura y el agro procesamiento aportan casi el 23 por ciento del PIB y emplean al 36.5 por ciento de la mano de obra nacional. Las condiciones agroecológicas de Honduras son adecuadas para producir una amplia gama de productos agrícolas y productos básicos; y el país cuenta con diversos subsectores de cultivos, ganadería, silvicultura y pesca. La proximidad a los grandes mercados de consumo de Estados Unidos y Canadá permite a Honduras superar las limitaciones de su pequeño mercado interno. Con el apoyo de un régimen de comercio liberal, Honduras es un productor mundialmente competitivo de café, frutas, verduras y crustáceos. El fortalecimiento de la competitividad de los subsectores avícolas, lácteos y de granos básicos podría ampliar en gran medida el impacto socioeconómico del comercio agrícola. Honduras también tiene oportunidades sin explotar en productos agrícolas no tradicionales, incluidos vegetales de alto valor, cacao, anacardos, crustáceos, horticultura y productos agroforestales; y el país puede agregar valor a su cartera de exportaciones agrícolas mejorando la calidad del producto, ampliando el procesamiento e identificando cadenas de valor complementarias para los productos actuales, incluidos el café, el aguacate y la tilapia.

En el sector agrícola, la falta de acceso a insumos de alta calidad, financiamiento, infraestructura, servicios logísticos, sistemas de conocimiento y verificación de la calidad e inocuidad de los alimentos, así como la exposición al impacto del cambio climático, son limitaciones clave para el crecimiento y la diversificación. La agricultura y la agroindustria en Honduras están dominadas por pequeños agricultores y productores con conocimientos técnicos, información de mercado y recursos financieros limitados. Las fallas de mercado inhiben el suministro de insumos de alta calidad, incluidas semillas, fertilizantes y agroquímicos, mientras que la baja inversión en sistemas de riego, la débil infraestructura energética y una capacidad agro-logística inadecuada, limitan el alcance de la diversificación y la adición de valor. La mayor parte de la infraestructura de producción y procesamiento de alimentos no cumple con los requisitos mínimos de seguridad y calidad. Con limitados sistemas de certificación, un mercadeo inadecuado y el incumplimiento normativo restringen el acceso a mercados de exportación valiosos. La inseguridad en la tenencia de tierras desalienta la inversión privada y un gran mercado informal genera una competencia desequilibrada. El cambio climático y los fenómenos meteorológicos extremos (por ejemplo, fuertes lluvias, sequías) son fuentes importantes de riesgo en el sector agrícola hondureño, donde los productores tienen una capacidad limitada para hacer frente a las crisis. El sector se beneficiaría de una visión institucionalizada a largo plazo y una cooperación interinstitucional más estrecha y entre sector público y los productores.

Manufactura

El sector de industria ligera de Honduras, basado principalmente en el modelo de maquila,³ tiene una ventaja competitiva en varios productos. Desde las reformas de liberalización comercial de finales de la década de 1990, la manufactura ligera ha contribuido la mayor parte del crecimiento del sector industrial hondureño. Este desarrollo se debió a la combinación de cuatro factores que brindaron a los inversionistas certeza para invertir a largo plazo: la apertura comercial creciente, la creación de zonas industriales con acceso a un puerto de aguas profundas en Puerto Cortés en la costa norte, el trato fiscal preferencial y un salario mínimo relativamente bajo en las zonas industriales. La industria ligera se ha transformado de un modelo de producción simple a un sector cada vez más sofisticado con integración vertical creciente, que impulsa la innovación tecnológica y ha logrado atraer inversión significativa. Teniendo una base sólida produciendo prendas de vestir con complejidad relativamente baja y un enfoque en la exportación al mercado estadounidense, Honduras se está reposicionando para competir en mercados de productos más diversos y complejos, incluidos textiles técnicos, fibras sostenibles y piezas y componentes automotrices. Enfatizar la producción de telas tejidas y fibras artificiales (por ejemplo, poliésteres, sintéticos y mezclas sintéticas), tanto como prendas hechas con esos materiales, ayudará a diversificar la mezcla de productos, aumentar la complejidad de las exportaciones y captar segmentos de mayor valor de la cadena de producción. Para avanzar el sector textil, los productores hondureños pueden aprovechar sus relaciones comerciales establecidas con grandes marcas y cadenas de minoristas. Una colaboración más estrecha con otros países centroamericanos podría aumentar la eficiencia en el subsector de autopartes y permitir que las empresas regionales participen en formas de producción más sofisticadas.

Servicios públicos inadecuados, la falta de habilidades laborales y el uso limitado de materias primas locales presentan desafíos clave en el subsector de la maquila. Los productores requieren electricidad más confiable, mejor seguridad, mayores opciones de transporte, mayor acceso a capacitación y mejores servicios de salud para los trabajadores. En las encuestas empresariales, los altos costos de energía y la poca fiabilidad se mencionan con frecuencia como un obstáculo clave que frena la expansión de las industrias de maquila y agroindustria e impide que las empresas desarrollen productos más complejos y con mayor valor agregado. Una infraestructura de transporte inadecuada y los servicios logísticos también plantean un desafío importante para la manufactura orientada a la exportación, y aunque varias empresas brindan servicios de logística regulares para las maquiladoras dentro de las zonas industriales, una limitada oferta de transporte resulta en costos elevados de logística que afectarán negativamente la competitividad y frenan la inversión extranjera. Además, la escasez de inversión en la producción nacional de materias primas ha llevado a una dependencia excesiva de las importaciones, lo que restringe la capacidad de los fabricantes de ropa para expandir sus líneas de productos más allá de las prendas básicas de algodón. La educación y habilidades laborales existente son suficientes para lograr la diversificación, y la disponibilidad limitada de capacitación académica y técnica especializada inhibe la producción de manufacturas más complejas. Finalmente, la corrupción y el crimen causan un aumento adicional de los costos operativos, mientras que una administración tributaria onerosa y un régimen aduanero complejo dificultan la creación de vínculos con otros sectores nacionales.

Tercerización de Procesos de Negocio (BPO)

Uno de los sectores de más rápido crecimiento en Honduras es la tercerización de procesos de negocio (BPO, por sus siglas en inglés), que ofrece oportunidades para crear empleos de alta calidad al tiempo que aporta un valor agregado internamente. Honduras ofrece un entorno atractivo para que las empresas internacionales externalicen sus procesos

comerciales, y el país cuenta con centros de llamadas bien establecidos para servicio al cliente, ventas, soporte técnico, logística y capacidades de gestión de carga, y otros servicios de BPO. Honduras se encuentra en las zonas horarias centrales de los Estados Unidos y Canadá, con acceso a una fuerza laboral joven, de bajo costo y de habla inglesa que puede desarrollar rápidamente nuevas competencias. El aumento del teletrabajo corporativo en medio de la pandemia de COVID-19 podría intensificar la demanda de servicios de BPO. Para aprovechar al máximo esta oportunidad, deberá desarrollar una gama más amplia de funciones y servicios digitales de mayor valor, como el desarrollo de software, la seguridad de la información, el análisis comercial y la producción y gestión de redes sociales. La subutilización de las habilidades laborales en el subsector plantea oportunidades para que las empresas de BPO hagan la transición de una fuerza laboral sobrecalificada a nuevos servicios de mayor valor, implementando programas de capacitación para cerrar la brecha de conocimiento.

El crecimiento de la industria de BPO se ve inhibido por un acceso insuficiente a infraestructura de telecomunicaciones, capacidad inadecuada de las redes nacionales de telecomunicaciones, baja penetración de banda ancha, procesos complejos de registro y utilización inadecuada de las competencias. La industria global de BPO depende de la existencia de un ancho de banda de alto rendimiento, pero la calidad de los servicios de Internet en Honduras es deficiente en base a los estándares regionales. Si bien los proveedores móviles han diversificado sus redes en servicios de cable y satélite, mejorando la escala del acceso a Internet y la transmisión de datos, los indicadores generales de la calidad de las telecomunicaciones no han mejorado sustancialmente y continúan limitando el crecimiento de BPO. Además, la empresa nacional de telecomunicaciones, Hondutel, no comparte infraestructura pública a pesar de los acuerdos de nivel de servicio para competir con el sector privado en precio y calidad. Un proceso de registro complejo, inconsistente y lento para las empresas de BPO plantea desafíos adicionales para iniciar un negocio. Las empresas también requieren una fuerza laboral con conocimientos tecnológicos para cumplir con los requisitos de trabajos altamente calificados, y los trabajadores hondureños tienen poco acceso a la capacitación en competencias digitales. Finalmente, como en otros sectores, la corrupción y el crimen aumentan los costos operativos y afectan negativamente reputación, lo que desalienta la inversión internacional en la industria BPO de Honduras.

Servicios financieros digitales para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

Ampliar el acceso a servicios financieros digitales (DFS, por sus siglas en inglés) entre las MiPymes podría catalizar el crecimiento y la diversificación. El sector financiero hondureño es estable, líquido y bien capitalizado. El sector ofrece una variedad de soluciones de DFS para las MiPymes, que incluyen pagos a comerciantes que no son en efectivo, análisis avanzados de datos, automatización de procesos de suscripción, financiamiento de la cadena de valor y de la cadena de suministro, y servicios no financieros (por ejemplo, herramientas de gestión comercial). Sin embargo, muchas MiPymes requieren una mayor intermediación financiera y los DFS pueden ofrecer soluciones rentables adaptadas a sus circunstancias únicas. La economía digital en sí tiene un enorme potencial de crecimiento y varias iniciativas e incubadoras locales, especialmente en San Pedro Sula, están fomentando la innovación digital. La transición a los servicios de gobierno electrónico podría impulsar el crecimiento del subsector de la tecnología de la información, mejorando la productividad y acelerando la creación de empleo en toda la economía, e impulsar los flujos financieros digitales al tiempo que mejora la calidad de la gobernanza, reduce el costo de la administración pública y facilita el cumplimiento de las normas.

El capital insuficiente, el acceso limitado a la infraestructura financiera y las brechas regulatorias retrasan el desarrollo de los servicios financieros digitales entre las instituciones mejor posicionadas para atender a las MiPymes. Las instituciones financieras más pequeñas normalmente carecen de capital financiero y humano suficiente para desarrollar productos digitales. La infraestructura móvil es crucial para la provisión de SFD, pero el acceso y la conectividad son limitados. Si bien hay disponible una variedad de servicios digitales, las MiPymes reportan dificultades para encontrar instituciones que ofrezcan un apoyo integral que satisfaga sus necesidades, incluyendo precios más asequibles. En tanto, las cooperativas y asociaciones de ahorro y crédito, los bancos más pequeños y las instituciones de microfinanzas tienen acceso limitado a la infraestructura necesaria para ofrecer billeteras electrónicas, tarjetas de crédito o débito, y aceptación de pagos electrónicos a través de dispositivos de punto de venta, cajeros automáticos, redes de agentes o transferencias en tiempo real, a menos que se asocien con un banco grande. Además, el marco regulatorio financiero no fomenta la creación de empresas de tecnología financiera y se encuentra entre los más restrictivos en América Latina.

Recomendaciones

Aprovechar al máximo el potencial de estos sectores requerirá que el gobierno aborde los obstáculos clave para la productividad y la competitividad. Las restricciones más vinculantes para el desarrollo del sector privado en Honduras son (a) los altos costos de producción debido a salarios mínimos relativamente altos (excepto en el sector manufacturero), electricidad costosa y poco confiable, cumplimiento tributario oneroso y costos de seguridad asociados con el crimen y la violencia; (b) capital humano insuficiente como resultado de la escasez o incompatibilidad de las habilidades o una educación terciaria y la formación profesional inadecuadas, el acceso limitado al crédito (particularmente entre las MiPymes) debido a los altos requisitos de garantía y los altos costos de endeudamiento, y la infraestructura inadecuada, especialmente las redes viales, los servicios públicos y la banda ancha servicios; (c) gobernanza débil y riesgos regulatorios debido a procesos onerosos de formalización, entrada y salida del mercado, y otros elementos de cumplimiento regulatorio, así como la implementación desigual de leyes y políticas y un alto grado de incertidumbre política.

Esta CPSD propone recomendaciones de política diseñadas para abordar estos desafíos y permitir el crecimiento de mercados más diversos y sofisticados en Honduras (ver tabla ES.1). Estas recomendaciones pretenden a informar las políticas prioritarias a corto plazo del gobierno de Honduras y sustentar un diálogo sólido entre los encargados de formular las políticas, el sector privado y los socios de desarrollo de Honduras. El CPSD desglosa a corto plazo (1-2 años) y a mediano plazo (3-5 años) en base a su viabilidad en materia de los recursos y capacidades disponibles para implementarlas. Las implicaciones fiscales de algunas de estas recomendaciones pueden, sin duda, dilatar la velocidad de implementación. Las recomendaciones del CPSD constituyen aportes clave para la Estrategia de País de la IFC para Honduras y el Marco de Asociación con el País del Banco Mundial (CPF, por sus siglas en inglés).

TABLA ES.1 RESUMEN DE DESAFÍOS, RECOMENDACIONES Y AGENCIAS IMPLEMENTADORAS POR SECTOR**Agricultura/Agroindustria**

Desafíos	Recomendaciones	Agencias implementadoras	Corto- o mediano-plazo
Consolidación de empresas y eficiencia de la cadena de suministro			
La agricultura a pequeña escala y la producción dispersa impiden la formación de economías de escala.	1. Explorar la posibilidad de expandir las plataformas digitales para conectar productores, compradores y mercados finales.	1. SAG	1. A corto plazo
Competitividad de las exportaciones			
Capacidad técnica limitada debilita la competitividad de las exportaciones.	1. Apoyar la adopción de sistemas de riego, modelos de producción y tecnologías climáticamente inteligentes que mejoren la productividad y desarrollen resiliencia climática. 2. Explorar la posibilidad de crear asociaciones privadas para proporcionar servicios de extensión basados en las TIC. 3. Promover la mejora de las instalaciones de producción, manejo post-cosecha y procesamiento para cumplir con las normas nacionales e internacionales de seguridad y normas de calidad.	1. SAG, SEDUCA 2. SAG, ProHonduras 3. SAG, SENASA, ARSA; ProHonduras	1–2. A corto plazo 3. Mediano plazo
El acceso inadecuado a la financiación inhibe el crecimiento de la productividad.	1. Fortalecer las cajas rurales de ahorro proporcionando asistencia financiera y creación de capacidad en ámbitos como la transformación digital. 2. Apoyar el desarrollo de herramientas para incentivar el seguro agrícola; fomentar la participación privada en seguros agrícolas abordando las imperfecciones regulatorias y del mercado. 3. Explorar la posibilidad de ofrecer un seguro público para actores que no pueden ser asegurados en el mercado privado (por ejemplo, proporcionando reaseguro de catástrofes basado en los modelos utilizados en México y España).	1. SAG, SDE; BCH; BANHPROVI 2. SAG, SDE, BCH, BANHPROVI 3. SAG, SDE, BCH, AHIBA	1. A corto plazo 2. Mediano plazo 3. Mediano plazo

Nota: Corto plazo = 1–2 años; mediano plazo = 3–5 años. AHIBA = Asociación Hondureña de Instituciones Bancarias; ARSA = Agencia de Regulación Sanitaria; BCH = Banco Central de Honduras; SAG = Secretaría de Agricultura y Ganadería; SDE = Secretaría de Desarrollo Económico; SEDUCA = Servicio de Educación Agrícola, Capacitación y Desarrollo Agro-Empresarial; SENASA = Servicio Nacional de Sanidad e Inocuidad Agroalimentaria

Desafíos	Recomendaciones	Agencias implemen-tadoras	Corto- o mediano-plazo
Sistemas institucionales y regulatorios débiles socavan la eficiencia del gasto público y crear distorsiones regulatorias.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluar y reformar las políticas de gasto público para el sector agropecuario y modernizar la SAG. 2. Establecer una agricultura a largo plazo y estrategia de agronegocios, y crear una estrategia claramente definida política estatal para el sector. 3. Mejorar el entorno regulatorio en el sector agrícola acelerando la armonización de la legislación nacional con los RTCA en áreas que incluyen fertilizantes y enmiendas de uso agrícolas, semillas certificadas, y etiquetado nutricional. 4. Mejorar la coordinación transfronteriza y cambiar de un sistema de control de dos fronteras a uno o ninguno. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gobierno de Honduras, SAG 2. Gobierno de Honduras, SAG 3. SAG, Ministerio de Relaciones Exteriores 4. Ministerio de Relaciones Exteriores, Aduana, SAG 	<p>1–3. A corto plazo</p> <p>4. Mediano plazo</p>

El sector de manufactura ligera/maquila

Desafíos	Recomendaciones	Agencias implemen-tadoras	corto o mediano plazo
El entorno empresarial y la facilitación del comercio			
La falta de una visión estratégica para fabricación ligera debilita el diseño de políticas.	1. Sobre la base de la visión Honduras 20/20, desarrollar una estrategia integral para la fabricación ligera que identifica áreas para el fomento de la capacidad institucional, aborda las limitaciones de las políticas y fomenta una relación de colaboración organizada con el sector privado.	1. Oficina del Presidente, SDE, Pro-Honduras	1. A corto plazo
La energía poco fiable y costosa aumenta los gastos operativos y disminuye la competitividad.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar políticas para reducir los costos de energía y promover la adopción de tecnologías eficientes de energía, agua y manejo de desechos. 2. Mejorar la distribución de energía y reducir el costo de la electricidad para mejorar el entorno empresarial y atraer nuevos inversores, especialmente en el área de utilización intensiva de capital de las fábricas textiles. 	1–2. SEN, ENEE, FMI, Grupo del Banco Mundial, y comunidad donante	1–2. A corto plazo

Nota: Corto plazo = 1–2 años; mediano plazo = 3–5 años. ENEE = Empresa Nacional de Energía Eléctrica); FMI = Fondo Monetario Internacional; RTCA = Reglamentos Técnicos Centroamericanos); SAG = Secretaría de Agricultura y Ganadería; SDE = Secretaría de Desarrollo Económico; SSEN = Secretaría de Estado en el Despacho de Energía.

Desafíos	Recomendaciones	Agencias implemen-tadoras	corto o mediano plazo
La integración regional limitada inhibe la integración en las cadenas de valor mundiales.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mejorar la integración regional para aprovechar mejor la proximidad al mercado estadounidense. 2. Apoyar los esfuerzos para mejorar la integración regional, particularmente a través de una administración aduanera armonizada dentro del Triángulo Norte. Específicamente, simplificar los procedimientos aduaneros en el Triángulo Norte para crear cadenas de valor regionales más eficientes al reducir el tiempo y el costo involucrados en el comercio transfronterizo. 	1–2. SRE, SDE	1–2. Mediano plazo
Competitividad y diversificación			
El abastecimiento limitado de materias primas locales reduce los rendimientos de la fabricación orientada a la exportación.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fomentar el desarrollo de cadenas de valor verticales para aumentar la competitividad de la industria de la maquila y crear un entorno de negocios más propicio con políticas de inversión que permitan la formación de encadenamientos hacia atrás y fomenten el crecimiento de las MIPYMES nacionales. 2. A medida que el sector mundial de textiles y prendas de vestir se consolida aún más, y las principales marcas y minoristas estadounidenses acortan sus cadenas de suministro, una cadena de valor más sólida e integrada verticalmente dentro de Honduras podría fortalecer los encadenamientos con las MIPYME y expandir el impacto económico del sector más allá de las empresas orientadas a la exportación. 	1–2. AHM, operadores de maquila	1–2. A corto plazo
Complejidad del producto			
Las habilidades insuficientes inhiben la transición hacia una producción de mayor valor agregado.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aumentar la capacitación actualmente disponible a través de AHM con programas adicionales enfocados en habilidades técnicas más avanzadas en áreas tales como supervisión técnica e ingeniería química; a medida que Honduras avanza más hacia la fabricación de materias primas, también se requerirá capacitación en nuevas máquinas, especialmente telares mecánicos para prendas tejidas. 	1. SDE, ProHonduras, AHM, operadores de maquila	1. A corto plazo

Nota: Corto plazo = 1–2 años; mediano plazo = 3–5 años. AHM = Asociación Hondureña de Maquiladores; FDI = inversión extranjera directa; MSMEs = micro, pequeñas y medianas empresas; SDE = (Secretaría de Desarrollo Económico); SRE = Secretaría de Relaciones Exteriores de Honduras.

Tercerización de Procesos de Negocio

Desafíos	Recomendaciones	Agencias implemen-tadoras	corto o mediano plazo
Infraestructura de telecomunicaciones industriales, residenciales e internacionales			
El ancho de banda insuficiente, el acceso de banda ancha poco fiable y una gama limitada de servicios de telecomunicaciones ralentiza la adopción de las comunicaciones digitales en el sector industrial y limitan la diversificación de los servicios de telecomunicación.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Permitir que CONATEL promueva la construcción de líneas fijas y de distribución por cable simplificando los requisitos de licencia y aprobación y brindando incentivos adicionales a los operadores competitivos. 2. Apoyar a CONATEL en el desarrollo de políticas de infraestructura compartida, tales como acceso de conductos de larga distancia y metro para cable competitivo y la expansión del uso compartido de otras infraestructuras como torres eléctricas, torres de telecomunicaciones, conductos de metro y larga distancia y puntos de interconexión, para implementar rápidamente banda ancha de alto rendimiento. 3. Formar alianzas entre CONATEL y los proveedores de servicios públicos y transporte para obtener las servidumbres de larga distancia y los derechos de paso necesarios para ampliar aún más la infraestructura de alto ancho de banda. 	<p>1–2. CONATEL, empresas de telecomunicaciones nacionales e internacionales</p> <p>3. CONATEL, ENEE y otras empresas de servicios públicos</p>	<p>1. A corto plazo</p> <p>2. Mediano plazo</p> <p>3. Mediano plazo</p>
Bajo uso de IXP-HN, acceso limitado al cable submarino, y los débiles enlaces internacionales de fibra reducen la capacidad del servicio internacional de telecomunicaciones.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Incentivar a los proveedores de redes de internet y telecomunicaciones a participar en IXP-HN, preferentemente sin costo alguno. 2. Permitir que las redes de telecomunicaciones internacionales nacionales y extranjeras establezcan un punto de presencia en las estaciones de desembarco de cables operadas por Hondutel. 3. Promover el desarrollo de enlaces de fibra internacionales adicionales, incluidos cables terrestres y submarinos, y apoyar los esfuerzos de las empresas privadas de telecomunicaciones para construir y operar estaciones de conexión y desembarco de cables. 	1–3. CONATEL, empresas de telecomunicaciones privadas y proveedores de servidores de internet	1–3. A corto plazo

Nota: A corto plazo = 1–2 años; mediano plazo = 3–5 años. CONATEL = National Commission of Telecommunications (Comisión Nacional de Tele Comunicaciones); ENEE = National Electricity Company (Empresa Nacional de Energía Eléctrica); IXP-HN = Punto de Intercambio de Tráfico de Internet - Honduras.

Desafíos	Recomendaciones	Agencias implemen-tadoras	corto o mediano plazo
Calidad y estabilidad de la electricidad			
Los cortes de energía frecuentes y la falta de fuentes de energía alternativas aumentan costos de operación y desalientan la inversión.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proporcionar a las empresas de BPO generación de energía de respaldo a través del propietario de la instalación o de la propia empresa de BPO. Proporcionar a los empleados que trabajan desde casa baterías de respaldo o pequeños generadores de gas que puedan proporcionar al menos dos horas de energía suficiente para operar una conexión de internet en el hogar. 2. Exigir a los operadores que instalen infraestructura que minimice o elimine las interrupciones de la red de telecomunicaciones debido a la pérdida de energía, incluidas antenas celulares, puntos de distribución y fuentes de energía de respaldo para la distribución al usuario final que sean independientes de la ENEE. 	1–2. Gobierno de Honduras, ENEE, empresas privadas de telecomunicaciones, CNE	1–2. A corto plazo
El proceso de registro para empresas de BPO			
Un proceso lento, inconsistente y un proceso de registro complejo desalienta la formación de empresas de BPO.	1. Simplificar los procesos de registro de empresas BPO como empresas formales y exportadoras, y consolidar los dos procesos en un solo procedimiento estandarizado.	1. DEI, CONATEL, AHM, ProHonduras, cámaras de comercio, agencias internacionales	1. A corto plazo
Riesgo de mercado y crecimiento del sector BPO			
La demanda global se está desplazando hacia servicios BPO más sofisticados (por ejemplo, ITO y KPO), y es posible que el sector BPO de Honduras no esté preparado para participar en estos mercados.	1. Evaluar la competitividad del sector nacional de BPO en los servicios de ITO y KPO y desarrollar un plan para alejarse de BPO o trabajar con el sector privado y la comunidad académica para comenzar a desarrollar las habilidades y la infraestructura necesarias para competir en los mercados globales por servicios BPO más sofisticados.	1. Empresas privadas de BPO, ProHonduras, Oficina de Innovación Gubernamental, Ministerio de Educación	1. mediano plazo

Nota: Corto plazo = 1–2 años; mediano plazo = 3–5 años. AHM = Asociación Hondureña de Maquiladores; BPO = Tercerización de Procesos de Negocio; CNE = Comisión Nacional de Energía; CONATEL = Comisión Nacional de Telecomunicaciones; DEI = Dirección Ejecutiva de Ingresos; ENEE = Empresa Nacional de Energía Eléctrica; ITO = tercerización de tecnología de la información; KPO = tercerización de procesos de conocimiento.

Servicios financieros digitales para MIPYMES

Desafíos	Recomendaciones	Agencias implemen-tadoras	Corto o mediano plazo
Financial access among MSMEs			
Las MIPYMES carecen de acceso a productos financieros apropiados, incluidos pagos y crédito.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aprovechar los datos de la cadena de valor y las asociaciones con instituciones y corporaciones financieras privadas para desarrollar nuevos productos de crédito y soluciones de plataforma digital, como las que pueden capturar las entradas de remesas. 2. Flexibilizar la Ley INDEL; facilitar la creación de sistemas de pago de bajo valor en tiempo real; fortalecer la Ley de Factorización; y apoyar el desarrollo de la identificación digital. 3. Examinar las evaluaciones de riesgos climáticos y las pautas para las pruebas de estrés y trabajar para apoyar a las partes interesadas del sector privado: bancos, compañías de seguros y otras instituciones financieras en la gestión de riesgos climáticos y el financiamiento climático, como los productos agrícolas climáticamente inteligentes, vinculados a las finanzas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Instituciones y corporaciones financieras privadas. 2. El sector público: BCH, Oficina de Prioridades Presidenciales e Innovación Pública, todos partidarios de la agenda digital 3. Banco central y reguladores, instituciones internacionales de desarrollo 	1–3. A corto plazo
El ecosistema fintech			
La presencia de pocas empresas fintech en Honduras frena la innovación tecnológica.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proporcionar a las empresas fintech acceso a infraestructura financiera de bajo costo, especialmente sistemas de pago. 2. Ampliar la regulación fintech más allá de la Ley INDEL al tiempo que aumenta su flexibilidad. 3. Promover la banca abierta para permitir el acceso a los datos del sistema financiero. 	1–3. BCH, CEPROBAN	1–3. A corto plazo

Nota: A corto plazo = 1–2 años; mediano plazo = 3–5 años. BCH = Banco Central de Honduras; CEPROBAN = Centro de Procesamiento Interbancario; CSA = agricultura climáticamente inteligente; fintech = tecnología financiera; MSMEs o MIPYMES = Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas.

Desafíos	Recomendaciones	Agencias implementadoras	Corto o mediano plazo
MIPYMES acceso a grandes bancos			
Los grandes bancos no están motivados para atender a las MIPYMES.	1. Emplear nuevas tecnologías que permitan a los bancos dirigirse a nuevos clientes, crear plataformas de pago para reducir los retiros de efectivo y aprovechar a los grandes clientes corporativos como firmas ancla en el financiamiento de la cadena de valor.	1. Bancos privados	1. A corto plazo
Challenges of small and medium-sized financial institutions			
Las instituciones financieras más pequeñas tienen dificultades para acceder a la utilización de la infraestructura a un costo razonable.	1. Apoyar la digitalización entre las instituciones financieras. 2. Brindar a las instituciones más pequeñas acceso a infraestructura financiera administrada por bancos (ACH-Pronto, infraestructura de PDV/tarjetas, cajeros automáticos) a un costo razonable.	1–2. IFC Digilab, BCH, CEPROBAN	1–2. Corto plazo

Nota: A corto plazo = 1–2 años; mediano plazo = 3–5 años. ACH = Automated Clearing House (Cámara De Compensación Automatizada); BCH = Banco Central de Honduras; CEPROBAN = Centro de Procesamiento Interbancario; MSMEs o MIPYMES = Micro, Pequeñas Y Medianas Empresas.

1. El 2 de abril de 2020, el gobierno presentó un Plan de Contención y Respuesta al COVID-19 con un costo de US\$2,500 millones y solicitó apoyo financiero para su implementación a bancos multilaterales de desarrollo y donantes.
2. Visión de País 2010-2038, Decreto #PMC-015-2016 (2020), y Plan Estratégico de Gobierno. Gobierno de Honduras, Visión de País 2010-2038 y Plan Nacional 2010-2022 de Honduras: enero de 2010. [https://observatorioplanificacion.cepal.org/sites/default/files/plan/files/HondurasPlandeNacion 20102022.pdf](https://observatorioplanificacion.cepal.org/sites/default/files/plan/files/HondurasPlandeNacion%20102022.pdf); Gobierno de Honduras, Plan Estratégico de Gobierno (PEG 2018-2022; El Plan Estratégico de Gobierno), abril de 2019, [https://www.scgg.gob.hn/sites/default/files/2019-06/PEG%202018-2022 %20 -Versio%CC%81n%20 Actualizado%20abril%202019.pdf](https://www.scgg.gob.hn/sites/default/files/2019-06/PEG%202018-2022%20-Versio%CC%81n%20Actualizado%20abril%202019.pdf).
3. El modelo de maquila (o maquiladora) es una forma de manufactura ligera que se enfoca en el ensamblaje de bienes a partir de insumos intermedios importados. Las maquilas suelen estar financiadas por corporaciones internacionales y se encuentran en toda América Latina. En Honduras, el subsector de la maquila se dedica en gran parte a la producción de prendas de vestir utilizando telas y otros insumos importados.

CONTENIDO

RECONOCIMIENTOS	I
RESUMEN EJECUTIVO	II
ABREVIACIONES Y ACRÓNIMOS	XVIII
01. INTRODUCCIÓN Y CONTEXTO DEL PAÍS	1
1.1 Crecimiento modesto y potencial de inversión no explotado	1
1.2 Desafíos planteados por la Pandemia del COVID-19 y por los Ciclones tropicales Eta e Iota	8
02. ESTADO DEL SECTOR PRIVADO	11
2.1 La prevalencia de las MIPYMES y la informalidad	11
2.2 La inversión extranjera directa	14
03. RESTRICCIONES TRANSVERSALES A LA INVERSIÓN PRIVADA	16
3.1 Costos de producción elevados	17
3.2 Capital humano y físico insuficiente	20
3.3 Gobernanza débil y un entorno empresarial adverso	23
04. MARKET CREATION OPPORTUNITIES	27
4.1 Agroindustria	30
4.2 Manufactura Ligera	51
4.3 Tercerización de Procesos de Negocio	67
4.4 Servicios Financieros Digitales para MIPYMES	90
05. APÉNDICES	115
Apéndice A: Definición de países pares	115
Apéndice B: Respuestas políticas clave al COVID-19	116
Apéndice C: Definiciones de MIPYMES	118
Apéndice D: Puntos clave de aterrizaje de cables submarinos en Honduras	119
Apéndice E: Ley de Tercerización de Procesos de Negocios versus Ley de Libre Comercio	120
Apéndice F: Modelos internacionales de comunicaciones para COVID-19 y Tercerización de Procesos de Negocios	122
Apéndice G: Clasificación de Países del índice de ubicación de servicios globales de Kearney	124

Apéndice H:	Actores claves del sector público en el sector de servicios financieros digitales	126
Apéndice I:	Iniciativas Selectas de Pagos de Bajo Valor en Tiempo Real — Experiencias en la Región	128
Apéndice J:	Maneras selectas de alentar a nuevos actores en la actividad de aceptación de pagos comerciales	130

ABREVIACIONES Y ACRÓNIMOS

3G	servicio de telefonía de tercera generación
4G	servicio de telefonía de cuarta generación
ACH	automated clearing house (cámara de compensación automatizada)
ADSL	asymmetric digital subscriber line (Línea de abonado digital asimétrica)
AHIBA	Honduran Association of Banking Institutions (Asociación Hondureña de Instituciones Bancarias)
AHM	Honduran Maquila Association (Asociación Hondureña de Maquiladores)
ARSA	Sanitary Regulation Agency (Agencia de Regulación Sanitaria)
ASEMTECH	Association of Technology and Communications Companies of Honduras (Asociación de Empresas Tecnológicas de Honduras)
ASP	application service provision (disposiciones de servicios de aplicaciones)
BANHPROVI	Honduran Bank for Production and Housing (Banco Hondureño de la Producción y la Vivienda)
BCB	Central Bank of Brazil (Banco Central de Brasil)
BCH	Central Bank of Honduras (Banco Central de Honduras)
BPO	business-process outsourcing (tercerización de procesos comerciales o procesos de negocios)
CA	Central America (Centroamérica)
CAC	Credit Cooperatives (Cooperativas de Ahorro y Crédito)
CACM / MCCA	Central American Common Market (Mercado Común Centroamericano)
CAFTA-DR	Central America-Dominican Republic Free Trade Agreement (Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana)
CATV	cable television operator (operador de televisión por cable)
CEPAL	Economic Commission for Latin America and the Caribbean (Comisión Económica para América Latina y el Caribe)
CEPROBAN	Interbank Processing Center (Centro de Procesamiento Interbancario)
CITECH	Caribbean Innovation Technology (tecnología de innovación caribeña)
CNBS	National Banking and Insurance Commission (Comisión Nacional de Bancos y Seguros)
CNE	The National Energy Commission (Comisión Nacional de Energía)
COHEP	Honduran Council of Private Enterprise (Consejo Hondureño de la Empresa Privada)
COMRURAL	Government's Productivity- and Competitiveness-Focused Initiative (El Proyecto Competitividad Rural - iniciativa del

	gobierno enfocada en productividad y competitividad)
CONATEL	National Commission of Telecommunications (Comisión Nacional de Telecomunicaciones)
COPECO	Permanent Contingency Commission (Comisión Permanente de Contingencias)
CPSD	Country Private Sector Diagnostic (Diagnóstico del Sector Privado del País.
CRM	customer resource management (gestión de las relaciones con los clientes)
CSA	climate-smart agriculture (agricultura climáticamente inteligente)
DEI	Executive Directorate of Income (Dirección Ejecutiva de Ingresos)
DFS / SFD	digital financial services (desarrollo de servicios financieros digitales)
DICTA	Directorate of Agricultural Science and Technology (Dirección de Ciencia y Tecnología Agropecuaria)
DOCSIS	data over cable service interface specification (datos a través de la especificación de la interfaz de servicio de cable)
DRGD	General Directorate of Irrigation and Drainage (Dirección General de Riego y Drenaje)
E&S	environmental and social (ambiental y social)
EAS	extension and advisory services (servicios de extensión y asesoramiento)
ENEE	National Electricity Company (Empresa Nacional de Energía Eléctrica)
ERM	enterprise resource management (administración de recursos empresariales)
ESG	environmental, social, and governance (ambiental, social y gobernanza)
FAO / ONUAA	Food and Agriculture Organization (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación)
FDI / IED	foreign direct investment (inversión extranjera directa) fintech financial technology (tecnología financiera)
FMO	Netherlands Development Bank (El Banco de Desarrollo Holandés)
G2P	government to person (gobierno a persona)
GCI / ICG	Global Competitiveness Index (índice de competitividad global)
GDP / PIB	gross domestic product (producto interno bruto)
GPV / VBP	gross production value (valor bruto de la producción)
GSLI	Global Services Location Index (Índice de ubicación de servicios globales)
HND	Honduras
HRM	human resources management (gestión de los recursos humanos)
ICT / TIC	information and communication technology (tecnología de la información y la comunicación)
ID	identification (identificación)

IHHT	Honduran Institute of Land Transportation (Instituto Hondureño del Transporte Terrestre)
ILO	International Labour Organization (organización internacional de trabajo)
IMF / FMI	International Monetary Fund (Fondo Monetario Internacional)
INFOP	National Professional Training Institute (Instituto Nacional de Formación Profesional)
ISP	internet service provider (proveedor de servicios de internet)
IT / TI	information technology (tecnología de la información)
ITC	International Trade Center (Centro de Comercio Internacional)
ITO	information-technology outsourcing (tercerización de tecnología de la información)
IXP	Internet Exchange Point (Punto de intercambio de tráfico de internet)
IXP-HN	Honduras Internet Exchange Point (Punto de intercambio de tráfico de internet - Honduras)
KPO	knowledge-process outsourcing (tercerización de procesos de conocimiento)
L	Honduran lempira (lempira hondureña)
LAC	Latin America and the Caribbean (Latinoamérica y el Caribe)
LEED	Leadership in Energy and Environmental Design (Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental)
LTE	long term evolution telephone service (servicio de telefonía de evolución a largo plazo)
M2E	square meter equivalent (Equivalente a metro cuadrado)
MFN / NMF	most-favored nation (nación más favorecida)
MSMEs / MIPYMES	micro, small, and medium enterprises (micro, pequeñas y medianas empresas)
NGO / ONG	nongovernmental organization (organización no gubernamental)
NPL	nonperforming loans (préstamos no realizables)
NTM	nontariff measure (medida no arancelaria)
OECD / OCDE	Organisation for Economic Co-operation and Development (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos)
OPDF	Private Financial Development Organizations (Organizaciones Privadas de Desarrollo Financiero)
P2P	person to person (persona a persona)
PESAMR	Agri-Food Sector and the Rural Environment (Política de Estado para el Sector Agroalimentario y el Medio Rural)
POS /PDV	point of sale (punto de venta)
PPE / EPP	personal protective equipment (equipo de protección personal)
PPP	public-private partnership (colaboración público-privada)
PROSAUR	Corredor Seco Food Security Project (Proyecto de Seguridad Alimentaria del Corredor Seco)
QR code	quick response code (código de respuesta rápida)

R&D / I+D	research and development (investigación y desarrollo)
RCA / VCR	revealed comparative advantage (ventaja comparativa revelada)
REDMICROH	Honduran Microfinance Network (Red de Microfinancieras de Honduras)
RTCA	Central American Technical Regulations (Reglamentos Técnicos Centroamericanos)
SaaS / ScuS	software as a service (software como un servicio)
SAG	Secretariat of Agriculture and Livestock (Secretaría de Agricultura y Ganadería)
SBI / IBS	Honduras Sustainable Banking Initiative (Iniciativa de Banca Sostenible de Honduras)
SCD / DSP	Systematic Country Diagnostics (Diagnósticos Sistemáticos de País)
SDE	Secretariat of Economic Development (Secretaría de Desarrollo Económico)
SEDUCA	Secretariat of Agriculture and Livestock Honduras (Servicio de Educación Agrícola, Capacitación y Desarrollo Agro-Empresarial)
SEN	Secretariat of State in the Energy Office (Secretaría de Estado en el Despacho de Energía)
SENASA	National Directorate of Agricultural Health (Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria)
SEZ / ZEE	special economic zone (zona económica especial o exclusiva)
SMEs / PYMEs	small and medium enterprises (pequeñas y medianas empresas)
SRE	Secretariat of Foreign Affairs of the Republic of Honduras (Secretaría de Relaciones Exteriores de Honduras)
TFP / PTF	total factor productivity (productividad total de los factores)
UNAH	National Autonomous University (Universidad Nacional Autónoma de Honduras)
UK / RU	United Kingdom (Reino Unido)
UN / NU	United Nations / Naciones Unidas
UN Comtrade	United Nations Commodity Trade Statistics Database (la base de datos sobre estadísticas de comercio de bienes de Naciones Unidas)
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)
US / EE. UU.	United States (Estados Unidos)
USAID	United States Agency for International Development (La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional)
VAT / IVA	value added tax (impuesto sobre el valor añadido)
VPN	virtual private network (red privada virtual)
WBG	World Bank Group (Grupo Banco Mundial)
WEF	World Economic Forum (Foro Económico Mundial)
WTO / OMC	World Trade Organization (Organización Mundial del Comercio)
y/y (a/a)	year on year (año a año)

01. INTRODUCCIÓN Y CONTEXTO DEL PAÍS

1.1 CRECIMIENTO MODESTO Y POTENCIAL DE INVERSIÓN NO EXPLOTADO

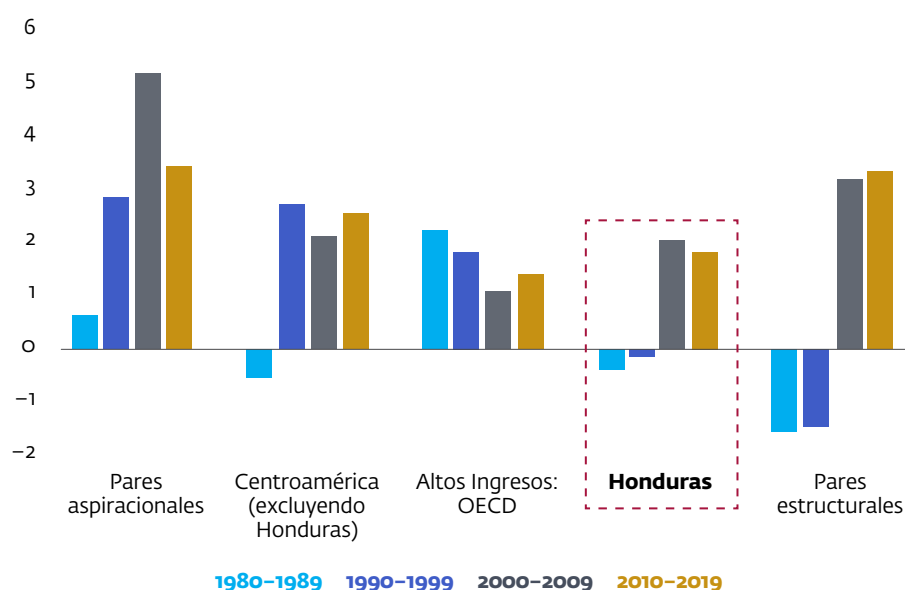
Honduras, el segundo país más grande de Centroamérica, está dotado de enormes recursos productivos, y las recientes reformas orientadas al mercado apuntan a posicionar al país como un importante destino de inversión. Honduras tiene una variedad de microclimas a lo largo de sus fértiles llanuras, costas, bosques de montaña y sabanas, que podrían sustentar la producción de una diversa gama de frutas, verduras y granos, así como caña de azúcar, aceite de palma, café, madera y ganado. Áreas productivas de pesca en dos océanos y considerables recursos costeros han convertido a Honduras en el mayor exportador mundial de tilapia y el segundo exportador de camarón de Latinoamérica.

A pesar de un proceso gradual de transformación estructural, la economía hondureña sigue centrada en gran medida en el sector agrícola. La agricultura y el agroprocesamiento aportan casi el 25 por ciento del valor agregado y emplean al 36.5 por ciento de la mano de obra nacional. El papel de la agricultura ha disminuido desde fines de la década de 1980, cuando el sector representaba el 60 por ciento del empleo y el 83 por ciento de las exportaciones totales de mercancías. Sin embargo, la dependencia persistente del país de la agricultura, junto con el desarrollo relativamente anémico de la industria y los servicios, se ha identificado como una restricción vinculante para el crecimiento a mediano plazo.¹

Durante las últimas décadas, las administraciones sucesivas han intentado atraer inversiones extranjeras a través de la apertura comercial y políticas industriales, pero el potencial de inversión de Honduras sigue sin aprovecharse en gran medida. Avances en la diversificación económica, la creación de zonas francas y de procesamiento de exportaciones, medidas para fomentar el desarrollo del sector industrial, políticas de liberalización comercial y la firma del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-DR) con los Estados Unidos apoyó la expansión del sector transable y aceleró la creación de empleo. En 2018, la inversión extranjera directa (IED) neta fue equivalente a alrededor del 6.0 por ciento del producto interno bruto (PIB), muy por encima del promedio de 3.6 por ciento para Latinoamérica y el Caribe y el promedio de 3.1 por ciento para sus pares estructurales, mientras que la relación entre comercio y PIB alcanzó el 102 por ciento. La proximidad de Honduras a los principales mercados de Norteamérica y la expansión de Puerto Cortés, un puerto de aguas profundas en la costa del Caribe, aumentan su atractivo como destino para la inversión extranjera. Sin embargo, al estar concentrados en los sectores de maquila² y telecomunicaciones, la inversión y el comercio extranjeros robustos han generado efectos indirectos intersectoriales limitados, mientras que la gestión ineficiente de la inversión pública y los requisitos regulatorios onerosos limitan el desarrollo de nuevas oportunidades económicas.

A pesar de su potencial productivo, Honduras tiene uno de los niveles más bajos de PIB per cápita en el Hemisferio Occidental. La continua dependencia de la agricultura, las tasas altas de informalidad en todos los sectores, la migración a gran escala y las tasas altas de criminalidad contribuyen a la pobreza estructural y al crecimiento modesto en Honduras.³ Durante las últimas tres décadas, el crecimiento del país ha sido volátil y modesto en relación con sus pares estructurales y aspiracionales (gráfico 1.1).⁴ Además, el ingreso promedio de Honduras se ha diferenciado del de las economías avanzadas. En 1960, el PIB real per cápita de Honduras era el 6.3 por ciento del nivel de EE. UU., pero para 2019 había caído a solo el 4.0 por ciento. En promedio, casi uno de cada seis hondureños ha vivido con menos de US\$1.90 por día durante las últimas dos décadas, la segunda tasa de pobreza internacional más alta en la región de América Latina y el Caribe después de Haití.⁵ Casi la mitad de la población (4.8 millones de personas) vivían con menos de US\$5.50 por día en 2019, y se estima que el 14.8 por ciento, o alrededor de 1.5 millones de personas, vivían en la pobreza extrema. La desigualdad de ingresos en Honduras ha disminuido desde 2005, pero sigue estando entre las más altas del mundo.

FIGURA 1.1 TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB REAL PER CÁPITA, HONDURAS Y COMPARADORES



Fuente: Estimaciones del Banco Mundial basadas en datos de Indicadores de Desarrollo Mundial, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/preview/on>.

Nota: PIB = producto Interno Bruto; OCDE = Organización para la cooperación y el desarrollo económicos. Para obtener información sobre pares aspiracionales y estructurales, consulte Anexo A.

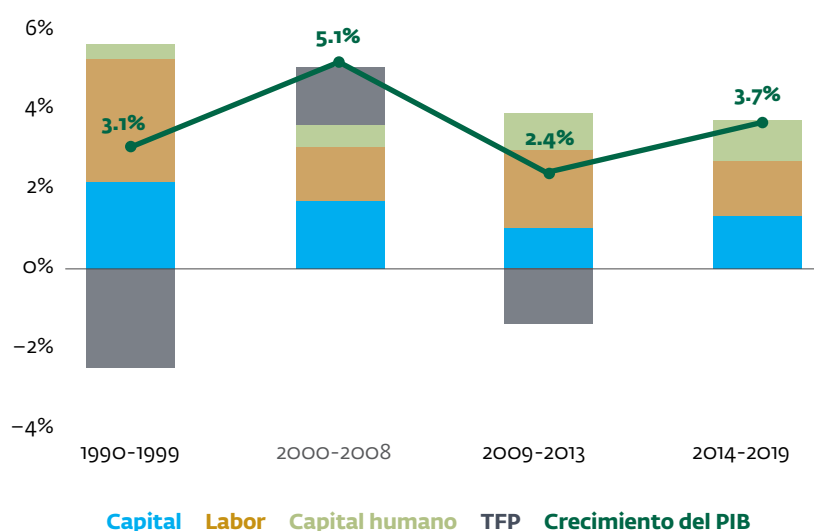
La baja productividad ha frenado el crecimiento y la reducción de la pobreza.

Históricamente, el crecimiento económico en Honduras ha sido impulsado por la acumulación de factores: la inversión en infraestructura ha contribuido a un aumento constante en el stock de capital físico, mientras que el crecimiento de la población, magnificado por el aumento de las tasas de participación de la fuerza laboral y la creciente participación de la población en edad de trabajar— se ha sumado al stock de capital humano. Sin embargo, y a pesar de la relativa apertura económica, este proceso no se ha traducido en una mayor productividad total de los factores, probablemente debido a

una asignación subóptima de recursos entre sectores combinada con el uso ineficiente del capital físico y humano (figura 1.2).⁶

Mientras tanto, el crecimiento económico se ha visto inhibido aún más por un entorno empresarial e institucional adverso marcado por una corrupción generalizada, derechos de propiedad mal definidos e inseguridad, así como por una innovación interna limitada, altos niveles de informalidad y acceso restringido a la financiación.⁷ Honduras tiene una oportunidad para aprovechar un dividendo demográfico de su fuerza laboral en expansión, pero sin ganancias sustanciales en la productividad marginal, el crecimiento solo tendrá un efecto limitado en los niveles de ingreso y las tasas de pobreza.

FIGURA 1.2 CONTRIBUCIONES AL CRECIMIENTO DEL PIB REAL, HONDURAS



Fuentes: Indicadores de desarrollo mundial, Penn World Table (PWT) versión 10, cálculos del personal del Banco Mundial.

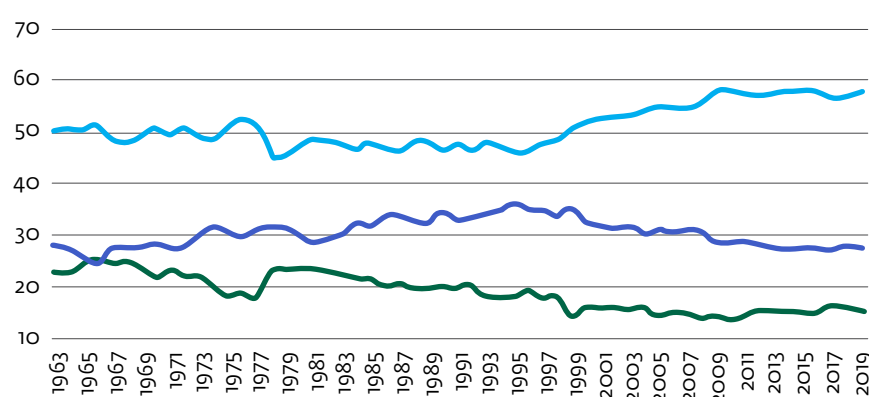
Nota: PIB = Producto Interno Bruto; FTP = Factor total de productividad.

La modesta expansión económica ha ido acompañada de una transformación estructural incompleta. Durante los últimos 30 años, la economía hondureña ha experimentado un cambio significativo en su composición sectorial y en la estructura del empleo en todos los sectores. La participación de la agricultura en el valor agregado total disminuyó constantemente de alrededor del 23 % a principios de la década de 1960 a alrededor del 15 % en 2019, mientras que la participación del sector industrial aumentó a un pico del 36 por ciento durante la década de 1990 y luego disminuyó gradualmente a medida que la participación de los servicios aumentó rápidamente durante la década de 2000 antes de estabilizarse en alrededor del 57 por ciento en los últimos años. Mientras tanto, la participación de la agricultura en el empleo total disminuyó de casi el 40 % al 30,2 %, mientras que la participación de los servicios aumentó del 40 % a casi el 50 %, lo que refleja el movimiento de trabajadores agrícolas hacia los servicios y, en menor medida, hacia la industria (gráfico 1.3). Este proceso está ampliamente alineado con el

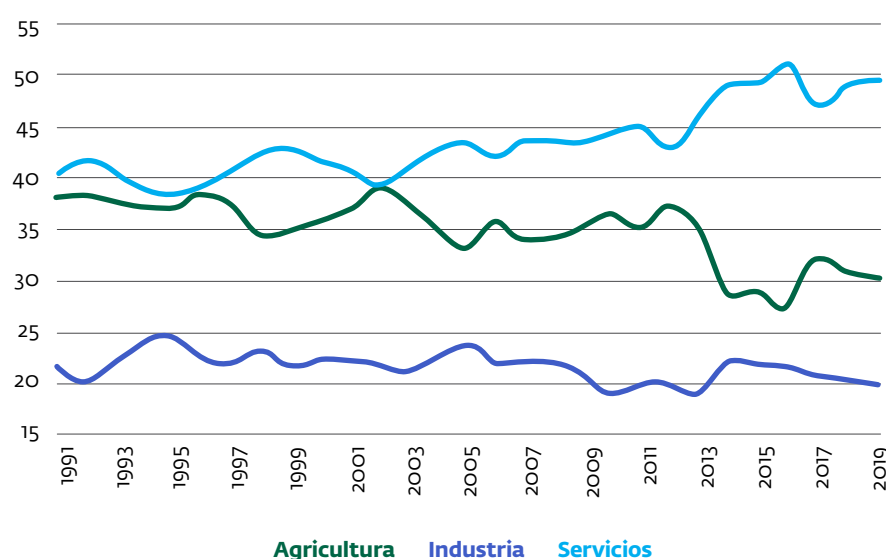
modelo estándar de transformación estructural, en el que la mano de obra se reasigna de la agricultura tradicional de baja productividad a actividades más productivas en los sectores industrial y de servicios. Sin embargo, en un proceso de transformación estructural exitoso, la mano de obra que sale de la agricultura es reemplazada por mecanización, mientras que la creciente fuerza laboral industrial y de servicios mejora progresivamente sus habilidades y se diversifica para capturar segmentos más altos de la cadena de valor, lo que produce una mejora simultánea en la productividad dentro y entre sectores.⁸ En Honduras, por el contrario, la productividad laboral sigue siendo baja en todos los sectores, y las brechas de productividad con las economías avanzadas han ido creciendo con el tiempo, lo que refleja la débil contribución de la productividad total de los factores al crecimiento. Al mismo tiempo, el papel cada vez más reducido de la industria está privando a la economía hondureña de uno de los motores fundamentales del crecimiento en los países en desarrollo y podría significar un proceso de desindustrialización prematura.

FIGURA 1.3 TRANSFORMACIÓN ESTRUCTURAL EN HONDURAS

a. Valor añadido por sector, 1960–2019 (%)



b. Empleo por sector, 1996–2019 (%)

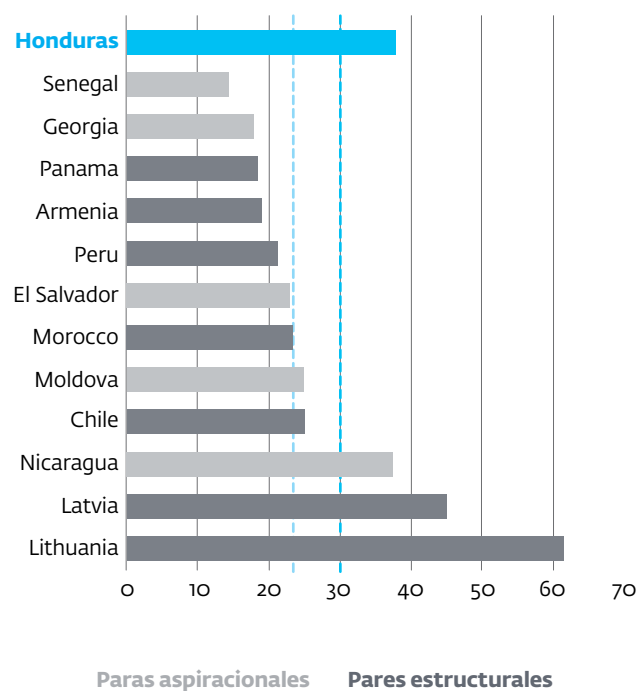


Fuente: Estimaciones del personal del Banco Mundial utilizando datos de la base de datos de Indicadores del Desarrollo Mundial.

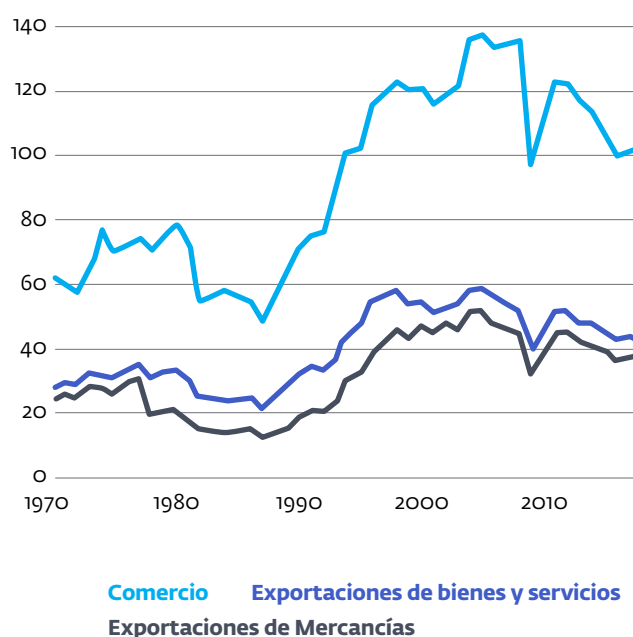
Un régimen comercial relativamente abierto ha respaldado las exportaciones y el crecimiento económico en Honduras, aunque sus efectos se han visto contrarrestados en gran medida por el impacto negativo de los Desafíos de gobernabilidad y las debilidades en el clima empresarial. Los acuerdos preferenciales y de libre comercio son elementos cada vez más importantes de la liberalización comercial en Honduras. Su economía es ahora más abierta que la de la mayoría de los demás países con un nivel de desarrollo similar, y su participación comercial en el PIB es mayor que la de la mayoría de sus pares (gráfico 1.4, panel a). Con un 37,7 %, la participación de las exportaciones de mercancías en el PIB de Honduras está por encima de los promedios de sus comparadores aspiracionales (30,3 %) y estructurales (23,3 %) (gráfico 1.4, panel a). Además, la participación de las exportaciones de servicios ha aumentado significativamente durante las últimas tres décadas, pasando de casi cero a fines de la década de 1990 a casi el 10 por ciento en los últimos años. Para una pequeña economía abierta como Honduras, una estrategia económica orientada a la exportación es un enfoque sólido para crear oportunidades de trabajo y generar un crecimiento sostenible.

FIGURA 1.4 EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS VERSUS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS

a. Parte de PIB, 2016–18 average (%)



b. parte de PIB (%)

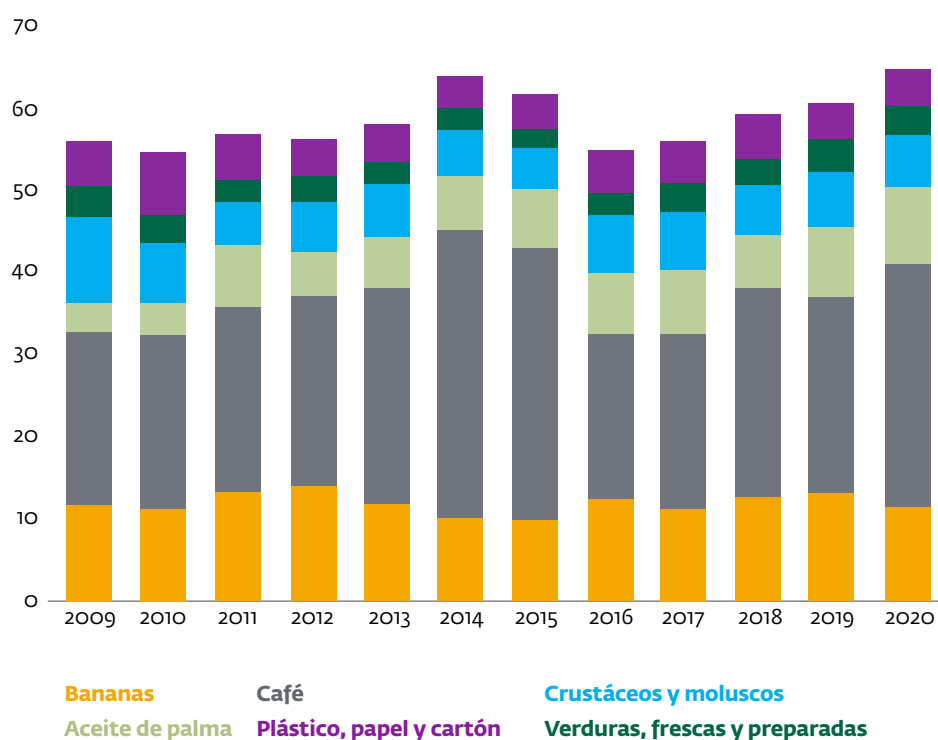


Fuentes: base de datos de Indicadores del Desarrollo Mundial; Estimaciones del personal del Banco Mundial.

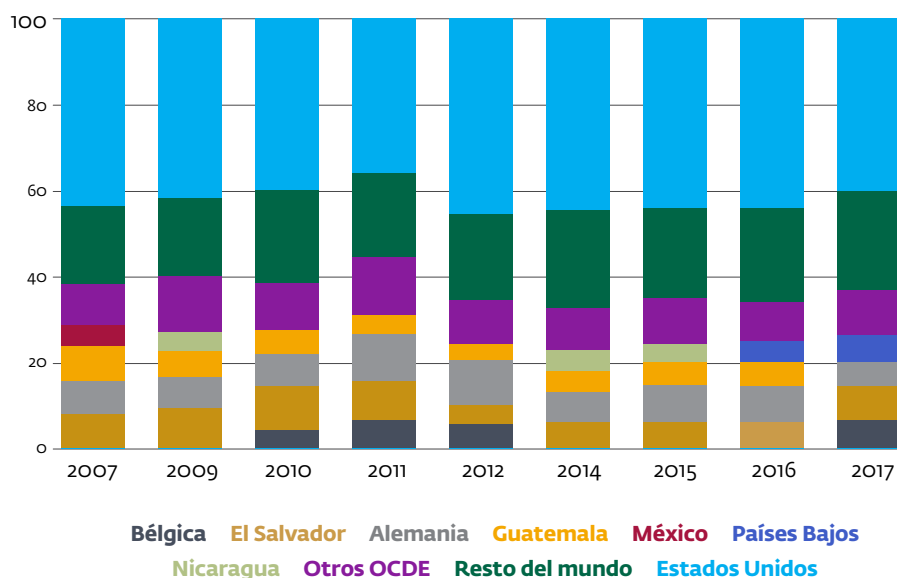
Nota: PIB = producto interno bruto. En el panel a, las líneas discontinuas muestran el promedio de los grupos de pares

De acuerdo con su transformación estructural estancada, la economía hondureña ha alcanzado un nivel intermedio de diversificación, exportando en gran medida bienes de baja complejidad a unos pocos mercados. La composición de las exportaciones de Honduras se diversificó en las últimas dos décadas: la participación de prendas de vestir disminuyó, mientras que la participación de productos más complejos, como la fabricación de materiales y maquinaria y vehículos, aumentó. Sin embargo, la canasta de exportaciones de Honduras todavía está muy concentrada en productos básicos agrícolas tradicionales y manufacturas de bajo valor y complejidad (gráfico 1.5). Además, Honduras sigue siendo uno de los países menos integrados internacionalmente del mundo, y Estados Unidos por sí solo absorbe más del 40 por ciento de sus exportaciones de bienes (gráfico 1.6).

FIGURA 1.5 PRODUCTOS PRINCIPALES DE EXPORTACIÓN, HONDURAS, PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES, %



Fuentes: Estimaciones del personal del Banco Mundial; Banco Central de Honduras, Naciones Unidas COMTRADE, Clasificación Comercial Internacional Estándar de nivel 2.

FIGURA 1.6 DESTINOS PRINCIPALES DE EXPORTACIÓN, HONDURAS, PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES, %

Fuentes: Ulku, Hulya; Zaourak, Gabriel. 2021 Unleashing Central America's Growth Potential (Liberando el Potencial de Crecimiento de Centroamérica): Honduras, Banco Mundial, Washington, D.C. Banco Mundial. <https://openknowledge.world-bank.org/handle/10986/36050> Licencia: CC por 3.0 IGO.

Nota: OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

Una mayor diversificación será vital para expandir el empleo y aumentar la productividad, especialmente en el contexto de las tendencias mundiales actuales. La desaceleración del comercio con los Estados Unidos, el aumento del comercio de servicios, la mayor fragmentación de la producción, el aumento de los niveles de automatización y el rápido crecimiento de la población en Honduras presentan desafíos y oportunidades para el desarrollo a largo plazo de Honduras. La diversificación de productos y mercados de exportación será esencial para que Honduras reduzca su dependencia de una gama limitada de sectores y destinos de exportación, limitando así su exposición a choques externos y ciclos de materias primas. Una mayor integración en las cadenas globales de valor podría permitir a las empresas hondureñas diversificar la producción y adoptar nuevas tecnologías. Aprovechar las ventajas comparativas del país mediante la mejora de la calidad de las exportaciones existentes y al mismo tiempo desarrollar nuevos productos y servicios podría impulsar la productividad y respaldar una estrategia de crecimiento orientada a la exportación. Las oportunidades más atractivas para aumentar la competitividad de las exportaciones involucran productos en los que Honduras ya tiene una ventaja comparativa y una participación de mercado considerable, pero explotar todo el potencial de las exportaciones existentes requerirá un reposicionamiento estratégico dentro de las cadenas de valor actuales y nuevas. Honduras también podría sacar provecho de su dividendo demográfico si puede crear suficientes empleos formales de buena calidad para la fuerza laboral emergente y mejorar la calidad y la relevancia del mercado de los programas educativos. Finalmente, será necesario abordar desafíos de larga data relacionados con la gobernanza, la capacidad institucional, la seguridad y el clima de negocios para aumentar el valor agregado, fomentar la participación en el sector formal y acelerar la creación de empleo de alta calidad.

1.2 DESAFÍOS QUE PLANTEA LA PANDEMIA DEL COVID-19 Y LOS CICLONES TROPICALES ETA E IOTA

Honduras entró en una fuerte recesión en 2020, mientras lidiaba tanto con la creciente pandemia de COVID-19 como con las secuelas de dos grandes ciclones tropicales. En marzo de 2022, Honduras había notificado más de 417,000 casos de COVID-19 y casi 11,000 muertes. El PIB real disminuyó un 9 por ciento interanual (a/a) en 2020 debido a una fuerte caída en el comercio, la inversión y el consumo en medio de la recesión mundial y los daños causados por los ciclones. La producción cayó en casi todos los sectores, especialmente en los textiles y prendas de vestir (es decir, el sector de la maquila) y los sectores de servicios; la única excepción fueron las telecomunicaciones. A medida que la pandemia empeoró en todo el mundo, las cadenas de suministro internacionales se interrumpieron, la demanda externa se debilitó y la inversión disminuyó. Mientras tanto, las prolongadas medidas de contención y mitigación, así como la adopción de conductas precautorias por parte de empresas y consumidores, desaceleró la actividad económica interna. A medida que el desempleo se disparó en los Estados Unidos, el crecimiento de las remesas a Honduras se desaceleró de un promedio del 10 % anual al 3,8 % anual en 2020, reprimiendo aún más la demanda interna privada y la inversión interna, y contribuyendo a aumentar los niveles de pobreza.⁹ En encuestas telefónicas de alta frecuencia realizadas según el Banco Mundial, alrededor del 68 % de los hogares informaron pérdidas de ingresos y más de un tercio de los hogares informaron inseguridad alimentaria debido a la falta de recursos a mediados de 2020. Unas 400.000 personas perdieron su empleo en 2020, la mayoría en la industria y los servicios, y principalmente mujeres y trabajadores poco calificados.

En noviembre de 2020, en medio de la crisis del COVID-19, Honduras fue azotada por los ciclones tropicales Eta e Iota. Los ciclones afectaron a unos 4,8 millones de personas, o alrededor del 49 por ciento de la población. Los huracanes causaron una destrucción significativa en casi todos los 18 departamentos de Honduras, con inundaciones que dañaron miles de hectáreas de cultivos, destruyeron infraestructura crítica y activos privados y paralizaron la producción nacional. Se dañaron más de 92.000 viviendas, 300 caminos, 48 puentes y 595.964 hectáreas en el sector agrícola. El severo impacto de los ciclones en las zonas rurales infraestructura redujo aún más la accesibilidad en las zonas rurales. La magnitud del daño es comparable a la devastación causada por el huracán Mitch en 1998, y sus costos sociales y económicos combinados se estiman en US\$ 1800 millones, o el 7,5 % del PIB de 2019. Mientras tanto, la pandemia en curso continúa complicando los esfuerzos de recuperación y socorro en casos de desastre. Los sectores de transporte, infraestructura local, agricultura y vivienda han sido los más afectados por el impacto. Se estima que la pobreza aumentó del 49,0 % en 2019 al 55,4 % en 2020, por debajo de la línea de US\$5,50 por día, un aumento de más de 700.000 personas. El aumento de la pobreza junto con grandes pérdidas de activos, especialmente entre los más pobres (incluida la destrucción de cultivos y tierras debido a los huracanes), podría haber desencadenado una gran migración ilegal a los Estados Unidos. Una recuperación completa de los dos ciclones podría tomar entre 6 y 12 años, y no abordar de manera efectiva los impactos socioeconómicos infligidos por la crisis podría reducir la productividad a largo plazo, ralentizar el crecimiento de los ingresos y poner a prueba la cohesión social.¹⁰

Honduras enfrenta tres grandes desafíos que plantea la crisis del COVID-19 y los ciclones tropicales. En primer lugar, se espera que la producción agrícola disminuya debido a la extensa inundación de plantaciones clave, que ha dañado los cultivos existentes y retrasado el próximo ciclo de cultivo. Se espera que la escasez resultante de productos agrícolas afecte negativamente a las exportaciones y podría comprometer la seguridad alimentaria. En segundo lugar, se espera que el desempleo aumente significativamente, especialmente entre los pequeños agricultores, lo que empujará a más hogares por debajo del umbral de la pobreza. En tercer lugar, el costo del proceso de reconstrucción y recuperación aumentará considerablemente la presión presupuestaria en un contexto de gran incertidumbre sobre la disponibilidad de apoyo multilateral adicional. A nivel local, los bancos imponen requisitos onerosos a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) que intentan acceder al crédito, lo que impide que muchas empresas mantengan la producción y el empleo durante la crisis. Para diciembre de 2020, alrededor del 10,2 % de las empresas habían cerrado permanentemente en medio de la pandemia, y solo el 16,2 % había podido volver al nivel de operaciones anterior a la pandemia.¹¹

El gobierno respondió rápidamente a la crisis de la COVID-19 y está trabajando en un programa de reconstrucción sostenible para abordar el impacto de los ciclones tropicales. Las autoridades adoptaron estrictas medidas de contención y utilizaron políticas fiscales y monetarias específicas para amortiguar el impacto de la pandemia en la actividad económica y el bienestar. Estas políticas requirieron US\$2.500 millones (o alrededor del 10 por ciento del PIB) en préstamos adicionales, lo que desencadenó la cláusula de escape de la Ley de Responsabilidad Fiscal. El gobierno ha centrado sus esfuerzos en la respuesta de emergencia en el sector de la salud al mismo tiempo que ayuda a los hogares vulnerables y a las empresas afectadas mediante el suministro de liquidez, transferencias, indulgencias y alivio crediticio.¹² Además, el gobierno relajó sustancialmente las condiciones financieras, aumentando la liquidez entre las instituciones financieras, y facilitar el acceso al crédito para las empresas. En particular, el Banco Hondureño de la Producción y la Vivienda (BANHPROVI) brindó recursos financieros a los sectores de agricultura y agroindustria, comercio, turismo, construcción, silvicultura y otros sectores prioritarios, muchos de los cuales incluyen numerosas MIPYMES.

Juntos, los sectores objetivo de BANHPROVI emplean alrededor del 70 por ciento de la fuerza laboral, pero solo generan alrededor del 25 por ciento de los ingresos fiscales. El gobierno preparó un plan de reconstrucción diseñado para contrarrestar el impacto de los dos ciclones tropicales, aunque su capacidad para movilizar fondos adecuados está en duda.

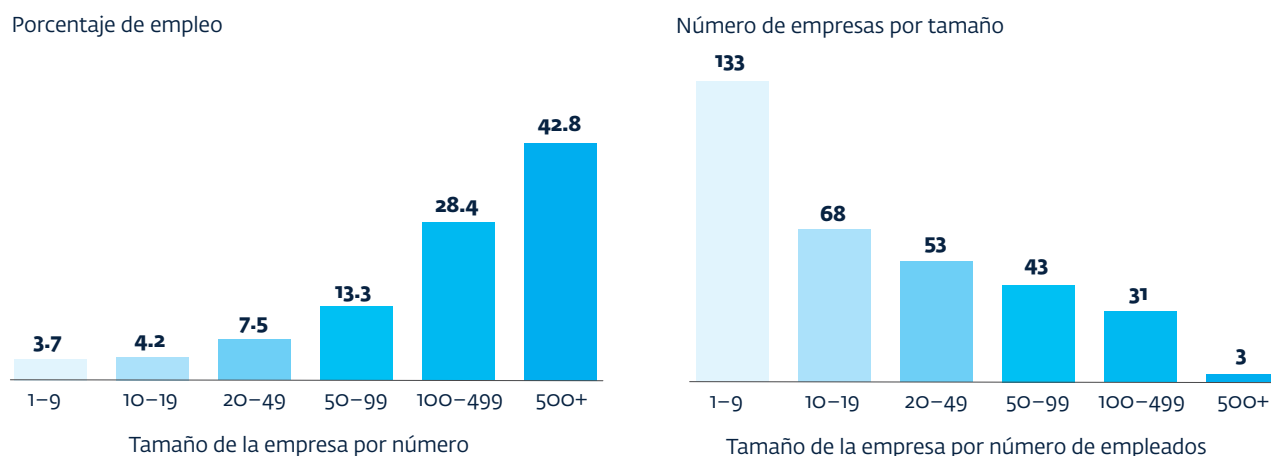
1. Fondo Monetario Internacional (FMI), Departamento del Hemisferio Occidental, “Honduras: Informe del personal técnico para la consulta del Artículo IV de 2019 y solicitud de un acuerdo de derecho de giro y un acuerdo bajo la facilidad de crédito de derecho de giro-Comunicado de prensa; Informe del personal; y Declaración del Director Ejecutivo por Honduras” (Informe de País No.2019/236, FMI, Washington, DC, julio de 2019), www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2019/07/18/Honduras-Informe-del-personal-para-la-Consulta-del-Artículo-IV-2019-y-Solicitud-de-Stand-By-48509.
2. El modelo de maquila (o maquiladora) es una forma de manufactura ligera que se enfoca en el ensamblaje de bienes a partir de insumos intermedios importados. Las maquilas suelen estar financiadas por corporaciones internacionales y se encuentran en toda América Latina. En Honduras, el subsector de la maquila se dedica en gran parte a la producción de prendas de vestir utilizando telas y otros insumos importados.
3. La tasa de informalidad se estimó en 58 por ciento en 2016. Aproximadamente 940.000 hondureños viven en los Estados Unidos, más de la mitad de los cuales son indocumentados. La tasa nacional de homicidios fue de 41,7 por cada 100.000 habitantes en 2019. La tasa de informalidad estimada es de Michel y Walker. Las estimaciones del número de inmigrantes hondureños en los Estados Unidos se basan en las tabulaciones del Centro de Investigación Pew del Censo de 2000 y las Encuestas de la Comunidad Estadounidense de 2010, 2015 y 2017. Veronica Michel e Ian Walker, “Honduras Jobs Diagnostic” (Job Series No. 17, Banco Mundial, Washington, DC, 2019), <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33304>.
4. Consulte el Anexo A para conocer cómo se identifican los pares aspiracionales y estructurales.
5. La tasa de pobreza internacional se calcula en dólares estadounidenses de 2011 en términos de paridad de poder adquisitivo.
6. Marco Antonio Hernandez Ore, Liliana D. Sousa y J. Humberto Lopez, “Honduras: Unlocking Economic Potential for Greater Opportunities” (Systematic Country Diagnostic, Banco Mundial, Washington, DC, 2016), <https://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/23119>. Los ingresos netos de IED fueron 6.0 por ciento del PBI (2018), concentrados principalmente en la industria maquiladora y telecomunicaciones. Esto es más alto que el promedio de la región de América Latina y el Caribe (3,7 por ciento) y de sus pares estructurales (3,1 por ciento). En ese contexto y en medio de inversiones públicas y estructuras regulatorias ineficientes, los efectos indirectos limitados de la inversión en la economía pueden estar erosionando el posible impacto en el crecimiento del nivel relativamente alto de inversión de Honduras. Las razones del bajo impacto de la inversión en la tasa de crecimiento aún no se entienden completamente y siguen siendo un vacío de conocimiento.
7. Banco Mundial, “Growth Study” (Banco Mundial, Washington, DC, de próxima publicación).
8. W. Arthur Lewis, “Economic Development with Unlimited Supplies of Labour”, *The Manchester School* 22, no. 2 (1954): 139–91; John C. H. Fei y Gustav Ranis, *Development of the Labor Surplus Economy: Theory and Policy* (Homewood, IL: Richard A. Irwin, 1964); H. B. Chenery, *Structural Change and Development Policy* (Banco Mundial, Washington, DC y Oxford University Press, Londres, 1979).
9. Las remesas representan el 30 por ciento del ingreso familiar para los hogares receptores de remesas más pobres (estimaciones del personal del Banco Mundial); una disminución en la cantidad de remesas aumenta la probabilidad de inseguridad alimentaria. Además, las remesas en Honduras están asociadas a una mayor inversión en capital humano y apoyo a las pequeñas empresas, según Sousa y García-Suaza. Liliana D. Sousa y Andrés García-Suaza, “Remittances and Labor Supply in the Northern Triangle” (Documento de trabajo de investigación de políticas, Banco Mundial, Washington, DC, 2018), <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/30446/WPS8597.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
10. FOSDEH de Honduras (Foro Social Deuda Eterna y Desarrollo), <https://fosdeh.com/>.
11. Estas cifras son de los datos de la encuesta de 2020 informados por COHEP (Consejo Hondureño de la Empresa Privada), English Honduran Council of Private Enterprise, <http://cohep.com/>.
12. Consulte el Anexo B para obtener una lista detallada de las acciones de política.

02. ESTADO DEL SECTOR PRIVADO

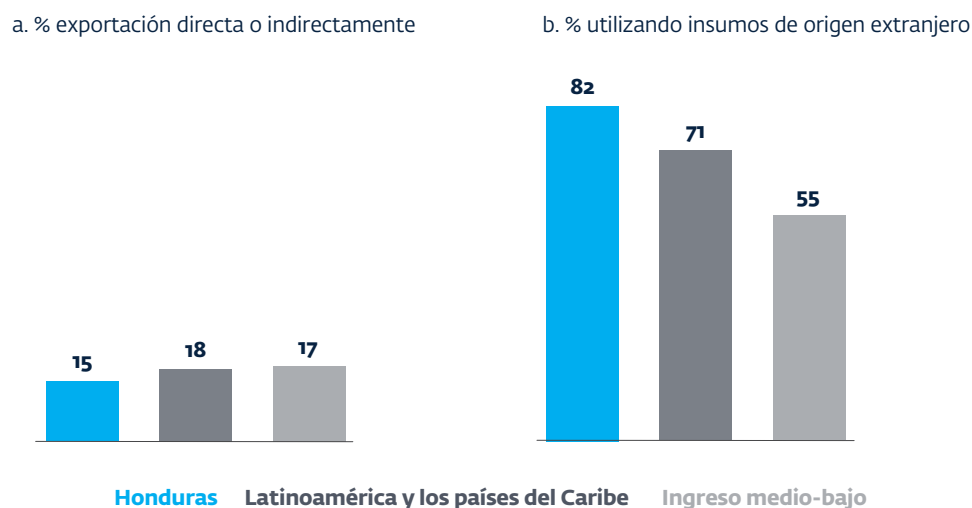
2.1 LA PREVALENCIA DE LAS MIPYMES Y LA INFORMALIDAD

Las MIPYMES son el tipo de empresa dominante en Honduras, emplean alrededor del 70 por ciento de la fuerza laboral y generan el 50 por ciento del PIB.¹ Se estima que 500,000 MIPYMES operan en Honduras, el 95 por ciento de las cuales tienen menos de cinco empleados.² Las MIPYMES que operan en el sector comercial representan el 14 por ciento de las ventas totales, las MIPYMES constructoras representan el 11 por ciento y las MIPYMES prestadoras de servicios el 20 por ciento. Sin embargo, la informalidad generalizada entre las MIPYMES complica los esfuerzos para estimar su contribución económica. A partir de 2016, el sector informal en Honduras produjo alrededor del 45 por ciento del PIB y representó el 58 por ciento del empleo total, del cual casi la mitad son trabajadores por cuenta propia.³ En los sectores industrial y de servicios, cerca del 40 por ciento de las empresas formales tienen menos de 10 empleados., mientras que sólo el 11 por ciento de las empresas tienen más de 100 empleados. Además, las pequeñas empresas proporcionan solo el 7 por ciento de estos puestos de trabajo, mientras que las grandes empresas proporcionan el 62 por ciento (figura 2.1). Las mujeres empresarias poseen el 54 % de todas las empresas formales y el 63 % de todas las pequeñas empresas formales.⁴ Solo el 15 % de las empresas formales exportan, ligeramente por debajo del nivel de los países de comparación, mientras que el 82 % de las empresas manufactureras importan, muy por encima del promedio del grupo de comparación. (figura 2.2).

FIGURA 2.1 COMPOSICIÓN DEL SECTOR INDUSTRIAL Y DE SERVICIOS FORMALES POR EMPLEO PROMEDIO Y TAMAÑO DE LA EMPRESA, HONDURAS



Fuente: Encuesta de Empresas del Banco Mundial, Honduras 2016 Country Profile (perfil del país), www.enterprisesurveys.org.

FIGURA 2.2 PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS, HONDURAS Y COMPARADORES

Fuente: Encuesta de Empresas del Banco Mundial, Honduras 2016 Country Profile (perfil del país), www.enterprisesurveys.org.

El sector informal generalizado en Honduras está asociado con subempleo y menor productividad, calidad del trabajo e ingresos. Un nivel persistentemente alto de informalidad en todos los sectores (agricultura, industria y servicios) y tanto en entornos urbanos como rurales no se limita a trabajos por cuenta propia y empresas familiares. Alrededor del 41 por ciento de los trabajos asalariados también son informales.⁵ Debido a la ausencia de economías de escala y las dificultades que tienen las pequeñas empresas para acceder al capital, los trabajos informales tienden a ser trabajos de menor productividad y menores ingresos que los trabajos formales. La mala calidad de los puestos de trabajo es un factor importante de las bajas tasas de participación, especialmente entre las mujeres. La agricultura se caracteriza por un grado especialmente alto de informalidad y baja calidad del trabajo, productividad e ingresos, y los salarios agrícolas promedian alrededor de una cuarta parte del salario mínimo del sector formal. Además, el alto nivel de entradas de remesas, si bien tiene un enorme potencial para reducir la pobreza, también puede estar agotando el capital humano del país, lo que podría desalentar la participación en la fuerza laboral. A pesar del cambio de trabajos agrícolas de subsistencia a trabajos asalariados y mejores oportunidades laborales urbanas, particularmente en los servicios y la industria, el desafío de mejorar la calidad del trabajo en el sector formal permanece.

Pasar de una economía basada principalmente en la agricultura a una economía más orientada a los servicios implica la migración de personas de las zonas rurales a las zonas urbanas; si bien esto se aplica en Honduras, los empleos urbanos siguen siendo mayoritariamente informales y de baja calidad. Durante los últimos 20 años, la constante urbanización de la población y la fuerza laboral hondureña se ha relacionado con el surgimiento de mejores oportunidades laborales urbanas, particularmente en los servicios y la industria. Esta urbanización estuvo acompañada por un cambio de trabajos agrícolas de subsistencia a trabajos asalariados, en los que la mayoría de los trabajadores están empleados en los servicios y la industria. El desafío es cambiar esas oportunidades hacia empleos de mejor calidad en los servicios formales.

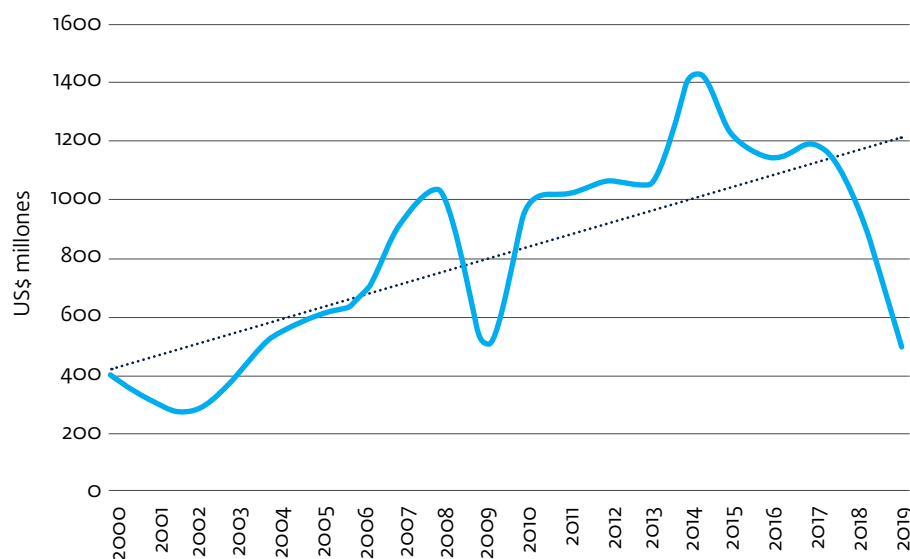
La mayoría de los trabajadores en Honduras se encuentran en ocupaciones elementales y actividades de calificación media.⁶ Alrededor del 24 por ciento de los trabajadores hondureños se encuentran en ocupaciones elementales (en servicios, trabajos como vendedores ambulantes, empleados domésticos, limpiabotas, cuidadores de edificios, mensajeros, recolectores de basura y limpiadores de vehículos; en agricultura, trabajos como peón agrícola; en industria, trabajos en mantenimiento, peones básicos y manipuladores). Otro 24 por ciento está en servicios y ventas de mercado, 16 por ciento en artesanías y 13 por ciento en agricultura calificada. Esto es el resultado de tres factores: (a) la mayoría de los trabajos disponibles se encuentran en actividades de baja productividad, (b) la mayoría de los trabajadores son de baja y mediana calificación, y (c) la segmentación del mercado laboral impide la redistribución de trabajadores entre sectores y ocupaciones. La productividad y los ingresos de los trabajadores en todos los sectores (agricultura, comercio, manufactura y otros servicios) deben aumentar. Esto implica promover transformaciones estructurales dentro de cada sector, alejando a los trabajadores de las actividades tradicionales hacia empleos mejor capitalizados, más productivos y con vínculos de mercado más fuertes.

Sin embargo, el sector privado ha luchado para crear puestos de trabajo en los últimos años. El crecimiento neto del empleo formal en Honduras promedió solo el 2,5 por ciento anual entre 2012 y 2015,⁷ con la creación de empleo impulsada casi en su totalidad por la industria textil. El crecimiento del empleo ha sido más rápido entre las empresas que han operado durante 20 años o más y más lento entre las empresas más jóvenes. La productividad laboral tiende a ser mayor entre las empresas más grandes, aquellas con capital de inversión extranjera y aquellas que operan en el sector comercial. Los sectores de la agricultura, la agroindustria y el textil son los que más contribuyen a la creación de empleo a través de sus extensos encadenamientos hacia atrás y emplean a una gran cantidad de trabajadores no calificados. La competencia en el sector público y un salario mínimo relativamente alto retrasan el crecimiento del empleo en el sector privado formal. La prima salarial promedio del sector público es del 33 %, muy por encima del promedio mundial del 20 %, y más del 50 % de los empleos del sector público son para personas con alguna educación terciaria, frente a solo el 9 % de los empleos en el sector privado.⁸ Mientras tanto, el mínimo los salarios son excesivamente altos para los estándares regionales y están dispersos en diferentes tipos de trabajo.

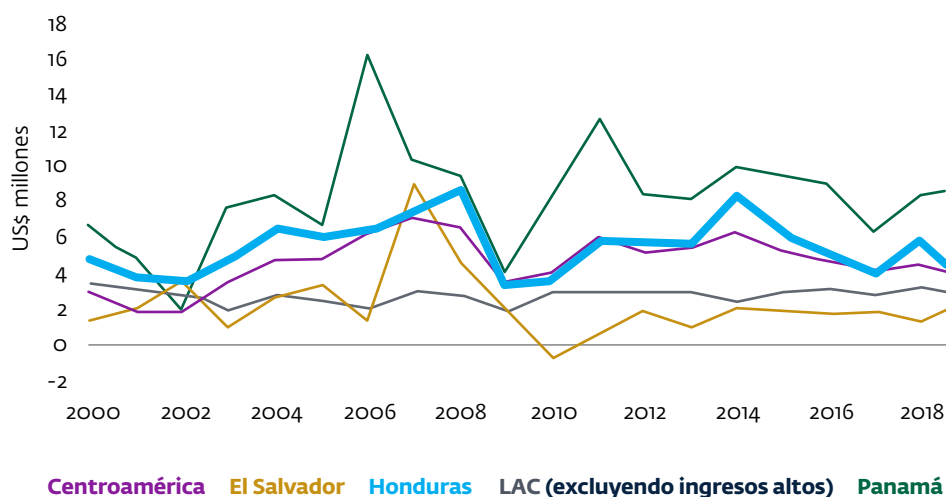
2.2 LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Impulsada por el sector privado, la relación inversión-PIB de Honduras ha sido alta para los estándares regionales. La inversión como porcentaje del PIB promedió 23,8 por ciento del PIB entre 2010 y 2019, superior al promedio regional (20,2 por ciento). El crecimiento de la inversión ha sido impulsado por la inversión privada, mientras que la inversión pública se ha contraído. La IED total aumentó de US\$1.000 millones en 2010 a US\$1.200 millones en 2017 (gráfico 2.3). A un promedio del 5,8 por ciento del PIB por año desde 2010, las entradas de IED en Honduras han superado consistentemente el promedio regional de 3.3 por ciento (gráfico 2.4). Según datos del Banco Central de Honduras (Banco Central de Honduras; BCH), los sectores que recibieron la mayor parte de la IED en 2019 han sido los servicios financieros, de seguros y de tercerización de procesos comerciales (BPO) (52 por ciento del total); transporte y telecomunicaciones (39 por ciento); y electricidad, gas y agua (28 por ciento). En 2019, las principales fuentes (intermediarias) de IED incluyeron a Estados Unidos (24 por ciento), Panamá (18 por ciento), Guatemala (10 por ciento) y México (9 por ciento). Honduras atrae inversiones orientadas a la exportación en sus zonas económicas especiales (ZEE), que actualmente representan 39 de la IED total. La mayoría de los proyectos de zonas económicas especiales se centran en actividades intensivas en mano de obra, como la fabricación de prendas de vestir y textiles.⁹

FIGURA 2.3 ENTRADAS DE IED, HONDURAS, US\$, MILLONES



Fuente: Datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

FIGURA 2.4 ENTRADAS NETA DE IED, HONDURAS Y PARES REGIONALES, % PIB

Fuente: Indicadores de Desarrollo Mundial, Banco Mundial.

Nota: PIB = producto interno bruto; IED = inversión extranjera directa; LAC = países de Latinoamérica y el Caribe.

1. Para estadísticas sobre el empleo entre las MIPYMES, consulte Servicio Nacional de Emprendimiento y Pequeños Negocios (SENPRENDE), <https://senprende.com/acceso-a-mercados/>. Para estimaciones de su contribución al empleo, véase English Hondureño Council of Private Enterprise (Consejo Hondureño de la Empresa Privada; COHEP), <http://cohep.com/> y the National Association of Small and Medium Enterprises (Asociación Nacional de Medianos y Pequeños Industriales; AMPI), <https://www.ampi.com/>.
2. SENPRENDE, <https://senprende.com/acceso-a-mercados/>.
3. Veronica Michel e Ian Walker, Honduras Jobs Diagnostic (Job Series 17, Washington, DC: Banco Mundial, 2020), <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33304>.
4. Encuesta de Empresas del Banco Mundial, Honduras 2016 Country Profile, www.enterprisesurveys.org.
5. Los trabajadores asalariados en empresas con menos de cinco empleados, los trabajadores independientes no calificados y los trabajadores familiares no remunerados se clasifican como informales. Ver Veronica Michel e Ian Walker, "Honduras Jobs Diagnostic" (Job Series No. 17, Banco Mundial, Washington, DC, 2019), <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33304>.
6. Michel y Walker, "Honduras Jobs Diagnostic."
7. La Encuesta de Empresas de Honduras de 2016 del Banco Mundial informa datos sobre la creación neta de empleo entre 2012 y 2015.
8. Sin embargo, no está claro si el alto diferencial salarial entre el sector público y el privado se justifica por una mayor productividad subyacente en el sector público.
9. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), "World Investment Report: Special Economic Zones" (Ginebra: Naciones Unidas, 2019), <https://investmentpolicy.unctad.org/publications/1204/world-investment-report-2019> ---zonas-económicas-especiales.

03. RESTRICCIONES TRANSVERSALES A LA INVERSIÓN PRIVADA

Los mayores obstáculos para el desarrollo del sector privado en Honduras son las **políticas tributarias onerosas, una administración pública ineficiente y una seguridad inadecuada, seguidas de la baja calidad de los servicios públicos**. En encuestas recientes del Foro Económico Mundial (WEF),¹ el 15,5 % de las empresas hondureñas identificaron la política fiscal como el obstáculo más importante para hacer negocios, mientras que el 13,9 % citó delitos y robos, y el 13,6 % citó burocracia excesiva. Las Encuestas de Empresas de 2016 del Banco Mundial encontraron que aproximadamente la mitad de las empresas hondureñas consideraban la administración tributaria como una limitación importante para hacer negocios, el doble del promedio de la región, mientras que poco menos de la mitad identificaba las licencias y permisos comerciales como una limitación importante, en comparación con el promedio regional, de sólo el 16,5 por ciento. Las empresas también informan que la falta de previsibilidad y transparencia regulatoria, políticas y regulaciones mal diseñadas, el cumplimiento normativo costoso y la prestación ineficiente de servicios gubernamentales son limitaciones importantes para sus operaciones. La competencia del sector informal también es un desafío apremiante, junto con un suministro inadecuado de infraestructura, mano de obra calificada limitada y altos niveles de corrupción. Honduras se desempeña mal en las medidas internacionales de competitividad y facilidad para hacer negocios.

Las restricciones más vinculantes para el desarrollo del sector privado en Honduras se pueden dividir en tres grupos. En primer lugar, los salarios mínimos relativamente altos del país, la electricidad costosa y poco confiable, las políticas fiscales complejas y los procedimientos administrativos engorrosos, y la seguridad inadecuada dan como resultado costos de producción elevados. En segundo lugar, la escasez de trabajadores adecuadamente calificados y educados, combinada con una infraestructura inadecuada, incluidas las redes viales, los servicios públicos, las telecomunicaciones y los sistemas digitales, y el acceso limitado al crédito para las MIPYME contribuyen a la insuficiencia de capital humano, físico y financiero. En tercer lugar, las políticas impredecibles y las reglamentaciones engorrosas, la aplicación desigual y la adherencia inadecuada al estado de derecho dan como resultado una gobernanza débil.

3.1 COSTOS DE PRODUCCIÓN ELEVADOS

Regulaciones del Mercado Laboral

El salario mínimo de Honduras está muy por encima de los de sus comparadores regionales, y el aumento de los costos laborales parece estar socavando la competitividad de las industrias intensivas en mano de obra al tiempo que desincentiva la formalización. Además, el salario mínimo es inconsistente entre las actividades formales. Un aumento de 2009 empujó el salario mínimo de Honduras al doble del nivel de países pares regionales como la República Dominicana, Guatemala, Nicaragua y Panamá, y Honduras es ahora el único país de la región donde el salario mínimo supera el valor agregado promedio por trabajador.² Además, el alto nivel de remesas de los migrantes podría haber contribuido a efectos similares a la enfermedad holandesa, creando altos salarios de reserva y apreciación del tipo de cambio efectivo real. El nuevo salario mínimo revirtió las ganancias en el empleo formal logradas entre 2001 y 2007, y aunque el crecimiento del empleo formal se recuperó nuevamente en 2014, se limitó principalmente al subsector de la maquila, que está sujeto a un salario mínimo más bajo. Además, los pasivos contingentes vinculados a los contratos laborales formales, como derechos elevados pero inciertos a indemnizaciones por despido (prestaciones laborales), reducen la disposición de las empresas a contratar trabajadores formales. Honduras también impone contribuciones sociales y cargos regulatorios relativamente altos, incluidos los impuestos sobre la nómina y el seguro social, que aumentan los costos laborales en cerca del 50 por ciento. La “cuña fiscal” resultante entre el costo de la mano de obra formal y los salarios netos recibidos por los trabajadores formales fomenta la informalidad tanto entre las empresas como entre los trabajadores. En los subsectores de manufactura, comercio mayorista y minorista y hoteles y restaurantes, las ganancias de las empresas formales e informales están claramente separadas por la adherencia de estas últimas al salario mínimo. Actualmente existen 11 salarios mínimos para diferentes tipos de actividad económica, que van desde un mínimo de L 6.762 (alrededor de US\$281) mensuales en los sectores de agricultura y pesca hasta un promedio de unos L 10.022 (alrededor de US\$417). El sector de la maquila tiene un acuerdo separado sobre salarios mínimos, que prescribe un aumento del 38,5 por ciento entre 2019 y 2023. Como resultado, Honduras tiene un desempeño deficiente en los indicadores de flexibilidad salarial del Índice de Competitividad Global (ICG) del WEF y en la relación entre salarios y productividad, ocupando el puesto 108 entre 141 países en el primero y el 74 en el segundo. Honduras también ocupa el puesto 123 en costos de despido y el 76 en facilidad para contratar y despedir.

Energía

El acceso a la electricidad sigue siendo limitado en Honduras, y el servicio suele ser costoso y poco confiable. Las tasas de electrificación son más bajas en las zonas rurales, donde el 22,5 % de los hogares carecen de acceso a la electricidad. Los cortes de energía son comunes, con apagones diarios en algunas regiones. En 2017, el costo de las pérdidas de electricidad se estimó en un 36 por ciento de la producción total, el nivel más alto de América Central.³ Las disfunciones del sector impulsaron el stock de deuda de la Empresa Nacional de Energía Eléctrica (ENEE) a alrededor de US\$3.400 millones en 2020 (alrededor del 15 por ciento del PIB), en comparación con US\$1.8 mil millones (8 por ciento del PIB) en 2016. Los déficits persistentes de la ENEE se derivan de una combinación de debilidades estructurales relacionadas con altas pérdidas comerciales en el sistema de distribución,⁴ capacidad de generación costosa y limitada, y tarifas desalineadas, en medio de una débil institucionalidad y economía. marco de gobernanza. La inversión inadecuada en infraestructura está aumentando la fragilidad del sistema eléctrico. En el ICG de 2019, Honduras ocupó el puesto 110 entre 141 países en acceso a la electricidad y el 103 en calidad del servicio eléctrico. Además, existe un uso limitado de energía renovable para apoyar el desarrollo de agronegocios, especialmente en áreas rurales, mientras se logra eficiencia de costos y una mayor resiliencia al cambio climático.

Los arreglos institucionales débiles, la inestabilidad de las políticas, la planificación limitada, la inversión retrasada en infraestructura básica, la mala gestión sectorial, la oposición a la reforma por parte de intereses creados y las decisiones subóptimas han provocado que el sector eléctrico, que ya tenía un bajo rendimiento, se deteriore rápidamente. Esto ha creado una situación en la que puede ser necesario un rescate. A pesar de varias reformas legales y regulatorias promulgadas durante la última década para mejorar el funcionamiento del sistema eléctrico, el gobierno está luchando por implementar la Ley del Sector Eléctrico de 2014 y las regulaciones posteriores. El regulador del sector carece de independencia financiera y operativa, y aún no se ha implementado la desagregación de la empresa de servicios públicos que ordena la ley. Otras prioridades sectoriales, como la compra de nueva capacidad de energía, aún se persiguen sin un plan integral, documentos de licitación estándar, un sistema para medir la solvencia de los compradores o las condiciones para permitir una competencia efectiva.

Política Tributaria y Administración Tributaria

La administración y el cumplimiento tributario representan un costo implícito significativo para hacer negocios en Honduras y pueden reducir la liquidez de las empresas. En las Encuestas de Empresas de 2016, las empresas con más de 100 empleados identificaron la carga de la administración tributaria como uno de los tres Desafíos más importantes en el entorno empresarial. Las empresas informan que, en promedio, alrededor del 9,4 por ciento del tiempo de la alta gerencia se dedica a cumplir con las normas, y el 0,9 por ciento se dedica únicamente a visitas o reuniones requeridas con funcionarios fiscales.⁵ En promedio, el 49,8 por ciento de las empresas identifican a la administración tributaria como un importante restricción en Honduras, en relación con el 29,20 por ciento y el 21,44 por ciento en Latinoamérica y el Caribe y Centroamérica y la República Dominicana, respectivamente. Gran parte de la carga de cumplimiento se debe a un sistema obsoleto y costoso para las órdenes de compra exentas de impuestos, junto con un sistema de notificación ineficiente de incumplimiento. También es importante acelerar el pago de las devoluciones del IVA que el gobierno debe a los contribuyentes, ya que dichas demoras pueden afectar el flujo de liquidez de las empresas.

Los cambios recientes en la política fiscal y en la aplicación de la misma también pueden haber incrementado el costo de hacer negocios. Las autoridades han estado fortaleciendo los esfuerzos de movilización de ingresos, reduciendo los gastos tributarios y, al mismo tiempo, ampliando la base tributaria, fortaleciendo la supervisión, creando una nueva administración de aduanas, modernizando los procedimientos tributarios y aumentando el intercambio de información para prevenir la evasión fiscal. Debido a que las tasas impositivas legales están ampliamente alineadas con los estándares regionales,⁶ la reducción de los gastos tributarios ofrece un medio viable para impulsar la movilización de ingresos, y la Ley de Responsabilidad Fiscal y el código tributario incluyen un marco para eliminar las exenciones para las empresas que no pueden mostrar impactos verificables en el empleo y el crecimiento.

Seguridad

Los altos niveles de delincuencia y violencia afectan negativamente las inversiones privadas en Honduras. El país está plagado de inseguridad debido a la debilidad de las instituciones estatales y la inestabilidad política.⁷ Aunque la tasa de homicidios cayó de 60.0 muertes por cada 100.000 habitantes en 2015 a 41.7 en 2019, sigue siendo la tercera tasa más alta de la región después de las de El Salvador y República Bolivariana de Venezuela. Los delitos violentos, el aumento de la actividad de las pandillas y las manifestaciones contribuyen a la inseguridad. Se estima que el costo del crimen y la violencia en Honduras equivale al 6,5 por ciento del PIB, la mayor proporción de la región. Los costos de victimización⁸ en Honduras superan el 2,00 por ciento del PIB, más de cuatro veces el promedio regional de 0,48 por ciento. La precaria situación de seguridad ha impedido la expansión de las ZEE lejos del área de San Pedro Sula, muy cerca de Puerto Cortés, y está imponiendo costos adicionales debido a las mayores precauciones de seguridad, como la inspección de trabajadores para evitar la infiltración de bandas criminales.

La Encuesta de Opinión Ejecutiva del WEF clasificó el crimen y el robo como el segundo factor más problemático para hacer negocios en Honduras en 2017. Alrededor del 64.1 por ciento de las empresas pagan por seguridad; el 27,7 por ciento sufre pérdidas por robo y vandalismo; y el 29,7 por ciento identifica el crimen, el robo y el desorden como las principales limitaciones para hacer negocios. En el ICG de 2019, Honduras ocupó el puesto 137 entre 141 países en indicadores de seguridad y el 136 en indicadores de crimen organizado. El Índice de Estado de Derecho de 2019 del Proyecto de Justicia Mundial clasificó a Honduras en el puesto 108 de 126 países en todo el mundo y en el puesto 25 de 30 países de la región en indicadores de orden y seguridad.⁹

3.2 CAPITAL HUMANO Y FÍSICO INSUFICIENTE

Habilidades de la fuerza laboral

Las disparidades profundas y persistentes en el acceso a la educación son una barrera estructural para adquirir los conocimientos y habilidades que requiere el sector privado. Si bien Honduras ha logrado avances en la expansión del acceso a la educación primaria, la matrícula en otros niveles educativos (es decir, preprimaria, secundaria y terciaria) sigue siendo baja y la calidad de la educación pública presenta un serio desafío tanto en las zonas urbanas como en las rurales. El Índice de Oportunidades Humanas del Banco Mundial revela que los factores clave que influyen en la matriculación en la escuela secundaria son la educación del cabeza de familia, el ingreso per cápita del hogar y la ubicación en un área rural o urbana. La tasa de matriculación en educación terciaria sigue siendo baja, de solo el 20 por ciento. Los niños tienen menos probabilidades que las niñas de permanecer en la educación secundaria y terciaria y, en 2013, la matrícula femenina en educación terciaria superó la matrícula masculina en 6,5 puntos porcentuales.¹⁰

El sistema de educación y capacitación técnica y vocacional en Honduras requiere un currículo mejorado que proporcione habilidades demandadas a los trabajadores jóvenes. Mientras que el 57 por ciento de los aprendices tienen entre 15 y 29 años, el 87 por ciento de los matriculados en el Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP) ya están empleados y buscan mejorar sus habilidades. Solo el 11 por ciento de los cursos de INFOP se enfocan en quienes ingresan al mercado laboral en el sector informal o formal; solo el 2 por ciento de los aprendices financiados por INFOP reciben capacitación en el trabajo; e INFOP ofrece poco apoyo para la colocación laboral. Los programas de capacitación son particularmente relevantes para los trabajadores jóvenes de hogares de bajos ingresos, ya que tienen menos oportunidades de obtener las habilidades específicas que demandan las empresas formales y, en cambio, se ven empujados hacia el sector informal. En el ICG de 2019, Honduras ocupó el puesto 77 entre 141 países en indicadores de la calidad de la formación profesional, el 70 en el conjunto de habilidades de los graduados y el 73 en la facilidad para encontrar empleados calificados.

Se requerirán nuevas habilidades laborales para aprovechar las oportunidades que presenta la economía digital. El uso de tecnologías digitales entre las empresas en Honduras sigue siendo bajo según los estándares internacionales. En el ICG de 2019, Honduras ocupó el puesto 109 entre 141 países en el subindicador de habilidades digitales. Si bien parte del desafío será aumentar la alfabetización digital general de la población, los trabajadores hondureños también requerirán capacitación en las competencias específicas que exige la tecnología de la información. Los datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) indican que, en promedio, casi el 40 por ciento de los trabajadores carecen de habilidades de resolución de problemas de nivel básico en entornos ricos en tecnología, lo que sugiere que se requerirá capacitación adicional para capitalizar las oportunidades que ofrece la economía digital.¹¹

Infraestructura y PPPs

Transporte y asociaciones público-privadas

La infraestructura de transporte débil limita la integración de los mercados nacionales y eleva el costo de acceder a los mercados internacionales. Solo se puede acceder a una parte significativa de las áreas rurales a través de caminos sin pavimentar, lo que limita las oportunidades para el comercio de productos agrícolas y dificulta el acceso a los servicios básicos. La geografía montañosa de Honduras impide el desarrollo de la infraestructura de transporte y las fuertes lluvias frecuentes representan una amenaza para la red vial. Además, la reciente imposición de tarifas bajas en los servicios de carga por carretera, combinada con un requisito de seguro para los vehículos pesados de carga, plantea un desafío para las empresas de transporte. El comercio y la logística se ven especialmente afectados por el crimen, la inseguridad y la violencia, y los grupos criminales frecuentemente extraen pagos informales. De acuerdo con el Índice de Desempeño Logístico de 2016, los costos de transporte directo para camiones nacionales en Honduras son un 14 % más altos que el promedio regional, mientras que los precios de los envíos internacionales por carretera son un 8 % más altos.¹²

Una combinación de espacio fiscal limitado y falta de credibilidad en torno al cumplimiento de contratos a largo plazo puede afectar la capacidad del gobierno para establecer asociaciones público-privadas (PPPs). Estas restricciones se aplican tanto a los proyectos de PPPs basados en la disponibilidad como a los que dependen del presupuesto. Honduras ha lanzado un agresivo plan de infraestructura que abarca aeropuertos, carreteras y terminales portuarias diseñado para consolidarse como el “centro logístico de las Américas”,¹³ al mismo tiempo que establece una unión aduanera con otros países centroamericanos. El marco legal de este programa de inversión permite proyectos de inversión mixtos en los que participen empresas privadas y el gobierno. Para mejorar el marco y expandir el uso de las PPPs, las autoridades han (a) emitido nuevas regulaciones de APP creando una unidad de riesgo fiscal dentro del Ministerio de Hacienda y una nueva unidad en el Tesoro para mejorar la gobernanza en la gestión de las PPPs y (b) derogado una ley que permite garantías gubernamentales para la deuda contraída por empresas involucradas en proyectos de PPPs. Sin embargo, el marco legal e institucional de Honduras para las PPPs adolece de algunas ambigüedades y contradicciones con respecto a los roles y responsabilidades de los diferentes actores institucionales, lo que afecta los procesos de APP, incluida la divulgación.¹⁴ La participación privada en la infraestructura municipal se ve obstaculizada por las inconsistencias en los marcos legales e institucionales entre niveles de gobierno. Los municipios son los principales responsables de proporcionar infraestructura, mientras que el gobierno nacional tiene la autoridad legal para emitir concesiones y fijar tarifas. Como resultado, los municipios soportan riesgos clave que surgen de la provisión privada de infraestructura, pero carecen de un control total sobre las medidas para mitigar estos riesgos.

Telecomunicaciones y sistemas digitales

Las bajas tasas de acceso a Internet y las amplias disparidades geográficas reflejan una falta de infraestructura de conectividad y medidas regulatorias inadecuadas para promover la competencia. Honduras tiene poca infraestructura de fibra óptica a lo largo de su costa caribeña y en su frontera con Nicaragua. La competencia en los servicios de banda ancha móvil es limitada y a finales de 2018 el mercado se redujo de cuatro actores a un duopolio entre Tigo Honduras y Claro Honduras. El marco regulatorio no ha sido actualizado desde 2013. En 2016, las autoridades anunciaron que las bandas de espectro estarían disponibles para 4G (servicio telefónico de cuarta generación) y LTE (servicio telefónico de evolución a largo plazo) en un esfuerzo por atraer a un nuevo actor, pero no se ha asignado nuevo espectro desde 2013. Más recientemente, las autoridades modificaron el Plan Nacional de Asignación de Frecuencias para asignar nuevo espectro para los servicios internacionales de telecomunicaciones móviles.

La plataforma digital de Honduras constituye una barrera para hacer negocios. Las llamadas móviles en Honduras se encuentran entre las más caras de la región a una tarifa regulatoria de US\$0,15 por minuto. En entrevistas, las empresas móviles locales han observado que los cargos de acceso que se les imponen para conectarse a través de redes han mantenido las tarifas artificialmente altas. Según el Informe de país de Honduras 2021 Statista, Honduras tiene bajas tasas de penetración de Internet, con alrededor del 46,6 por ciento de los hogares con acceso a conexiones fijas de Internet en 2020,¹⁵ una tasa de penetración más baja que el promedio de América Central (53,7 por ciento). Las disparidades geográficas en el acceso y la cobertura también siguen siendo altas. Según datos oficiales, solo el 34 por ciento de los municipios tienen suscriptores de banda ancha fija y solo la mitad de la población tiene acceso a cobertura de red 3G (servicio telefónico de tercera generación). En el ICG 2019, Honduras ocupó el puesto 124 entre 141 países en indicadores de tecnología de la información y la comunicación.

Los sistemas de pago digital tienen un potencial sin explotar, que puede aumentar en parte mediante mejoras en la alfabetización y el acceso digital. Los sistemas de pago digital creados por el sector privado pueden ampliar el acceso a los servicios financieros, y el gobierno puede aprovechar plataformas similares para proporcionar transferencias directas o permitir el acceso a los servicios públicos. Si bien la proporción de hondureños que han realizado o recibido pagos digitales aumentó del 21,9 % en 2014 al 37,2 % en 2017, este porcentaje se mantiene por debajo del promedio regional de 45,8 por ciento y muy por debajo del promedio de 91 por ciento para los países de ingresos altos. La alfabetización digital tanto para las MIPYME como para las personas requiere mejoras, y desarrollar este talento permitiría capitalizar la agenda digital.

Acceso al crédito para MIPYMES

Si bien la infraestructura financiera en Honduras ha mejorado en la última década, el acceso al crédito para las MIPYME sigue siendo un desafío. Las MIPYMES reportan el acceso al crédito como el principal obstáculo. Las empresas informan un bajo uso de los servicios financieros formales y recurren principalmente a fuentes internas para financiar sus operaciones y el crecimiento empresarial. Según la Encuesta de Empresas del Banco Mundial de 2016 (últimos datos disponibles al 2020), solo el 37,4 % de las empresas en Honduras tenían inversiones financiadas por un banco. Alrededor del 81,4 por ciento de las empresas hondureñas tienen una cuenta corriente o de ahorro, más de 8 puntos porcentuales por debajo del promedio regional de América Latina y el Caribe. Sin embargo, solo el 44,6 por ciento de estas empresas tiene un préstamo bancario o una línea de crédito, que está por debajo del promedio regional de 51,3 por ciento. Alrededor del 73 por ciento de los préstamos requieren garantía, 10 puntos porcentuales por encima del promedio regional, y el valor total de la garantía necesaria supera el 220 por ciento del monto del préstamo. Honduras también ocupa el primer lugar entre los países de la región en cuanto al porcentaje de empresas cuya solicitud de préstamo reciente fue rechazada. Junto con las tasas de interés relativamente altas, esto desalienta el desarrollo y el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas (PYME), lo que socava su competitividad y limita las oportunidades para financiar la expansión de sus operaciones comerciales.

3.3 GOBERNANZA DÉBIL Y UN ENTORNO DE NEGOCIOS ADVERSO

Estado de derecho, derechos de propiedad y tenencia de la tierra

Las debilidades en la política del mercado de la tierra limitan la capacidad del sector privado para garantizar los derechos de propiedad, lo que desalienta la inversión e impide el uso de la tierra como garantía. Aproximadamente el 80 por ciento de la tierra de propiedad privada en Honduras no tiene título o tiene un título incorrecto y se ha avanzado poco en la formalización de la tenencia de la tierra en Honduras. Con solo 2 municipios (Comayagua y Siguatepeque) de 298 con servicios descentralizados de administración de tierras, la descentralización de la prestación de servicios de catastro, registro y regularización de la tenencia de la tierra para agilizar las transacciones del mercado de tierras aún se encuentra en una etapa inicial. Esta es una importante fuente de tensión en los territorios habitados por los pueblos indígenas y afrohondureños, ya que el tema de la tenencia de la tierra ha estado al frente de sus demandas durante años y también ha sido una preocupación en las comunidades de los departamentos de Colón (Trujillo e Iruya) y Atlántida (Esparta, La Rosita y Cayo Venado). El país carece de una política integral para el manejo de la tierra como un bien nacional estratégico. El proceso de registro de la propiedad consta de seis trámites, que requieren un promedio de 28,5 días y con un costo equivalente al 5,7 por ciento del PIB per cápita. Esto se compara desfavorablemente con sus pares regionales como Costa Rica, que tiene cinco procedimientos que demoran 11 días a un costo del 3,4 por ciento del PIB per cápita. El Salvador y Guatemala también se desempeñan mejor que Honduras principalmente en su costo (3,8 por ciento y 3,6 por ciento del PIB per cápita, respectivamente).

La ineficiencia de los procesos judiciales significa que las personas y las empresas tienen recursos legales limitados para resolver disputas legales. Es probable que esto desaliente la inversión privada y aumente el costo de hacer negocios. En el Índice de Libertad Económica de 2019, los puntajes más bajos de Honduras fueron en indicadores de efectividad judicial (31 de 100) e integridad del gobierno (25.3 de 100).¹⁶ La corrupción administrativa afecta particularmente a las pequeñas y medianas empresas,¹⁷ con una incidencia de soborno superior al 30 por ciento, el triple del promedio de América Latina y el Caribe. Las empresas medianas perciben de manera desproporcionada una sensación de impunidad, y más del 50 por ciento de las empresas identifican al sistema judicial como su principal limitación.¹⁸ La corrupción ha sido percibida durante mucho tiempo como uno de los top Desafíos en Honduras, pero se convirtió notablemente en la principal preocupación entre los hondureños con el inicio de la pandemia.¹⁹

Las instituciones y gobernanzas débiles exacerban la dificultad de hacer negocios en Honduras. En 2020, Honduras obtuvo un puntaje bajo en las seis dimensiones de los Indicadores de Gobernanza Mundial del Banco Mundial. El área de gobernabilidad más débil fue el estado de derecho (percentil 17,3), seguido del control de la corrupción (percentil 20,7), la estabilidad política y la ausencia de violencia o terrorismo (percentil 26,4), la eficacia del gobierno (percentil 29,8), la voz y la rendición de cuentas (percentil 29,9). percentil) y calidad regulatoria (percentil 34,1). Además, la Encuesta de Presupuesto Abierto 2019 de International Budget Partnership asignó a Honduras una puntuación de 59 sobre 100, lo que coloca al país en el rango de “transparencia limitada”.

Entorno regulatorio y comercial

Si bien la economía hondureña está impulsada en gran medida por el mercado, las reglamentaciones gubernamentales socavan la capacidad de las pequeñas empresas y las nuevas empresas para competir contra los titulares más grandes. En principio, la Ley de Defensa y Promoción de la Competencia abrió a la competencia los mercados dominados por el Estado y los monopolios privados, y la Comisión de Defensa y Promoción de la Competencia hace cumplir la ley de competencia. En la práctica, sin embargo, las empresas establecidas siguen dominando los mercados clave y la eficacia de la autoridad de competencia sigue siendo débil. Las encuestas sobre las percepciones de los inversionistas y los datos regulatorios del mercado de productos sugieren que la competencia es limitada en toda la economía, especialmente en los subsectores de servicios profesionales, minoristas y de red. A pesar de las reformas al marco legal, los controles de precios y la captura estatal disminuyen la competencia. El ICG de 2019 clasificó a Honduras en el puesto 118 entre 141 economías en indicadores de la carga de la regulación gubernamental, en el puesto 93 en indicadores de competencia interna, en el puesto 92 en el subindicador de dominio del mercado y en el puesto 86 en el subindicador de competencia en servicios.

Las importantes barreras de entrada inhiben la competencia en los mercados nacionales y fomentan la informalidad. Abrir una empresa en Honduras implica 11 trámites, que demoran un promedio de 42 días en completarse a un costo equivalente al 28,1 por ciento del PIB per cápita. El alto costo del registro limita a una gran parte de las empresas al sector informal, que se caracteriza por un acceso limitado al crédito, menores niveles de ingresos y un crecimiento de la productividad más lento en comparación con las empresas del sector formal.

Los altos costos comerciales presentan una barrera implícita para hacer negocios en Honduras. En general, las políticas hondureñas favorecen el comercio, con aranceles de importación bajos y aranceles bajos en los mercados de exportación debido a los acuerdos preferenciales con los principales socios comerciales. En la década de 2000, el país se unió al CAFTA-DR; Honduras otorga trato arancelario preferencial a las importaciones de otros miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA); y se espera que una unión aduanera establecida recientemente con Guatemala (2017) y El Salvador (2018) facilite aún más los flujos comerciales intrarregionales una vez que se haya implementado por completo. Sin embargo, las medidas no arancelarias (MNA) siguen siendo frecuentes en Honduras, y unos 896 productos de exportación están sujetos a MNA, casi la mitad de todas las exportaciones identificadas en el Sistema Armonizado.²⁰ Las dos MNA más destacadas son los requisitos de registro de exportación (impuestos al 76 % de los productos) sujetos a MNA e inspección requisitos (impuestos al 17 % de los productos sujetos a MNA). Las MNA aplicadas a las exportaciones se concentran especialmente en el sector de productos de metal, seguido del subsector de animales y productos animales. Los exportadores dedican un promedio de 156 horas y US\$ 681 al cumplimiento documental y fronterizo, mientras que los importadores dedican 168 horas y US\$ 553. El ICG de 2019 clasificó a Honduras en el puesto 119 entre 141 países en indicadores de la eficiencia del despacho fronterizo.

Alcanzar los objetivos de desarrollo del gobierno requerirá catalizar la inversión privada y profundizar las reformas para apoyar el desarrollo del sector privado. De cara al futuro, varios Desafíos son especialmente apremiantes. El primero es aumentar la seguridad para fomentar la inversión, el crecimiento y el bienestar social. El segundo es fortalecer las instituciones y mejorar el entorno comercial y regulatorio. El tercero es fomentar el crecimiento del sector financiero para ofrecer mejores oportunidades económicas y mejorar la resiliencia ante futuros shocks. Mientras tanto, serán necesarios importantes esfuerzos de reforma para fortalecer la prestación de servicios públicos y reducir la brecha de infraestructura.

1. Banco Mundial, Índice de Desempeño Logístico, clasificación de 2016, <https://lpi.worldbank.org/international/aggregated-ranking>; Klaus Schwab, ed., *The Global Competitiveness Report 2019* (Ginebra: Foro Económico Mundial, 2019), http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf.
2. Veronica Michel y Ian Walker, “Honduras Jobs Diagnostic” (Job Series; No. 17. World Bank, Washington, DC, 2019) <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33304>.
3. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), “Informe nacional de monitoreo de la eficiencia energética de Honduras, 2018” (Documentos de Proyectos 43983, Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2018), <https://ideas.repec.org/p/ectr/col022/43983.html>.
4. En 2020, las pérdidas del sistema técnico y no técnico de la ENEE (combinadas) se estimaron en casi el 34 por ciento en la red de distribución.
5. Encuesta de Empresas del Banco Mundial, Honduras 2016 Country Profile, www.enterprisesurveys.org.
6. La tasa total de impuestos y contribuciones para Honduras es del 39,1 por ciento de la ganancia comercial, que está más cerca del promedio de los países de altos ingresos de la OCDE (39,9 por ciento). El indicador de tasas impositivas y contribuciones totales de Honduras incluye solo la tasa del impuesto sobre la renta de las empresas al 25 por ciento (y un impuesto de contribución social del 5 por ciento también se aplica a las empresas de alta rentabilidad), el impuesto al trabajo y las contribuciones al 8,8 por ciento y otros impuestos menores. Las tasas impositivas para el impuesto sobre la renta personal y el impuesto al valor agregado (IVA) son ligeramente más altas que los promedios regionales pero comparables al promedio regional. La tasa general de IVA en Honduras es del 15 por ciento para bienes y servicios, y se aplica una tasa del 18 por ciento a las importaciones y suministros de bebidas alcohólicas y productos de tabaco.
7. Marco Antonio Hernandez Ore, Liliana D. Sousa, y J. Humberto Lopez, “Honduras: Unlocking Economic Potential for Greater Opportunities” (Diagnóstico Sistemático de País, Banco Mundial, Washington, DC, 2016), <https://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/23119>; Sarah Chayes, *When Corruption Is the Operating System: The Case of Honduras* (Washington, DC: Carnegie Endowment for International Peace, 2017), https://carnegieendowment.org/files/Chayes_Corruption_Final_updated.pdf.
8. El costo de victimización del delito consiste en los costos que imponen a las víctimas los homicidios, robos, agresiones y otros delitos violentos, así como la pérdida de ingresos de los perpetradores encarcelados. Los costos de victimización son costos económicos directos y tangibles, y no incluyen costos indirectos o intangibles.
9. (Proyecto de la Justicia Mundial) World Justice Project, *World Justice Project: Rule of Law Index 2019* (Washington, DC: World Justice Project, 2019), worldjusticeproject.org/sites/default/files/documents/ROLI-2019-Reduced.pdf.
10. Indicadores de desarrollo mundial del Banco Mundial.
11. OCDE, “Skills Matter: Further Results from the Survey of Adult Skills” (OECD Skills Studies, OECD Publishing, Paris, 2016), <http://dx.doi.org/10.1787/9789264258051-en>.
12. Banco Mundial, Índice de Desempeño Logístico, 2016. El Índice de Desempeño Logístico califica seis dimensiones del desempeño logístico: despacho de aduana, infraestructura, envíos internacionales, competencia logística, seguimiento y localización, y puntualidad.
13. “Honduras busca posicionarse como el HUB logístico de la región”, Marca País Honduras, 4 de noviembre de 2021, <https://www.marcahonduras.hn/honduras-busca-posicionarse-como-el-hub-logistico-de-la-region/>.
14. Grupo del Banco Mundial, “Mejorando la Transparencia y la Responsabilidad en las Asociaciones Público-Privadas: Informe de Diagnóstico de Divulgación para Honduras” (Documento de Trabajo, Grupo del Banco Mundial, Washington, DC, 2018), <http://documents.worldbank.org/curated/es/776671524575615514/Divulgación-informe-diagnóstico-Honduras>.
15. Definido como la proporción de personas que han utilizado Internet (desde cualquier lugar) en los últimos 3 meses. Obtenido de: <https://www.statista.com/study/48443/honduras/>.
16. Terry Miller, Anthony B. Kim y James M. Roberts, Índice de libertad económica de 2019 (Washington, DC: The Heritage Foundation, 2019), https://www.heritage.org/index/pdf/2019/book/index_2019.pdf.
17. Más del 60 por ciento de las empresas en la Encuesta de Empresas de 2016 identificaron la corrupción como una limitación importante para su desarrollo, que es el doble del porcentaje promedio en la región de América Latina y el Caribe y el mundo.
18. Ver Encuesta de Empresas, 2016.
19. “A hondureños les preocupa más el desempleo que el coronavirus: CID Gallup,” La Prensa, February 3, 2021, <https://www.laprensa.hn/honduras/1440085-410/hondure%C3%B1os-preocupa-mas-desempleo-coronavirus-cid-gallup>.
20. El Sistema Armonizado es mantenido por la Organización Mundial de Aduanas. Su clasificación comercial de seis dígitos incluye un total de 1.921 productos de exportación. Organización Mundial de Aduanas, Base de datos del Sistema Armonizado, <http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/instrument-and-tools/tools-to-assist-with-the-classification-in-the-hs/hs-> en línea.aspx.

04. OPORTUNIDADES DE CREACIÓN DE MERCADO

La selección de sectores para una evaluación más detallada se basó en información cuantitativa y cualitativa, incluida una amplia gama de consultas internas y externas. Hay cinco criterios clave en la selección del sector:

- 1. Tendencias macroeconómicas y demográficas.** Las evaluaciones sectoriales del Diagnóstico del sector privado del país (CPSD, por sus siglas en inglés) priorizan los sectores donde una mayor participación del sector privado podría tener un impacto significativo en el desarrollo, ya sea a través de la creación de empleo, mayor valor agregado, productividad o efectos secundarios en otros sectores. El potencial de la inversión privada para generar impactos económicos positivos en Honduras varía según el sector. La agricultura y la agroindustria, la manufactura, los servicios financieros digitales (SFD) y la subcontratación de procesos comerciales (BPO) se encuentran entre los sectores con mayor potencial para impulsar el crecimiento, crear empleos y aumentar la diversificación económica en Honduras.¹ Los multiplicadores del PIB sectorial de Honduras indican que las inversiones en la mayoría de los subsectores de agricultura, agronegocios y servicios podría generar el mayor impacto en el desarrollo. Industrias manufactureras no alimentarias de alta productividad, intensivas en capital como los textiles y los vehículos automotores tienden a tener multiplicadores promedio del PIB, pero su potencial para la creación de empleo es mayor que el del sector agrícola. Los multiplicadores de empleo para los servicios empresariales y las comunicaciones son especialmente grandes en relación con otros sectores. Los SFD ofrecen soluciones contextualmente apropiadas y de bajo costo para expandir el acceso a plataformas de pago, préstamos, cuentas de ahorro y otros servicios financieros entre individuos y empresas (figura 4.1).
- 2. Potencial de diversificación.** Los países crecen diversificándose hacia nuevos productos de complejidad creciente. Según la investigación del Laboratorio de Crecimiento de la Universidad de Harvard, los nuevos productos estratégicos apuntan a equilibrar la distancia, la ganancia de oportunidad y la complejidad del producto.² Dadas las exportaciones actuales de Honduras, algunos de los sectores con alto potencial para una nueva diversificación son los textiles, las partes de vehículos, la industria maquinaria y manufacturas de hierro o acero. Además, estas atractivas oportunidades de diversificación requieren habilidades y conocimientos ya presentes en Honduras.
- 3. Prioridades del gobierno.** En 2016, el gobierno desarrolló el Plan Honduras 20/20, un plan de desarrollo económico a largo plazo que prioriza seis sectores como motores de crecimiento de la economía y, por lo tanto, para la creación de empleo: (a) textiles, (b) BPO, (c) manufactura, (d) turismo, (e) agroindustria, y (f) vivienda. El plan tenía como objetivo la creación de 600.000 puestos de trabajo para 2020 y afirmó haber creado 50.000 puestos de trabajo solo en 2017. El plan apunta además a la creación de 1,26 millones de puestos de trabajo para 2025 solo en los primeros cuatro sectores. El gobierno aprobó una política nacional de empleo en abril de 2017,

un marco de política promovido por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), que tiene como objetivo articular el Plan 20/20 y los Programas Mercado Activo de Trabajo con especial foco en la juventud.³ El marco tiene cuatro pilares: (a) habilitar el entorno empresarial para la entrada y el desarrollo de empresas, (b) promover la competitividad, (c) generar empleo, y (d) desarrollar el capital humano. En 2018 se aprobó la ley de pequeñas y medianas empresas para promover la creación de pymes simplificando la entrada de empresas, facilitando el acceso al crédito y creando empleo.

4. **Viabilidad del progreso en las limitaciones del sector.** La selección de sectores de enfoque también se basa en la consideración de lo que es factible en el contexto de abordar las limitaciones actuales a la inversión en un sector determinado. Los sectores seleccionados pueden estar sujetos a limitaciones que pueden abordarse en el corto plazo (de tres a cinco años).
5. **Consultas amplias con las partes interesadas y viabilidad de las reformas.** El equipo de CPSD consultó con los expertos de Global Practices y IFC en áreas relevantes y llevó a cabo una misión conjunta de Systematic Country Diagnostics-CPSD que incluyó alrededor de 40 reuniones con partes interesadas del sector privado, agencias gubernamentales relevantes, socios de desarrollo, sociedad civil y colegas de IFC y el Banco Mundial. en San Pedro Sula y Tegucigalpa. El gobierno de Honduras ha priorizado el turismo en su visión 2020, construyendo sobre su sol, mar y arena; los arrecifes de coral; y patrimonio y sitios históricos. Sin embargo, dada la naturaleza competitiva a nivel mundial de esta industria, si Honduras quiere competir, deberá abordar sus brechas de infraestructura y problemas de seguridad y protección. Actualmente, Honduras se ubica por debajo del promedio regional y mundial en competitividad de viajes y turismo. Es poco probable que muchos de los Desafíos en los sectores del turismo se resuelvan en un período de tres a cinco años, pero es probable que formen parte de una agenda de reformas a más largo plazo. Sobre la base de estas consultas, los servicios turísticos no fueron seleccionados para una evaluación más profunda.

Sobre la base de los cinco criterios anteriores, se seleccionaron los sectores del cuadro 4.1.

TABLA 4.1 SECTORES SELECCIONADOS Y NO SELECCIONADOS




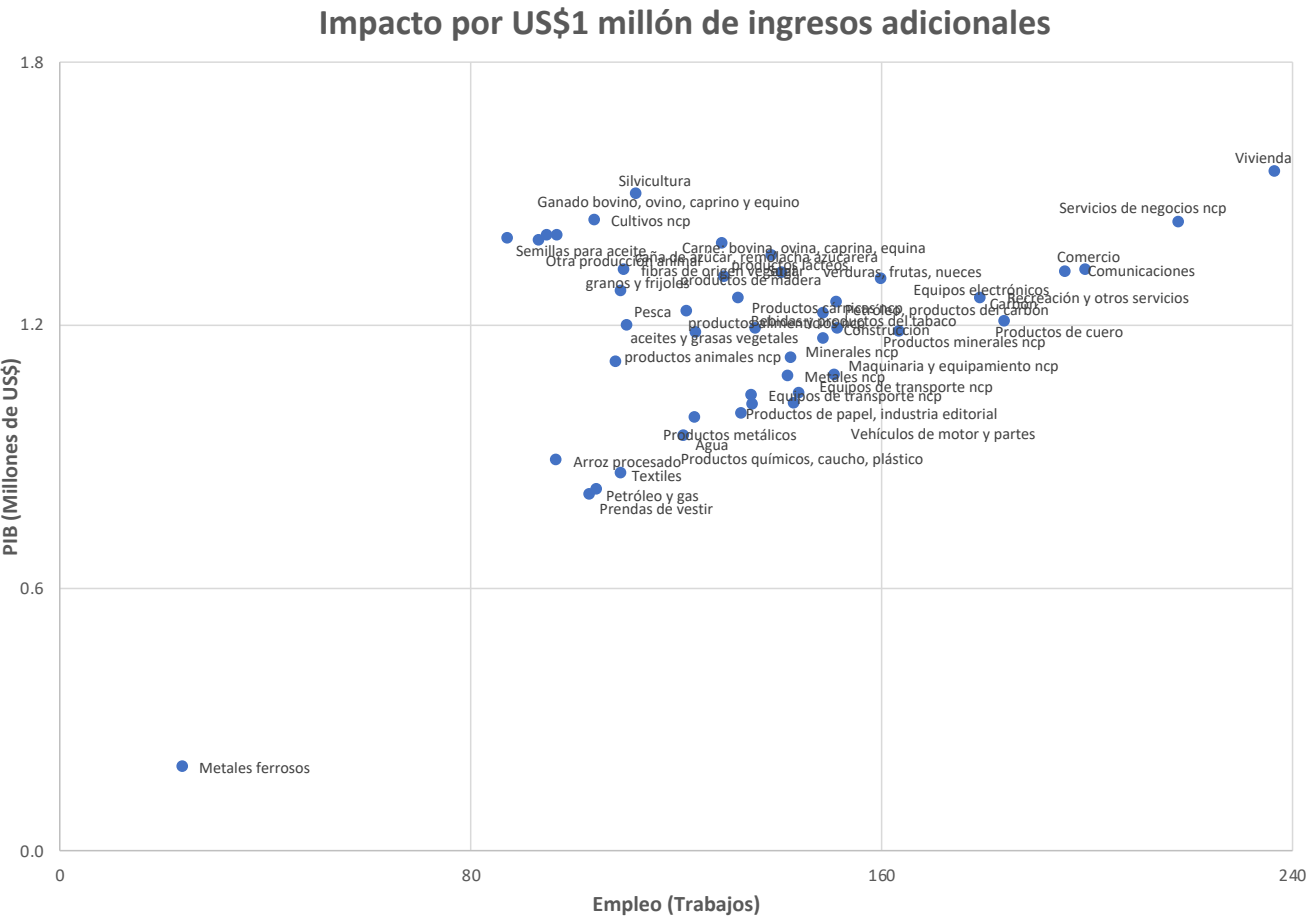
	
 1. Agroindustria	 1. Turismo
 2. Maquila: manufactura ligera y prendas de vestir	 2. Venta al por menor
 3. Tercerización de Procesos de Negocio	 3. Vivienda, construcción y materiales de construcción
 4. Servicios financieros digitales para micro, pequeñas y medianas empresas	 4. Telecomunicaciones y tecnología de la información y la comunicación (excluida la tercerización de procesos de negocios)
	 5. Energía
	 6. Agua
	 7. Educación
	 8. Salud

FIGURA 4.1 IMPACTO DE US\$1 MILLÓN DE INGRESOS ADICIONALES EN EL PIB Y EL EMPLEO



Fuentes: Proyecto de análisis del comercio mundial V.9 e Indicadores del desarrollo mundial, 2000–16.

Nota: PIB = producto interno bruto; nec = no clasificado en otra parte



4.1 AGROINDUSTRIA

Visión general del mercado

El sector agrícola es un motor de crecimiento en Honduras. La agricultura es un importante empleador, especialmente entre los hogares pobres, y las exportaciones agrícolas representan una gran mayoría de las exportaciones totales. En 2019, las exportaciones agrícolas representaron el 71,4 % del valor de las exportaciones totales. Históricamente, la agricultura ha representado una mayor proporción de la producción y el empleo en Honduras que en países comparables de la región. A pesar de una disminución relativa desde la década de 1980, el sector agrícola en Honduras todavía representa el 13 por ciento del PIB de Honduras y emplea al 32,2 por ciento de su fuerza laboral total, lo que es el doble del promedio de Centroamérica. Cuando se incluyen las actividades de agronegocios, la contribución del sector al PIB aumenta a alrededor del 23 por ciento. Sin embargo, hay más trabajos informales que formales en la agricultura, y estos trabajos tienden a ser trabajos de baja productividad debido a la ausencia de economías de escala y las dificultades que enfrentan las pequeñas empresas informales para acceder al capital.⁴ Como resultado, las ganancias y el empleo la calidad sigue siendo baja, y estos trabajadores tienden a ser pobres o extremadamente pobres.

El gobierno ha identificado la agroindustria como un sector prioritario para el crecimiento económico y la creación de empleo.⁵ La Política de Estado para el Sector Agroalimentario y el Medio Rural (PESAMR) 2004-2021 tiene como objetivo mejorar la productividad y competitividad del sector, expandir las exportaciones, satisfacer la demanda interna a través de una producción nacional competitiva, reducir la pobreza rural y garantizar la seguridad alimentaria. Estos objetivos coinciden con los del Programa Nacional de Generación de Empleo y Crecimiento Económico 2020⁶, también conocido como Honduras 20/20. Lanzada en 2016, la estrategia Honduras 20/20 identifica la agroindustria como un motor de crecimiento, con un potencial significativo para crear empleos, expandir las exportaciones y atraer inversiones. El sector recibe varias exenciones e incentivos fiscales, que están en línea con los que ofrecen otros países centroamericanos y son competitivos a nivel internacional.⁷ Los productos, insumos y maquinaria agrícolas están exentos del impuesto a las ventas, y las empresas agroindustriales que operan en libre - Las zonas comerciales, las zonas de procesamiento industrial, o bajo el régimen de importación temporal o un régimen fiscal especial están exentos del impuesto sobre la renta corporativo, impuesto sobre las ventas, derechos de aduana y algunos impuestos municipales.

Las diversas condiciones agroecológicas, la ubicación estratégica y la apertura externa de Honduras podrían permitir el rápido desarrollo del sector agrícola. Honduras puede producir una amplia gama de productos agrícolas, desde cultivos y ganado hasta productos forestales y pesqueros. La proximidad del país a grandes mercados como Estados Unidos y Canadá, junto con sus políticas comerciales liberales, le permite superar las limitaciones de un pequeño mercado de consumo interno. Honduras es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde 1995.⁸ Es parte de múltiples tratados de libre comercio, incluido el CAFTA-DR, así como de varios tratados bilaterales con Canadá, Chile, Colombia, la República Dominicana, la Unión Europea, Corea, México, Panamá, Perú y Taiwán, China, y el gobierno actualmente está negociando acuerdos comerciales con Cuba, Ecuador y el Reino Unido.⁹ Honduras también tiene una unión aduanera con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, y Panamá, que facilita mucho el comercio intrarregional.¹⁰

El sector agrícola hondureño está compuesto por un grupo diverso de cadenas de valor. Los que tienen la mayor participación en el valor bruto de la producción (GPV) incluyen granos básicos, café, frutas, aceite de palma, ganado (carne y lácteos), aves (carne y huevos) y vegetales (figura 4.2). El café y la carne de pollo generan el GPV más alto. Entre

2007 y 2016, el VAB promedio de los productos agrícolas fue de US\$3700 millones, o el 21,3 % del PIB, y el ganado, el pollo y la carne de vacuno representaron la mayor parte (28,4 %), seguidos del café (19,2 %). El café hondureño es el producto agroalimentario de mayor exportación, representando el 40 por ciento del total exportado. Entre 2009 y 2019, el café representó la mayor parte del crecimiento del valor total de las exportaciones agroalimentarias con un 35 %, seguido de las bananas con un 19 % y los camarones con un 11 % (gráfico 4.3). Honduras es el décimo mayor exportador de melones del mundo (en gran parte debido a un productor de gran éxito) y el segundo más grande de América Latina y el Caribe.¹¹

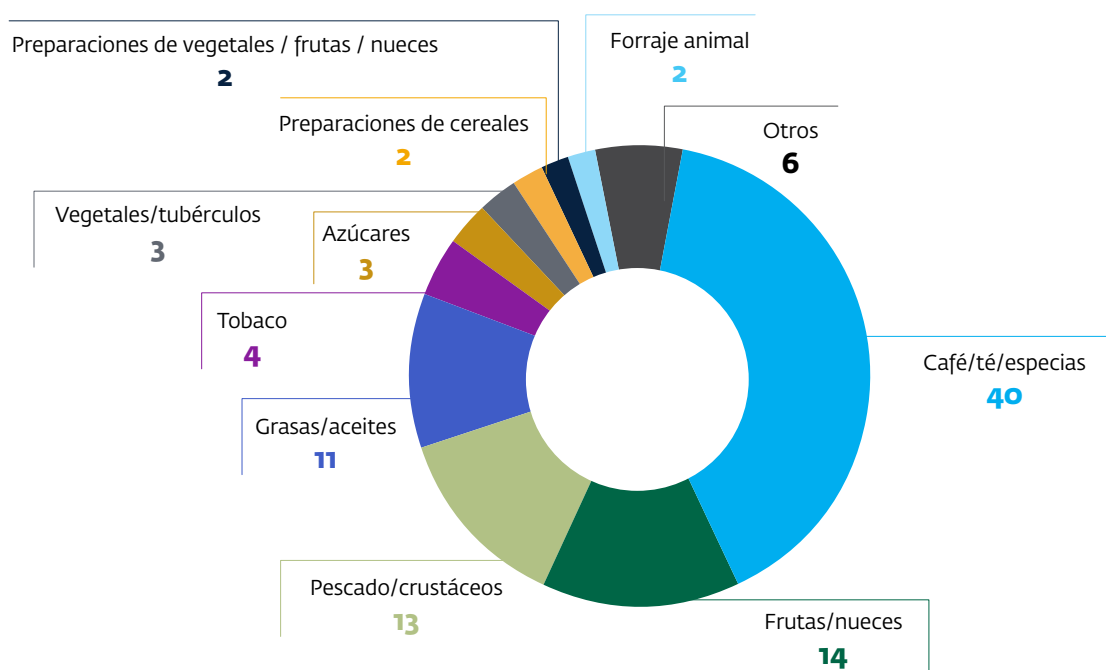
Honduras es altamente competitiva en la producción de café, frutas, hortalizas y crustáceos. Los rendimientos marginales en Honduras superan los promedios mundiales de bananas, papayas, melones y otras frutas tropicales. El país tiene una ventaja comparativa revelada (RCA) en la producción de café, frutas y crustáceos (tabla 4.2). Sin embargo, tanto la relación de rendimiento nacional a global como la RCA podrían verse afectadas por distorsiones de política, como insumos subsidiados. Además, un RCA bajo combinado con un índice de rendimiento alto podría indicar una demanda interna más sólida de un producto básico en relación con la demanda externa, la incapacidad de expandir la producción más allá de su nivel actual y debilidades en la infraestructura de la granja al puerto que reducen la competitividad del comercio mundial. La carne de pollo, las papayas y las coles tienen índices de rendimiento superiores a 1 y RCA inferiores a 1. Por el contrario, un índice de rendimiento bajo junto con un RCA alto podría indicar la presencia de subsidios a la exportación, el dominio del mercado por parte de empresas estatales orientadas a la exportación u otros políticos que mejoren la competitividad del comercio mundial de bienes con bajos niveles de productividad. El tabaco, el aceite de palma, los frijoles secos y la carne de res entran en esta categoría, lo que sugiere que pueden verse afectados por las distorsiones de las políticas.

A pesar del notable crecimiento de varios subsectores, la agricultura hondureña tiende a tener un desempeño inferior al de sus competidores clave en términos de rendimiento y precios. Los rendimientos marginales de artículos seleccionados, incluidos bananos, café, piñas y tomates, superan los promedios centroamericanos y mundiales, pero aún están por debajo de los rendimientos de competidores individuales clave. La única excepción son los melones, para los cuales Honduras tiene el rendimiento más alto de cualquier otro país. El maíz y la palma aceitera, dos de los principales productos básicos de Honduras en el período 2009–18, tuvieron rendimientos por debajo del promedio centroamericano. Sin embargo, la fruta de la palma aceitera, de la que se deriva el aceite de palma, la segunda exportación agrícola más grande de Honduras, tuvo el doble de rendimiento que la vecina Nicaragua. Honduras también va a la zaga de sus pares en términos del valor de sus principales exportaciones agroalimentarias, y recibe precios más bajos por tonelada métrica que la mayoría de sus competidores regionales y globales.

Además, la composición del sector agrícola hondureño plantea riesgos para su crecimiento a largo plazo. El sector agrícola está dominado por pequeños agricultores y sistemas productivos a pequeña escala, que se caracterizan por bajos niveles de productividad y competitividad, baja generación de ingresos, exposición a cambios en los precios internacionales y vulnerabilidad a choques de producción exógenos como plagas, plagas y desastres naturales. Hay más trabajos informales que formales en la agricultura. Las áreas rurales albergan a más del 60 por ciento de los hogares pobres,¹² la mayoría de los cuales depende de la agricultura o actividades relacionadas para su sustento. Sin embargo, el sector agrícola también incluye un pequeño grupo de productores a gran escala, organizados y competitivos, que exportan productos básicos a países de altos ingresos.

FIGURA 4.2 VALORES DE EXPORTACIÓN POR CATEGORÍA, 2009-2019, PORCENTAJE DEL VALOR PROMEDIO TOTAL DE LAS EXPORTACIONES

a. Exportaciones de la agroindustria, por categoría, % del valor promedio total de las exportaciones



b. Exportaciones agrícolas, por categoría, % del valor promedio total de las exportaciones



Fuente: Personal de IFC utilizando datos de COMTRADE de las Naciones Unidas del Mapa de Comercio del Centro de Comercio Internacional (ITC), <https://www.trademap.org/>.

Nota: nes = no especificado en otra parte.

TABLA 4.2 LA COMPETITIVIDAD DE LA AGRICULTURA HONDUREÑA BASADA EN RENDIMIENTOS MARGINAL Y VENTAJA COMPARATIVA REVELADA

Rendimiento de Honduras/ puntuación de rendimiento promedio mundial (A)			Puntaje de Ventaja Comparativa Revelada (B)			Puntaje compuesto de priorización de competitividad (50%A + 50%B)		
1	Fruta, fresca nes*	2.66	1	Café, verde	265.62	1	Café, verde	0.71
2	Guineos	2.41	2	Melones	169.98	2	Melones	0.68
3	Papayas	2.30	3	Guineos	87.28	3	Guineos	0.62
4	Cera de abejas	2.00	4	Piñas	65.59	4	Fruta, fresca nes	0.50
5	Melones	1.91	5	Crustáceos	44.93	5	Piñas	0.46
6	Plátanos y otros	1.85	6	Aceite, de palma	41.14	6	Papayas	0.43
7	Piñas	1.81	7	Verduras, frescas nes	39.77	7	Cera de abejas	0.38
8	Cocos	1.74	8	Camote	38.80	8	Plátanos y otros	0.35
9	Nuez moscada/macís/ cardamomo	1.63	9	Berenjenas	38.40	9	Nuez moscada/macís/ cardamomo	0.34
10	Semilla de sésamo	1.62	10	Sandías	19.88	10	Cocos	0.33
11	Nueces de anacardos	1.46	11	Caña de azúcar	19.39	11	Semilla de sésamo	0.31
12	Calabazas/zapallo/etc	1.21	12	Chiles, pimientos, verde	15.57	12	Verduras, frescas nes	0.28
13	Carne, cabra	1.20	13	Nuez moscada/macís/ cardamomo	15.02	13	Nueces de anacardos	0.28
14	Repollo/Brásicas	1.18	14	Pepinos y pepinillos	11.92	14	Berenjenas	0.27
15	Caña de azúcar	1.15	15	Calabazas/macís / cardamomo	10.90	15	Crustáceos	0.27
16	Café, verde	1.14	16	Frijoles, secos	10.55	16	Caña de azúcar	0.25
17	Cebollas, secas	1.14	17	Tabaco	9.93	17	Aceite, de palma	0.25
18	Carne, pollo	1.12	18	Pimienta (piper spp.)	8.32	18	Calabazas/zapallo/etc.	0.25
19	Huevos, gallina, en cáscara	1.12	19	Maní (cacañuetes)	7.60	19	Sandías	0.23
20	Verduras, frescas nes**	1.08	20	Semilla de sésamo	4.27	20	Carne, cabra	0.23
21	Berenjenas	1.07	21	Leche, entera fresca de vaca	3.84	21	Repollo/Brásicas	0.22
22	Pieles, de cabra, frescas	1.04	22	Tomates	3.49	22	Cebollas, secas	0.21
23	Sandías	1.03	23	Plátanos y otros	2.96	23	Huevos, gallina, en cáscara	0.21
24	Cueros, bovinos, frescos	1.02	24	Fruta, fresca nes	2.35	24	Carne, pollo	0.21
25	Tabaco	0.95	25	Yuca	2.18	25	Tabaco	0.20
26	Aceite, de palma	0.91	26	Huevos, gallina, en cáscara	2.13	26	Pieles, de cabra, frescas	0.20
27	Frijoles, secos	0.89	27	Pescado	1.42	27	Cueros, bovinos, frescos	0.19
28	Mangos/guavas	0.88	28	Carne, de res	1.29	28	Pescado	0.19
29	Carne, oveja	0.88	29	Cueros, bovinos, frescos	1.14	29	Moluscos	0.19
30	Arrozal	0.86	30	Naranjas	1.10	30	Frijoles, secos	0.19

Fuente: Cálculos del personal de IFC utilizando datos de la base de datos de estadísticas de comercio de productos básicos y la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (UN Comtrade).

Nota: nes = no especificado en otra parte.

El impacto de COVID-19

La pandemia de COVID-19 ha tenido un impacto significativo, aunque en gran medida indirecto, en el sector agrícola hondureño. La pandemia ha afectado negativamente a la producción y el transporte nacionales. Las restricciones de movilidad han cobrado un precio considerable en los productos agrícolas perecederos, y las medidas de cuarentena prolongadas podrían limitar la oferta de mano de obra disponible durante las temporadas de cosecha. Mientras tanto, la desaceleración de la actividad económica ha reducido los ingresos de los pequeños agricultores y productores, erosionando su poder adquisitivo y amenazando su solvencia. Los productores también se han vuelto más reacios al riesgo debido a las pérdidas de cosechas y al debilitamiento de la demanda de exportaciones, y muchos están cultivando menos o centrándose en cultivos con una vida de almacenamiento más larga (por ejemplo, granos en lugar de vegetales).

Las interrupciones en las cadenas de suministro internacionales han puesto en peligro la seguridad alimentaria, lo que provocó un enfoque renovado en el subsector de alimentos básicos. La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) han advertido que el impacto económico de la pandemia podría causar pobreza extrema y hambre aumentar en toda la región. Para mitigar este impacto, el gobierno ha (a) establecido sistemas para garantizar la bioseguridad de los trabajadores y consumidores; (b) simplificó el crédito ofrecido a los agricultores y agroproductores a través de BANHPROVI, aumentó la flexibilidad de las condiciones de financiamiento y agilizó los procesos de solicitud para las MIPYME y los productores agroalimentarios; (c) aceleró la incorporación de herramientas de tecnología de la información y la comunicación (TIC) en los procedimientos comerciales; y (d) creó programas para promover el cultivo de granos básicos para garantizar la seguridad alimentaria.

Barreras clave para abordar

La realización del potencial del sector agrícola requerirá que los responsables de la formulación de políticas aborden las limitaciones vinculantes de la productividad y la competitividad. Los pequeños agricultores que dominan el sector agrícola a menudo tienen un conocimiento limitado de las técnicas agronómicas y muchos carecen de acceso a financiamiento, insumos de alta calidad, sistemas de riego, servicios logísticos o mercados fuera de su área inmediata. Pocos pequeños agricultores son miembros de grupos de productores o cooperativas a pesar de los esfuerzos de múltiples partes interesadas, incluidos el gobierno, las agencias donantes y las organizaciones no gubernamentales (ONG). En el subsector del café, las cajas de ahorro rurales y las alianzas productivas patrocinadas por donantes han logrado avances en la mejora de la productividad y la competitividad, pero los agricultores de todo el sector agrícola enfrentan Desafíos en la propiedad de la tierra y la informalidad. La crisis de la COVID-19 exacerbó estas debilidades subyacentes, ya que la demanda de alimentos aumentó en un contexto de escasez de suministros e infraestructura limitada. Otros Desafíos específicos del sector incluyen el acceso a insumos, servicios de agua y financiamiento, así como temas de inocuidad de los alimentos. El sector agrícola también está sujeto a restricciones transversales, como altas tasas de delincuencia y corrupción, mano de obra calificada limitada e instituciones públicas ineficientes, que afectan la productividad, el crecimiento y las exportaciones en toda la economía hondureña.

Política pública

La débil capacidad institucional y la implementación inconsistente de políticas socavan el desarrollo agrícola. El PESAMR y el Plan Honduras 20/20 caducan pronto, dejando a Honduras sin una visión estratégica de largo plazo para el sector agropecuario. Las organizaciones del sector público que operan en el espacio agrícola carecen de mecanismos de coordinación que permitan la acción conjunta. La coordinación entre los socios para el desarrollo que implementan proyectos en el sector también es limitada y no sistemática. Además, los proyectos de desarrollo agrícola con financiamiento externo a menudo cuentan con mayores recursos que los implementados por el sector público, pero los ciclos cortos de los proyectos amenazan la sostenibilidad de los resultados esperados.

Las empresas privadas y los empresarios del sector agropecuario denuncian que la informalidad genera competencia desleal. Según las entrevistas con las partes interesadas, el gran mercado interno informal compite en condiciones injustas, porque los productores y minoristas informales no están sujetos a las cargas fiscales, los controles de precios o los requisitos reglamentarios (como la seguridad alimentaria y los controles sanitarios) que se aplican a su sector formal. Las partes interesadas entrevistadas informan que los proveedores a menudo cancelan pedidos de empresas formales cuando los competidores informales ofrecen mejores precios. Los encuestados indican que esta fuente de incertidumbre puede dañar sus relaciones con las cadenas de mercado descendentes.

Aunque se han logrado algunos avances en la facilitación del comercio agrícola a través de la integración regional, persisten importantes barreras comerciales. Si bien Honduras tiene una unión aduanera con sus vecinos centroamericanos, los requisitos inconsistentes y descoordinados de registro y etiquetado de productos inhiben el comercio intrarregional de productos agrícolas y bienes relacionados. Por ejemplo, los insumos agrícolas registrados en otros países centroamericanos no se incorporan al registro de productos de Honduras, y las leyes de etiquetado de Honduras no se ajustan a los estándares regionales. Los procesos aduaneros no están coordinados y sigue vigente un sistema de dos fronteras.¹³

Los problemas relacionados con la tenencia de la tierra limitan la inversión y ralentizan la expansión de los productores agrícolas. En Honduras, aproximadamente el 80 % de las tierras rurales privadas y el 30 % de las tierras urbanas privadas no están correctamente titulados.¹⁴ Los procesos de resolución de disputas son largos, y los informes anecdóticos indican una corrupción generalizada en la venta de tierras y la resolución de conflictos.¹⁵ Incertidumbre sobre los límites de propiedad de la propiedad el acceso de los productores a la financiación del sector bancario formal al impedir el uso de la tierra como garantía e impide el desarrollo de un mercado de tierras estable.

Sistemas de conocimiento

Las limitaciones de datos son una restricción clave en las decisiones de política e inversión en el sector agrícola. Honduras carece de información actualizada y disponible públicamente en línea sobre el desempeño del sector agrícola, lo que socava las políticas públicas y las decisiones de inversión. Los datos disponibles no están centralizados, digitalizados, validados externamente ni integrados en los procesos de toma de decisiones institucionales. La mayoría de las organizaciones de conocimiento agrícola hacen un uso limitado de las TIC,¹⁶ y la capacidad de investigación y desarrollo (I+D) pública y privada del país es insuficiente para satisfacer las necesidades del sector. Se han realizado pocas investigaciones sobre variedades mejoradas de cultivos y razas de ganado que sean adecuadas a las condiciones locales, resistentes al clima y a las enfermedades, y alineadas con las preferencias de los consumidores.

Los servicios de extensión y asesoría (EAS) están fragmentados y son débiles. Los pequeños productores tienen habilidades limitadas en áreas como la agronomía y la comercialización, y el capital humano inadecuado es una restricción vinculante para la competitividad agrícola. El gobierno dejó de proporcionar EAS a gran escala hace más de dos décadas. Actualmente, múltiples partes interesadas brindan EAS, incluidas algunas agencias gubernamentales, instituciones de investigación, proveedores privados de insumos y compradores de productos, y varias organizaciones internacionales y ONG.

Acceso a entradas

El acceso limitado a insumos de alta calidad limita la productividad de los pequeños agricultores. El uso de insumos de alta calidad es uno de los mecanismos más efectivos para aumentar la productividad de la pequeña agricultura en Honduras. Sin embargo, el conocimiento inadecuado, los precios altos, el acceso limitado a la financiación y las debilidades en la cadena de suministro retrasan la adopción de insumos mejorados. En el sector del café, el acceso insuficiente a plantas resistentes a enfermedades está permitiendo la propagación de la roya del café (roya), que ha dañado gravemente la producción en toda la región.

Las barreras regulatorias retrasan la introducción de nuevos insumos agrícolas. El marco regulatorio de Honduras establece la necesidad de registrar los insumos agrícolas antes de comercializarlos en el país. La ley hondureña prohíbe la venta de productos registrados en otros países, incluidos los vecinos centroamericanos, a menos que esos productos hayan sido específicamente autorizados en Honduras, y los resultados de seguridad y calidad. En Honduras no se aceptan pruebas realizadas en otros países.¹⁷ Sin embargo, no existe información disponible públicamente sobre las variedades o productos que han sido autorizados, lo que genera incertidumbre entre los productores. Honduras comparte similitudes agroclimáticas con otros países centroamericanos, y el gobierno debería buscar aprovechar los Reglamentos Técnicos Centroamericanos existentes (Reglamentos Técnicos Centroamericanos; RTCA) para autorizar insumos agrícolas como semillas, fertilizantes y agroquímicos.

Acceso a financiación

El acceso limitado a instrumentos financieros formales inhibe la inversión en el sector agrícola. La agricultura aporta casi el 11 por ciento del PIB, pero el sector representa menos del 4 por ciento de la cartera de crédito bancaria total.¹⁸ Los indicadores de inclusión financiera de Honduras están por debajo del promedio regional, especialmente en las zonas rurales y entre microempresas y pequeños agricultores. Menos del 40 por ciento de los adultos rurales tienen una cuenta bancaria, y solo el 10 por ciento toma prestado de una institución financiera.¹⁹ La mayor parte del financiamiento rural proviene de intermediarios o prestamistas no bancarios, que cobran tasas de interés anuales que oscilan entre el 60 y el 240 por ciento.²⁰ La mayoría de las entidades financieras' la comprensión y la gestión limitadas de los riesgos climáticos exacerban una vacilación predominante para ingresar al espacio de las finanzas agrícolas. El mercado también carece de una taxonomía verde que defina clases de activos verdes, sobre la base de los cuales se puedan construir marcos regulatorios e incentivos financieros climáticos.

Los bancos hondureños suelen percibir a las pequeñas y medianas empresas agrícolas como prestatarios poco atractivos. El sector bancario hondureño presta sobre la base de sólidos registros financieros, buen historial crediticio y garantías en forma de bienes inmuebles. Los bancos brindan financiamiento a los grandes productores y exportadores agrícolas, generalmente con unidades de producción que superan las 25 hectáreas. Sin embargo, los bancos limitan los préstamos a los pequeños agricultores debido a los

pequeños montos de inversión; altos costos operativos, incluidas las visitas in situ; y una falta general de registros financieros y garantías. Los bancos tienen poca confianza en las capacidades de las pymes con respecto a la resiliencia y la gestión del riesgo climático. Adicionalmente, el sector bancario percibe que las demandas regulatorias son excesivas, y aunque el gobierno ha apoyado los préstamos agrícolas e iniciado programas como Agrocrédito 8.7, los bancos informan que los requisitos regulatorios involucrados en la concesión de crédito a los pequeños agricultores son excesivamente onerosos. Por ejemplo, los bancos están obligados a auditar los estados financieros de los productores siguiendo los mismos criterios, ya sea que el préstamo solicitado sea por un monto pequeño o por US\$1 millón.

Las cajas de ahorro o cooperativas rurales están expandiendo lentamente la financiación agrícola, pero la financiación se limita a pequeñas cantidades. En Honduras operan más de 4.000 bancos de ahorro y cooperativas rurales (cajas rurales), cada uno de los cuales atiende a entre 15 y 50 hogares.²¹ Tradicionalmente, estas instituciones han padecido la falta de financiamiento, pero bajo Agrocrédito 8.7 algunas han accedido a capital adicional y han financiado proyectos agrícolas. Sin embargo, solo una minoría de productores tiene acceso a una caja de ahorro o cooperativa rural, y hasta el momento los montos invertidos no han sido suficientes para transformar el sector. Si bien algunas cooperativas rurales brindan financiamiento, los programas integrados de agricultura climáticamente inteligente y elementos de financiamiento no están generalizados.

Los mercados subdesarrollados de garantías y seguros agrícolas restringen aún más el acceso al crédito. Los problemas de tenencia de la tierra impiden el crecimiento de mercados estables para la venta de garantías inmobiliarias, especialmente tierras agrícolas. Existe un registro de garantías mobiliarias, pero el crédito basado en la producción agrícola futura rara vez se otorga. A partir de agosto de 2020, las garantías mobiliarias utilizadas para garantizar el financiamiento agrícola representaron solo el 0,3 por ciento de todas las garantías registradas.²² El mercado de seguros agrícolas es extremadamente modesto. Solo dos bancos ofrecen seguros agrícolas y sus requisitos no se adaptan a las circunstancias de los pequeños agricultores. Por ejemplo, los productores deben tener un sistema de riego para solicitar un seguro de sequía. Estas limitaciones afectan de manera desproporcionada a las pequeñas y medianas empresas agrícolas, que se beneficiarían de las opciones de bajo costo proporcionadas por productos y cobertura a nivel de cartera.

Infraestructura y logística

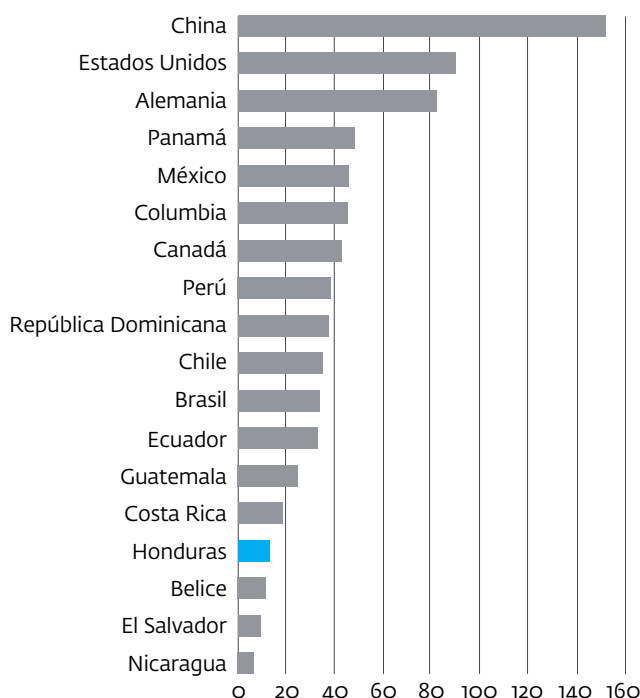
El acceso inadecuado al agua y la electricidad en las zonas rurales plantea un gran desafío para el desarrollo agrícola. Menos del 4 por ciento de todas las tierras agrícolas en Honduras son de regadío,²³ lo que deja al sector vulnerable a las sequías cíclicas.²⁴ El gobierno pretende aumentar la cantidad de tierra de regadío entre 3000 y 4000 hectáreas a través de varios proyectos de riego planificados. Si bien este es un paso importante, el Ministerio de Desarrollo Económico estima que se podrían irrigar 300,000 hectáreas adicionales. El acceso limitado a electricidad costosa y poco confiable restringe aún más la productividad, aumenta los costos y erosiona la competitividad, especialmente en las áreas rurales más remotas.²⁵ Los generadores costosos a menudo se usan para evitar daños o pérdidas en los productos durante los cortes de energía, lo que aumenta considerablemente los costos operativos para los productores de productos perecederos y productos agrícolas elaborados.

Las instalaciones poscosecha son insuficientes y algunas se están deteriorando. Los grandes productores y exportadores cuentan con instalaciones poscosecha adecuadas que cumplen con los estándares internacionales. Sin embargo, la mayoría de los sitios de producción utilizados por los productores más pequeños carecen de suficiente infraestructura poscosecha, incluidas plantas de secado, almacenes con control de humedad o instalaciones de almacenamiento en frío.

La conectividad vial débil y las regulaciones de transporte onerosas aumentan aún más los costos operativos. La infraestructura vial en Honduras ha mejorado dramáticamente en los últimos cinco años, pero la conectividad vial en la mayoría de las áreas rurales es deficiente y muchas comunidades en las regiones montañosas están desatendidas.²⁶ Los productores esperan pérdidas de alimentos relacionadas con el transporte de más del 25 por ciento. Además, las autoridades imponen precios mínimos para el transporte terrestre, lo que crea una desventaja para los productores hondureños en comparación con sus competidores en los países vecinos, ya que las diferencias de costos pueden superar el 20 por ciento para rutas equivalentes.

La infraestructura portuaria debe mejorarse para aumentar la capacidad agrícola y permitir el procesamiento de exportaciones. Puerto Cortés, que se encuentra a lo largo de la costa norte y por donde pasa la mayoría de las exportaciones hondureñas, es un puerto de reciente desarrollo, moderno y de alta capacidad, pero actualmente está subutilizado debido a los altos costos. Puerto Trujillo, también al norte del país, tiene buena infraestructura y se utiliza principalmente para la exportación de banano. Todos los demás puertos marítimos, así como los aeropuertos y los centros de transporte terrestre, tienen serias limitaciones de infraestructura. San Lorenzo, el principal puerto del país en el Océano Pacífico, tiene poca capacidad, maquinaria limitada y pocas instalaciones de almacenamiento en frío u otros recursos. El aeropuerto de Tegucigalpa también tiene una capacidad limitada de cadena de frío. Los puestos de control fronterizos terrestres no pueden para acelerar el movimiento de la carga después del despacho. Las entrevistas indican que los exportadores suelen preferir exportar productos desde la finca hasta el puerto el mismo día para evitar altos costos de almacenamiento y cuellos de botella en sus sitios de producción durante las temporadas altas.

La mala conectividad de Honduras y el engorroso proceso de despacho de fronteras limitan el crecimiento del sector agrícola. Honduras ocupa el puesto 89 entre 178 países en el Índice de Conectividad de Transporte Marítimo de Línea de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), que captura qué tan bien los países están conectados a las redes mundiales de transporte marítimo (figura 4.3).²⁷ Conectividad transatlántica directa desde puertos hondureños a algunos puertos clave las ubicaciones de exportación es bajo, incluso para los estándares de pares regionales como Guatemala o la República Dominicana. El Índice de Desempeño Logístico 2018 del Banco Mundial clasifica a Honduras en el puesto 93 entre 160 países por su desempeño logístico general, por debajo de países comparables como Panamá (38), México (51), Colombia (58), Ecuador (62), Costa Rica (73) y República Dominicana (87). Honduras ocupa un lugar particularmente bajo en los indicadores de eficiencia del despacho aduanero y fronterizo (125 de 160) y la frecuencia con la que los envíos llegan a los destinatarios dentro de los tiempos de entrega programados o esperados (118 de 160).²⁸ Cumplir con los procedimientos fronterizos toma un promedio de 108 horas en Honduras, el doble del promedio regional,²⁹ y se requieren 72 horas adicionales para obtener documentos de exportación específicos para la agricultura.³⁰ Además, los servicios de Internet limitados y costosos en áreas rurales inhiben el uso de portales aduaneros en línea o sistemas logísticos.³¹

FIGURA 4.3 PUNTUACIÓN DEL ÍNDICE DE CONECTIVIDAD DEL TRANSPORTE MARÍTIMO, 2019

Fuente: ESTADÍSTICAS UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=92>.

Calidad y seguridad alimentaria

Las entrevistas con partes interesadas de los sectores público y privado indican que la mayor parte de la infraestructura de procesamiento y producción de alimentos de Honduras no cumple con los requisitos de seguridad y calidad nacionales o internacionales. Las regulaciones sanitarias y de seguridad alimentaria de Honduras han mejorado en los últimos años, con la introducción de análisis de peligros y mecanismos de puntos críticos de control en varias cadenas de valor. Sin embargo, algunas cadenas de valor, como el sector lácteo, aún no están reguladas en gran medida o no cumplen con los requisitos reglamentarios. La implementación es inconsistente, y entre todos los productores, excepto los más grandes, las instalaciones de producción y procesamiento de alimentos no cumplen con los estándares mínimos de seguridad y calidad. La trazabilidad es casi inexistente, aunque el gobierno anunció recientemente el lanzamiento de un sistema nacional de trazabilidad.³² La capacidad de los laboratorios es débil, se ofrecen pocos tipos de análisis y algunas instalaciones no cumplen con los requisitos de la norma ISO 17025.³³

La infraestructura de certificación en los sectores primario y de procesamiento es limitada. Los productores y procesadores que deseen exportar a economías avanzadas necesitan que sus productos certifiquen la calidad y la seguridad. La mayoría de los productores del sector primario deben cumplir con las Buenas Prácticas Agrícolas Globales,³⁴ y la mayoría de los procesadores deben obtener certificaciones de gestión de seguridad alimentaria como FSCC 22000. Estos organismos internacionales de certificación tienen su sede fuera de Honduras, y las oficinas más cercanas están en Costa Rica o México. La falta de oficinas de certificación en Honduras se suma a los costos operativos de los exportadores potenciales, quienes deben cubrir los costos de viaje de los agentes de certificación que llegan del exterior.

La marca inadecuada y el cumplimiento normativo han dado lugar a notificaciones y rechazos de productos hondureños, perjudicando la imagen del país en los mercados internacionales. Además de presentar serios riesgos para la salud, los problemas de seguridad alimentaria pueden tener efectos negativos en la reputación que pueden hacer que un país sea menos atractivo como socio comercial. La Administración de Drogas y Alimentos de EE. UU. informa que de 144 líneas de envío de alimentos que se produjeron entre enero de 2015 y junio de 2020, 86 se vieron afectadas por errores de etiquetado (alimentos, refrescos), 26 por residuos de pesticidas (verduras), 21 por aditivos colorantes no autorizados (refrescos), y 21 por condiciones antihigiénicas (quesos, jaleas de frutas, mariscos). Sin embargo, la situación mejoró considerablemente después de 2018, lo que refleja los esfuerzos de las autoridades hondureñas para mejorar el cumplimiento de los estándares internacionales, pero aún se reportan numerosos problemas.³⁵ Durante el mismo período, Honduras recibió nueve notificaciones del Sistema de Alerta Rápida para Alimentos y Feed, tres de los cuales resultaron en rechazos fronterizos, mientras que otros cuatro fueron considerados casos graves. Dos de los rechazos fronterizos se debieron a cadenas de frío comprometidas para pescados y mariscos, y uno involucró el uso de productos químicos no autorizados en alimentos.³⁶

Cambio climático

El cambio climático es una preocupación creciente para el sector agrícola hondureño. Los impactos de los cambios en el clima se observan en todo el país e incluyen efectos negativos en la producción de energía hidroeléctrica, efectos significativos en la productividad y los rendimientos agrícolas, en particular el maíz, pero también otros sectores agroindustriales como la producción de camarones. Se espera que el cambio climático afecte los patrones de temperatura y precipitación—disminuciones anuales de hasta un 14 por ciento—con cambios interanuales significativos; reducciones en las regiones del suroeste; un aumento de las sequías, así como de las inundaciones; y un aumento del nivel del mar. Honduras es muy vulnerable a los fenómenos meteorológicos extremos, en particular las lluvias intensas y la sequía. Según el Índice de Riesgo Climático Global,³⁷ Honduras fue el país más severamente afectado por eventos climáticos extremos entre 1996 y 2015, con pérdidas anuales promedios equivalentes al 2.1 por ciento del PIB. El clima extremo afecta a una variedad de sectores críticos, incluidos el transporte, las telecomunicaciones, la salud, la educación y el agua y el saneamiento. El clima extremo es

especialmente dañino en el corredor seco del país,³⁸ donde las tasas de pobreza son más altas (mapa 4.1). Además, se prevé que la temperatura media anual de Honduras aumente 1,9 °C en 30 años, y se esperan los mayores aumentos en el suroeste. En el noreste, se espera que el cambio climático provoque sequías y olas de calor intensas y más prolongadas, un aumento de las lluvias intensas e inundaciones y huracanes más frecuentes.

En las últimas décadas, los fenómenos meteorológicos extremos han tenido un gran impacto en Honduras. En 1998, el huracán Mitch generó daños económicos estimados en alrededor del 81 por ciento del PIB. En 2015, una sequía estacional afectó a 1,3 millones de personas, lo que provocó que los pequeños agricultores sufrieran una pérdida promedio de alrededor del 80 % de la producción agrícola. En 2020, los ciclones tropicales Eta e Iota dañaron gravemente la infraestructura clave, los activos productivos, la tierra y los cultivos, con costos sociales y económicos combinados estimados en US \$ 1800 millones o el 7,5 % del PIB de 2019. Los mecanismos inadecuados de preparación y respuesta ante desastres, la protección financiera limitada contra los desastres naturales, la baja capacidad para recuperar los activos perdidos, las opciones limitadas de medios de vida y la falta de servicios básicos de apoyo socavan la capacidad del sector agrícola para hacer frente al impacto de los fenómenos meteorológicos extremos.³⁹

Los cambios en la idoneidad de los cultivos, el aumento de brotes de enfermedades, la erosión del suelo o la pérdida total de producción son algunos de los resultados del cambio climático. Se espera que el cambio climático tenga efectos negativos en la producción de café debido a las enfermedades relacionadas con el clima y el aumento de las temperaturas, menor productividad agrícola debido a varios efectos, incluida la escasez de agua en algunos meses y regiones, aumento de la demanda de agua en la agricultura sector, aumento de incendios forestales por sequías más frecuentes, y menor productividad ganadera.

MAPA 4.1 CAFÉ, VEGETALES Y GRANOS DE SUBSISTENCIA PRODUCIDOS EN CORREDOR SECO



Fuente: Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID)/Unidad Técnica de Seguridad Alimentaria y Nutricional, "Honduras Livelihood Zone Map 2015," <https://fews.net/central-america-and-caribbean/honduras/livelihood-zone-map/march-2015>.

Según CGIAR, una alianza alimentaria mundial centrada en la seguridad alimentaria, el maíz, el café y los frijoles podrían sufrir más por el cambio climático en Honduras.⁴⁰ El café hondureño es muy vulnerable al cambio climático. En 2013, la enfermedad de Roya del Cafeto (*Hemileia vastatrix*) afectó al 60 por ciento de las plantas de café en Honduras. Después de eso, se renovó gran parte del parque cafetalero, lo que eventualmente llevó a mayores rendimientos. Sin embargo, la producción de café Las áreas en Honduras se han vuelto más secas y cálidas en la última década, aumentando las necesidades de riego y la vulnerabilidad a plagas (mapa 4.2). Países vecinos como Nicaragua están invirtiendo en la producción de café Robusta, que es menos vulnerable al cambio climático.

Por lo tanto, es imperativo que se implementen en el sector prácticas de agricultura climáticamente inteligente (CSA), que integren el desarrollo agrícola con la capacidad de respuesta climática. Las estrategias de resiliencia y mitigación del cambio climático para el gobierno y el sector privado, incluso a nivel de pequeñas y medianas empresas agrícolas, son incipientes. Se necesitan diferentes estrategias de adaptación para diferentes cultivos y grados de impacto. Sin embargo, algunas prácticas básicas de CSA pueden implementarse en todo el país, incluyendo no quemar, uso de abonos verdes, adopción de variedades de semillas mejoradas, cultivos intercalados y uso de métodos agroforestales tradicionales, como el Quesungual. Estas prácticas pueden mejorar la productividad y diversificar las fuentes de ingresos. La lucha contra la deforestación es otra práctica que se puede adoptar, ya que mejora el almacenamiento neto de carbono y reduce las emisiones de gases de efecto invernadero.⁴¹

Para el sector cafetalero, CGIAR identifica un conjunto de prácticas que deben adoptarse en Honduras.⁴² Deben seleccionarse cuidadosamente las variedades adecuadas que cumplan con las nuevas condiciones. Se deben explorar altitudes más altas, sin poner en peligro los sistemas forestales. Los métodos de sombra y cobertura del suelo deben integrarse, como mantillo, sombra temporal, bordes vivos o cortavientos. En las áreas afectadas por la sequía, se deben introducir métodos eficientes en el uso del agua, incluidos el riego por goteo, la recolección de agua y los polímeros para mejorar el suelo. Debido a que la adopción de estas tecnologías es costosa, toma tiempo y requiere conocimientos, es fundamental que se brinde financiamiento y capacitación continuos a los actores del sector.

Oportunidades y Recomendaciones

Honduras tiene el potencial para diversificar la producción agrícola más allá de sus bienes tradicionales. Honduras tiene oportunidades de inversión para aumentar la producción nacional de productos agrícolas importados, así como oportunidades para exportar nuevos productos a los mercados regionales y globales. Durante la última década, la demanda de importación ha ido en aumento para una variedad de productos que podrían producirse localmente.⁴³ Estos incluyen verduras frescas como repollos y otras brasicáceas, lechugas y hierbas; granos básicos; papas y otros tubérculos; calabazas y calabazas; frutas como toronjas, sandías, mangos, mangostanes, papayas, aguacates y plátanos; y carne, principalmente aves y pequeños rumiantes. Honduras tiene el potencial para producir estos y otros artículos, incluidos vegetales orientales, okra, chiles jalapeños, cacao, anacardos, crustáceos, flores y productos agroforestales, tanto para el mercado interno como para el de exportación.

Honduras también tiene oportunidades para aumentar el valor agregado mejorando la calidad del producto, participando en un procesamiento adicional o desarrollando nuevos usos comerciales para los productos básicos existentes. Por ejemplo, Honduras necesita repensar su estrategia en el sector cafetalero para seguir siendo competitivo y mantener los medios de vida de los pequeños productores. La producción de cafés orgánicos, de origen único y de alta calidad para acceder a nichos y mercados de alta gama es aún relativamente pequeña en Honduras. Honduras podría mejorar aún más la calidad de sus exportaciones de café ampliando su cartera de cafés especiales, orgánicos, de comercio justo y respetuosos con el medio ambiente. Los productores de frutas podrían cultivar variedades alternativas que generen mayores márgenes en los mercados extranjeros. Un mayor procesamiento de tilapia y otros productos del mar, incluidos los pescados y mariscos frescos y congelados, podría agregar valor a una importante clase de exportación. Una mayor capacidad de procesamiento también podría permitir la producción de granos molidos, frutas y verduras deshidratadas o congeladas, salsas y condimentos, derivados del azúcar y artículos culturalmente específicos como los quesos locales. Finalmente, Honduras puede ampliar el uso comercial de los cultivos existentes, como los aguacates, yendo más allá de las exportaciones de frutas y utilizando las hojas, ramas y huesos, así como la fruta, para producir condimentos, cosméticos o incluso energía.⁴⁴

El apoyo del gobierno puede ayudar a los inversores a aprovechar nuevas oportunidades en el sector agrícola. En el marco del Programa Nacional de Desarrollo Agroalimentario, las autoridades están estableciendo alianzas público-privadas con productores, procesadores, distribuidores y proveedores de servicios, así como mejorando las normas regulatorias para la papa, cebolla, yuca, camote, aguacate, apicultura, acuicultura (tilapia y camarones), frijol, cacao y cadenas de valor de la palma aceitera.⁴⁵ Bajo el Programa de Competitividad Rural (COMRURAL), el gobierno está mejorando la productividad rural, los ingresos y la competitividad y promoviendo las exportaciones agrícolas. La serie COMRURAL financiada por el Grupo del Banco Mundial (COMRURAL, COMRURAL AF y COMRURAL II) ha ayudado a aumentar la productividad y la competitividad entre las organizaciones de pequeños productores al facilitar su participación en alianzas productivas y vincularlas a los mercados nacionales e internacionales, al tiempo que promueve la inclusión financiera. La serie COMRURAL también está facilitando la entrega de asistencia técnica y financiera a los productores de los subsectores acuícola, apiario, cacao, café, pecuario, frutícola, pecuario, granos básicos, hortalizas y especias, así como apoyando el desarrollo de productos culturales y turismo rural.⁴⁶ El Proyecto Corredor Seco de Seguridad Alimentaria (PROSAUR) complementa la serie COMRURAL, centrándose en la seguridad alimentaria y nutricional de los pequeños agricultores del Corredor Seco de Honduras.

En el marco del Programa Nacional de Desarrollo Rural y Urbano Sostenible, el gobierno está brindando capacitación y asistencia financiera a las cajas de ahorro rurales, apoyando a los pequeños y medianos agricultores, reforzando la seguridad alimentaria, fomentando la producción sostenible de cafés especiales, promoviendo el crecimiento de las empresas rurales, facilitando crecimiento del empleo, aumentando la disponibilidad de granos básicos e invirtiendo en energía renovable en áreas rurales.⁴⁷ El desarrollo de alternativas a los sistemas de energía térmica o hidroeléctrica para apoyar el desarrollo de agronegocios mientras se logra la eficiencia de costos y una mayor resiliencia al cambio climático es fundamental. El Programa Agrocrédito 8.8 cuenta con un fondo de alrededor de US\$120 millones, de los cuales BANHPROVI distribuirá préstamos a través de intermediarios financieros con tasas de interés de 8.7 por ciento anual, vencimientos de hasta 10 años y un período de gracia de tres años.⁴⁸ INVEST-Honduras es apoyando proyectos de infraestructura rural en asociación con instituciones internacionales de desarrollo.⁴⁹

Finalmente, el gobierno está apoyando la construcción de nuevos sistemas de riego bajo el Programa Nacional de Riego Agrícola.⁵⁰ La agricultura bajo riego se promueve para mejorar la productividad y desarrollar la resiliencia climática. Las reformas adicionales diseñadas para mejorar la eficiencia de las cadenas de suministro, mejorar la competitividad de las exportaciones y permitir el acceso a la financiación podrían acelerar la inversión privada y promover los objetivos del gobierno para el sector agrícola (tablas 4.3 y 4.4).

TABLA 4.3 SUMMARY OF CHALLENGES, RECOMMENDATIONS, AND IMPLEMENTING AGENCIES IN THE AGRICULTURE AND AGRIBUSINESS SECTOR

Desafíos	Recomendaciones	Agencias Implementadoras	Corto o mediano plazo
Consolidación de empresas y eficiencia de la cadena de suministro			
La agricultura a pequeña escala y la producción dispersa impiden la formación de economías de escala.	1. Mejorar y ampliar el modelo de alianzas productivas. 2. Explore la posibilidad de expandir las plataformas digitales para conectar productores, compradores y mercados finales.	1. SAG	A corto plazo
	1. Apoyar la creación de cooperativas y fortalecer su orientación comercial. 2. Incentivar la formalización <ul style="list-style-type: none"> Lanzando un diálogo público-privado diseñado para informar un nuevo pacto social que mejoraría el desempeño del sector público al tiempo que aumenta las contribuciones privadas a los ingresos públicos. Desarrollar programas de formación de trabajadores y de servicios empresariales, con especial atención a los participantes vulnerables, y mejorar la regulación de las microempresas sin someterlas a tributación. Establecer los incentivos y paquetes de reforma necesarios para alentar a las empresas informales grandes o sofisticadas a formalizarse progresivamente. 	1. SAG 2. SAG y SDE	Mediano plazo

Desafíos	Recomendaciones	Agencias Implementadoras	Corto o mediano plazo
Competitividad de las exportaciones			
La capacidad técnica limitada debilita la competitividad de las exportaciones.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proporcionar una mejor inteligencia de mercado a los agricultores y desarrollar su capacidad agronómica. 2. Brindar capacitación a los agricultores y las MIPYME para que adquieran conocimientos contables y financieros. 3. Capacitar a las MIPYMES agroindustriales en normas de seguridad alimentaria y requisitos de importación de los mercados de destino. 4. Apoyar la adopción de sistemas de riego, modelos de producción y tecnologías climáticamente inteligentes que mejoren la productividad y desarrollen resiliencia climática. 5. Explorar la posibilidad de crear asociaciones privadas para proporcionar servicios de extensión basados en las TIC. 6. Unificar los esfuerzos de promoción de inversiones bajo una sola agencia; publicar información actualizada para los inversionistas sobre los costos y la disponibilidad de tierra y mano de obra, así como los incentivos disponibles, las cadenas de suministro locales, las reglamentaciones gubernamentales y los procedimientos; recopilar conocimiento del mercado sobre posibles inversores; y participar en eventos de atracción de inversiones estratégicamente relevantes. 7. Promover la mejora de las instalaciones de producción, manejo poscosecha y procesamiento para cumplir con los estándares nacionales e internacionales de seguridad y calidad. 8. Simplificar los procedimientos para crear capacidad de almacenamiento (en frío) en condiciones de servidumbre en puertos y aeropuertos. 9. Crear un entorno más favorable para los laboratorios privados y los servicios de certificación. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. SAG, DICTA, SEDUCA 2. SAG, SENASA, ARSA, ProHonduras 3. SAG, SENASA, ARSA, ProHonduras 4. SAG, SEDUCA, DGRD 5. SAG, SEDUCA 6. SAG, ProHonduras 7. SAG, SENASA, ARSA, ProHonduras 8. SAG, SENASA, autoridades portuarias/ aeroportuarias 9. SAG, SENASA, ARSA, Pro Honduras 	1–6. A corto plazo; 7–9. Mediano plazo

Desafíos	Recomendaciones	Agencias Implementadoras	Corto o mediano plazo
El acceso inadecuado a la financiación inhibe el crecimiento de la productividad.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alentar a los bancos comerciales privados y a las instituciones de microfinanzas a financiar a los pequeños productores rurales en parte liderando las evaluaciones de riesgo climático, aumentando la comprensión, definiendo una taxonomía verde y creando marcos de gestión de riesgo climático. 2. Fortalecer los fondos de ahorro rural (cajas rurales) brindando asistencia financiera y desarrollo de capacidades en áreas como la transformación digital y mediante el desarrollo de productos como el financiamiento de cadenas de valor y el financiamiento vinculado a la agricultura climáticamente inteligente. 3. Alentar al sector privado a financiar la producción, el manejo poscosecha y la infraestructura de procesamiento en cumplimiento de los programas de certificación internacional. 4. Apoyar el desarrollo de herramientas para incentivar el seguro agropecuario; fomentar la participación privada en los seguros agrícolas abordando las imperfecciones regulatorias y del mercado; y explorar la posibilidad de ofrecer seguros públicos para actores que no pueden ser asegurados en el mercado privado (por ejemplo, ofreciendo reaseguros catastróficos basados en los modelos utilizados en México y España). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. SAG, SDE, BCH, CNBS, BANHPROVI, empresas privadas, 2. SAG, SDE, BCH, BANHPROVI, empresas privadas, 3. SAG, SENASA, ARSA, Pro-Honduras, SDE, BCH, CNBS 4. SAG, SDE, BCH, CNBS, AHIBA 	<p>1–2. A corto plazo;</p> <p>3–4. Mediano plazo</p>

Desafíos	Recomendaciones	Agencias Implementadoras	Corto o mediano plazo
Las instituciones de gobernanza y los sistemas regulatorios débiles socavan la eficiencia del gasto público y crean distorsiones regulatorias.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluar y reformar las políticas de gasto público para el sector agropecuario y modernizar la SAG. 2. Establecer una estrategia de agricultura y agronegocios de largo plazo y crear una política de estado claramente definida para el sector. 3. Evaluar el costo de los Desafíos de gobernabilidad que surgen de la coordinación inadecuada entre los departamentos gubernamentales o entre las agencias públicas y otras partes interesadas, y crear una estrategia para mejorar la coordinación. 4. Mejorar el entorno regulatorio en el sector agrícola acelerando la armonización de la legislación nacional con los RTCA en áreas que incluyen fertilizantes y enmiendas agrícolas (fertilizantes y enmiendas de uso agrícola), semillas certificadas (semillas certificadas), y etiquetado nutricional (etiquetado nutricional). 5. Apoyar la fase de implementación de la Norma de Gestión de Riesgos Ambientales y Sociales para que las instituciones financieras construyan un mercado de financiamiento climáticamente inteligente. 6. Mejorar la coordinación transfronteriza y pasar de un sistema de control de dos fronteras a uno o ninguno. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gobierno de Honduras, SAG 2. Gobierno de Honduras, SAG 3. Gobierno de Honduras, SAG, todas las agencias que se ocupan de la agricultura que no están bajo SAG 4. SSAG, Ministerio de Relaciones Exteriores 5. CNBS, instituciones financieras públicas y privadas 6. Ministerio de Relaciones Exteriores, Aduanas; HUNDIMIENTO 	<p>1–5. A corto plazo;</p> <p>6. Mediano plazo</p>

Nota: Corto plazo = 1–2 años; Mediano plazo = 3–5 años. AHIBA = Asociación Hondureña de Instituciones Bancarias; ARSA = Agencia de Regulación Sanitaria; BAN- HPROVI = Banco Hondureño de la Producción y la Vivienda BCH = Banco Central de Honduras; CNBS = Comisión Nacional de Bancos y Seguros; DGRD = Dirección General de Riego y Drenaje; DICTA = Dirección de Ciencia y Tecnología Agropecuaria; ICT/TIC = Tecnología de la información y la comunicación; MiPymes = micro, pequeñas y medianas empresas; RTCA = Reglamentos Técnicos Centroamericanos; SAG = Secretaría de Agricultura y Ganadería; SDE = Secretaría de Desarrollo Económico; SEDUCA = Servicio de Educación Agrícola, Capacitación y Desarrollo Agroempresarial; SENASA = Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria.

TABLA 4.4 REFORMAS TRANSVERSALES: AGRICULTURA

Desafíos	Recomendaciones	Agencias Implementadoras	Corto o mediano plazo
Las cadenas de suministro están fragmentadas y son ineficientes.	1. Completar las reformas agrarias, mejorar la calidad de los datos en el catastro y digitalizar todos los datos catastrales y de tierras agrícolas.	1. SAG, SDE	Mediano plazo
Los altos costos operativos socavan la competitividad de las exportaciones.	1. Mejorar la calidad de las estadísticas agrícolas. 2. Invertir en capacidad de I+D para cultivos y ganado para identificar variedades que se adapten tanto al ecosistema local como a los mercados de exportación, así como nuevos métodos de producción y manejo poscosecha. 3. Ampliar la provisión pública de servicios de extensión respaldados por inteligencia de mercados de exportación y herramientas TIC. 4. Actualizar la capacidad del laboratorio para cumplir con los estándares ISO 17025 y ampliar la gama de análisis ofrecidos. 5. Fortalecer la legislación sobre calidad, seguridad y trazabilidad de los productos, especialmente en sectores clave como el lácteo; mejorar el cumplimiento de las normas HACCP. 6. Capacitar al personal de las agencias de calidad e inocuidad en métodos efectivos de monitoreo y control. 7. Invertir en plataformas de información sobre calidad y seguridad. 8. Llevar a cabo evaluaciones de los costos y beneficios de las políticas actuales, incluidos (a) precios mínimos para el transporte terrestre, (b) prohibición del transporte terrestre mixto para productos agrícolas importados, (c) registro obligatorio de importadores y (d) importación a nivel de envío. licencias 9. Actualizar la normativa de insumos agrícolas y eliminar el requisito de reautorización de productos ya autorizados en Centroamérica o establecer un procedimiento de homologación rápido y sin costo. 10. Simplificar los trámites aduaneros y de despacho de fronteras para reducir el tiempo y el costo que implica la exportación. 11. Invertir en iniciativas de desarrollo de capacidades a más largo plazo para crear una nueva generación de profesionales de I+D, servicios de extensión y calidad y seguridad en el sector público.	1. SAG 2. SAG, DICTA, ProHonduras 3. SAG, DICTA, SEDUCA, ProHonduras 4. SAG, DICTA, SEDUCA, ProHonduras 5. SAG, SENASA, ARSA 6. SAG, SENASA, ARSA 7. SAG, SENASA, ARSA, SEDUCA 8. SAG, Consejo Nacional de Logística, IHHT 9. SAG, SENASA 10. SAG, SENASA, Autoridades aduaneras, portuarias y aeroportuarias 11. SAG, DICTA, SEDUCA, SENASA, ARSA, universidades agrícolas	1–10. A corto plazo; 11. Mediano plazo

Desafíos	Recomendaciones	Agencias Implementadoras	Corto o mediano plazo
Las brechas de infraestructura aumentan los costos y limitan las oportunidades de exportación.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Invertir en infraestructura vial y mejorar el acceso vial en las zonas rurales. 2. Ampliar aún más la infraestructura de riego y proporcionar servicios de extensión centrados en una mejor gestión del agua. 3. Explorar opciones de APP para invertir en infraestructura poscosecha cerca de los sitios de producción. 4. Llevar a cabo una evaluación de las necesidades de actualización de las instalaciones de almacenamiento de IHMA. 5. Invertir en acceso y confiabilidad de energía en áreas rurales, especialmente energía renovable. 6. Invertir en acceso y confiabilidad a Internet en áreas rurales. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. SAG, IHHT 2. SAG, DGRD 3. SAG 4. SAG 5. SAG, Ministerio de Energía 6. SAG, CONATEL 	1–4 A corto plazo; 5–6 Mediano plazo

Note: ARSA = Sanitary Regulation Agency (Agencia de Regulación Sanitaria); CONATEL = National Commission of Telecommunications (Comisión Nacional de Tele Comunicaciones); DGRD = General Directorate of Irrigation and Drainage (Dirección General de Riego y Drenaje); DICTA = Directorate of Agricultural Science and Technology (Dirección de Ciencia y Tecnología Agropecuaria); HACCP = Hazard Analysis and Critical Control Point; ICT = information and communication technology; IHHT = Instituto Hondureño del Transporte Terrestre; IHMA = Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola; PPP = public-private partnership; R&D = research and development; SAG = Secretariat of Agriculture and Livestock (Secretaría de Agricultura y Ganadería); SDE = Secretariat of Economic Development (Secretaría de Desarrollo Económico); SEDUCA = Secretariat of Agriculture and Livestock Honduras (Servicio de Educación Agrícola, Capacitación y Desarrollo Agro-Empresarial); SENASA = National Directorate of Agricultural Health (Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria).



4.2 MANUFACTURA LIGERA

Visión general del mercado

Durante las últimas décadas, el sector de manufactura ligera se ha vuelto cada vez más importante para la transformación económica y la reducción de la pobreza en Honduras. El sector de manufactura ligera de Honduras surgió luego de la creación de la primera zona franca en Puerto Cortés en 1976 y el posterior establecimiento de zonas de procesamiento de exportaciones a fines de la década de 1980. El sector está construido sobre el modelo de maquila, e inicialmente se enfocó en el ensamblaje de prendas para el mercado estadounidense. Entre 1995 y 2017, las exportaciones de textiles crecieron a una tasa promedio del 6 por ciento anual, alcanzando los US\$ 3400 millones y el 30 por ciento de las exportaciones totales al final del período. El rápido crecimiento del sector convirtió a Honduras en el octavo exportador de prendas de vestir a los Estados Unidos en 2018. Desde la década de 1990, el sector ha ido modernizando su estructura productiva y diversificándose hacia la electrónica, en particular los ensambles de cables para la industria automotriz. Actualmente, las maquilas representan más de la mitad del sector manufacturero del país y alrededor del 9 por ciento del PIB, proporcionando alrededor de 167 000 empleos directos⁵¹ y 500 000 indirectos en la producción textil y 13 000 empleos en la electrónica. El sector ha atraído una IED significativa,⁵² aunque en gran medida en forma de reinversión de utilidades retenidas en lugar de nuevas entradas. Se espera que las recientes reformas a la Ley de Zonas Francas impulsen un aumento de la IED, que podría generar alrededor de 15.000 nuevos puestos de trabajo. Algunas inversiones anticipadas involucran la producción de bienes más complejos y de mayor valor agregado, como fibras artificiales y asientos para automóviles.

El sector de manufactura ligera ha sido una de las pocas fuentes de crecimiento de nuevos empleos formales, incluso para las mujeres, desde el aumento del salario mínimo en 2009. Entre 1990 y 2006, la industria maquiladora contribuyó sustancialmente a la reducción de la pobreza, ofreciendo salarios 30 por ciento más altos que los de otros sectores, con tasas de empleo femenino superiores a la media y una brecha salarial de género inferior a la media. Además, la industria de la maquila ha contribuido a aumentar la igualdad de género al aumentar el empleo femenino y los ingresos laborales. Un estudio del Banco Mundial encontró que entre 1990 y 2006, los trabajadores de la maquila ganaron salarios un 30 por ciento más altos que fuera de la industria. Los empleadores de la maquila fueron menos discriminatorios con una brecha salarial 16 puntos porcentuales más baja y niveles más altos de empleo femenino.⁵³

El sector de la manufactura ligera se beneficia del acceso preferencial al mercado estadounidense y tiempos de entrega competitivos. La industria de la maquila opera bajo un modelo de libre comercio que la exime de todos los impuestos relacionados con la exportación, permite importaciones libres de aranceles y brinda exenciones en el impuesto sobre la renta y los impuestos municipales por hasta 25 años, brindando certeza a largo plazo en torno a los incentivos financieros. Unas 322 empresas maquiladoras operan en las zonas económicas especiales (ZEE) y los parques industriales concentrados cerca de Puerto Cortés, el puerto de aguas profundas más grande y eficiente de Centroamérica (mapa 4.3). (Véase también el recuadro 4.1.) El puerto ofrece instalaciones dedicadas a las exportaciones para pasar por la aduana de EE. UU.; este certificado por la Iniciativa de Transporte Seguro; y es el primer puerto en América Latina en calificar bajo la Iniciativa de Mega Puertos y la Iniciativa de Seguridad de Contenedores. Puerto Cortés también está

certificado por US Custom-Trade Partnership Against Terrorism (C-TPAT), lo que mejora sus niveles de seguridad y facilita el despacho de mercancías de exportación en los puertos de entrada de EE. UU. Los tiempos de tránsito de 48 a 72 horas y el procesamiento eficiente a través de un puerto importante ofrecen a los exportadores hondureños una importante ventaja competitiva en el mercado estadounidense, especialmente en comparación con los exportadores de Asia, que enfrentan tiempos de viaje mucho más largos. Honduras es miembro del CAFTA-DR, el cual no tiene fecha de terminación y por lo tanto brinda un grado de certeza a los operadores e inversionistas sobre la viabilidad a largo plazo de las inversiones en Honduras y el mantenimiento de sus lazos preferenciales con el mercado de consumo más grande del mundo.

MAPA 4.2 REFORMAS TRANSVERSALES: AGRICULTURA



Fuente: Personal del Banco Mundial basado en un mapa de la Asociación Hondureña de Maquiladores <http://www.ahm-honduras.com/>.

CUADRO B4.1 ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES EN HONDURAS

Honduras comenzó a procesar bienes para la exportación durante la década de 1960, y el país estableció su primera zona de libre comercio en 1976.

Las exportaciones basadas en el modelo de maquila se limitaron inicialmente a las zonas económicas especiales (SEZ) ubicadas alrededor de la ciudad norteña de San Pedro Sula, que ofrecían Acceso directo a Puerto Cortés. El sector se expandió significativamente en la década de 1980 con la aprobación de una nueva ley sobre zonas francas industriales, que atrajo nuevas inversiones en el sector textil y de confecciones y en arneses eléctricos automotrices. En 2013, Honduras introdujo una nueva clase de zonas de empleo y desarrollo económico, que funcionaron como enclaves administrativos autónomos diseñados para acelerar el crecimiento económico en las comunidades circundantes. Si bien los tres modelos tienen como objetivo atraer inversiones impulsando la competitividad y la productividad, difieren en aspectos importantes:

- **Las zonas francas pueden ser unidades de una sola empresa o parques industriales.** Estas zonas se enfocan en la manufactura, especialmente textiles y prendas de vestir, así como en el comercio internacional y los servicios de Internet. Las empresas manufactureras ubicadas en estas zonas deben exportar al menos el 95 por ciento de sus ventas, mientras que las empresas comerciales deben exportar más del 50 por ciento.

- **Las zonas francas industriales son parques industriales para empresas orientadas a la exportación.** Las actividades económicas en estas zonas se limitan a la manufactura orientada a la exportación y los servicios complementarios. Para que la zona sea viable, las empresas que deseen instalarse allí deben demostrar que crearán al menos 5.000 puestos de trabajo en cinco años. Las empresas de las zonas francas industriales pueden vender bienes a nivel nacional si dichos bienes no se producen ya localmente.
- **Las zonas de empleo y desarrollo económico son áreas sujetas a jurisdicción administrativa especial.** Estas zonas pueden albergar una variedad de actividades económicas en áreas que incluyen finanzas, logística, energía renovable, agroindustria y turismo. Los operadores de zona tienen un control significativo sobre los incentivos ofrecidos. No se imponen requisitos de tamaño o ocupación en las zonas de empleo y desarrollo económico.

A partir de 2019, había 39 ZEE operando en Honduras, con 289 empresas generando más de 160.000 empleos directos. Todas las zonas brindan tratamiento fiscal preferencial y acceso a regímenes comerciales simplificados, y los exportadores también pueden participar en el régimen de importación temporal, que se estableció en 1985 como una alternativa exclusiva para las empresas exportadoras del sector manufacturero o agroindustrial (tabla B4.1.1).

CUADRO B4.1 ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES Y OTROS BENEFICIOS PARA EXPORTADORES

	Zonas de libre comercio	Zonas de procesamiento de exportaciones	Empleo y economía zonas de desarrollo	Régimen de importación temporal
Tarifas	0%	0%	No especificado	0%
Impuesto sobre Sociedades	0% durante 15 años; posible prórroga de 10 años	Operador: 0% a durante 20 años Usuarios: 0% ^a	≤ 16%	0% ^b por 10 años
Impuesto sobre la Renta individual	No especificado	Tarifa regular	≤ 12%	No especificado
Impuesto al valor agregado	0%	0%	≤ 5%	0%
Impuestos locales	Exento	Operador: exento por 10 años; Usuarios: exentos	No especificado	No especificado

Fuente: personal del Banco Mundial basado en la legislación pertinente.

Nota: Una entrada de 0% indica que la tasa de impuesto/arancel pagada es de 0%; ≤ 16% de la tasa del impuesto a las ganancias corporativas significa que la tasa cobrada no debe exceder el 16%. A menos que se especifique lo contrario, la duración de los incentivos es perpetua. Las mercancías que se introduzcan a Honduras desde cualquiera de estas ZEE pagarán los impuestos y aranceles aplicables.

a. Para empresas extranjeras, 0% si en el país de origen no existe un estímulo fiscal similar.

b. Empresa exporta un bien "no tradicional" a Centroamérica y genera al menos 25 empleos directos.

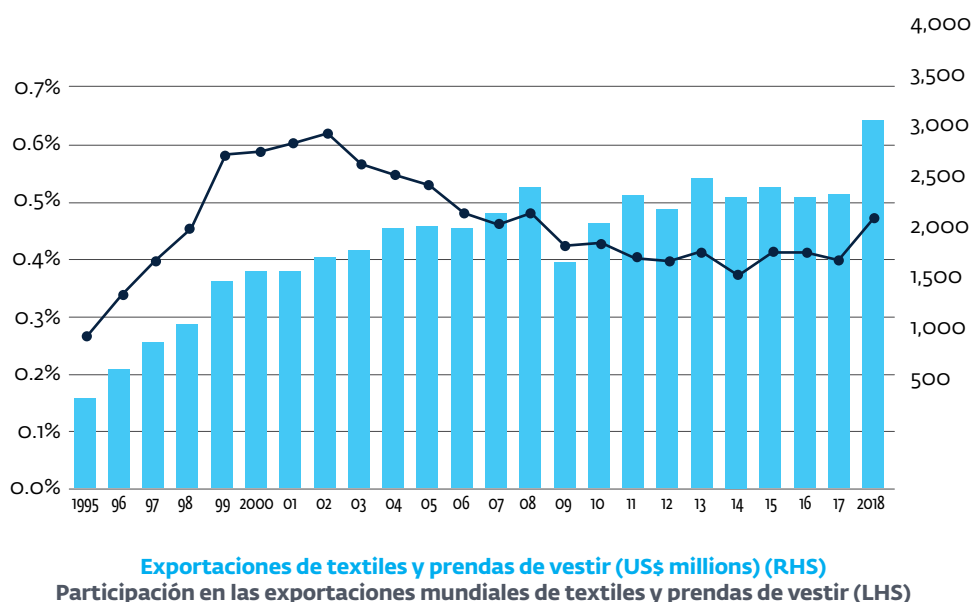
La industria de la maquila ha invertido en infraestructura y servicios para ella y sus empleados, compensando la capacidad limitada del gobierno para proporcionar bienes públicos. La industria realiza varias funciones que están nominalmente dentro del ámbito del sector público. Por ejemplo, los altos precios de la electricidad resultantes del mercado energético disfuncional del país han llevado a muchas empresas maquiladoras a generar su propia electricidad utilizando fuentes que van desde búnker o fuel oil hasta energía hidroeléctrica y biomasa a pequeña escala. Para dar cabida a la mano de obra predominantemente femenina de la industria, la Asociación Hondureña de Maquiladores (AHM) estableció un programa de cuidado diurno en el hogar que cubre a 9,000 niños. La AHM también estableció el Programa Integral de Capacitación para la Competitividad en cooperación con el Banco Interamericano de Desarrollo para ayudar a desarrollar las habilidades laborales que demanda el sector privado. Los trabajadores de la maquila también son los principales beneficiarios de los programas de vivienda social organizados a través de una alianza público-privada en el contexto de la estrategia Honduras 20/20.

Los trabajadores de la maquila hondureña son altamente productivos, lo que ayuda a mantener competitivos los costos totales de producción. Los costos de mano de obra en Honduras están ampliamente en línea con los de países pares, y Honduras sigue siendo competitiva en la producción de alto volumen y bajo costo. Según el Departamento de Comercio de EE. UU., la ropa de Honduras tiene el tercer costo por metro cuadrado equivalente (M2E) más bajo entre todos los importadores de EE. UU. En 2019, el costo unitario de los textiles hondureños se situó actualmente en US\$3,11 por M2E, frente a los US\$3,54 de los textiles mexicanos.⁵⁴

Si bien la complejidad de las exportaciones y el valor agregado son bajos, Honduras tiene una fuerte ventaja competitiva revelada en sus productos de exportación. La complejidad de las exportaciones en el sector de manufactura ligera aumentó modestamente entre 1995 y 2017, pero los niveles de complejidad fueron persistentemente bajos entre los principales bienes del sector, lo que impidió que Honduras redujera sustancialmente la brecha con los productores más sofisticados. Honduras y otros países centroamericanos compiten en la producción de prendas de vestir de primera necesidad, que son sencillas y responden a la demanda prevista, así como cables aislados y mazos de cables. Los fabricantes hondureños están intentando incursionar en productos más complejos y de mayor valor agregado, como textiles técnicos, fibras sostenibles y piezas y componentes automotrices. Tres importantes proyectos que se encuentran actualmente en diversas etapas de desarrollo ampliarán la capacidad del país para producir fibras y prendas sintéticas, así como tejidos.

El subsector de textiles y prendas de vestir es crucial para los objetivos de creación de empleo de Honduras 20/20.⁵⁵ El gobierno pretende crear 200.000 puestos de trabajo para 2020 y 350.000 puestos de trabajo para 2025 a través de la diversificación de productos en prendas sintéticas y tejidas.⁵⁶ Los textiles y prendas de vestir representan alrededor del 80 por ciento de la producción total de la industria maquiladora. Según la encuesta anual de maquilas del banco central, la industria creció 8,2 por ciento interanual (a/a) en 2018 y 8,8 por ciento a/a en 2019, sumando L 38.875,1 millones a la producción total o alrededor de 9 por ciento del PIB. Si bien el valor de las exportaciones de textiles y prendas de vestir del país ha aumentado en las últimas dos décadas, la participación de Honduras en las exportaciones mundiales ha disminuido, en promedio, desde principios de la década de 2000 (figura 4.4).

FIGURA 4.4 EXPORTACIONES DE TEXTILES Y PRENDAS DE VENTA DE HONDURAS Y PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR, 1995-2018



Fuente: Atlas of Economic Complexity (Centro para el Desarrollo Internacional, Universidad de Harvard, <https://atlas.cid.harvard.edu/>) con datos de exportación de UN Comtrade.

Nota: Textiles y prendas de vestir corresponden a los códigos 50 a 63 del Sistema Armonizado. Organización Mundial de Aduanas, base de datos del Sistema Armonizado, <http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/instrument-and-tools/tools-to-assist-with-the-classification-in-the-hs/hs-online.aspx>.

Vestimenta

La cadena de valor manufacturera de Honduras está dominada por el subsector de prendas de vestir, que se caracteriza por bajos niveles de complejidad y valor agregado. Después de México, Honduras es el segundo mayor exportador de prendas de vestir de la región a los Estados Unidos. En 2019, la indumentaria de Honduras representó alrededor del 3 % de las importaciones de indumentaria de EE. UU., con un valor total de US\$3 mil millones, lo que refleja una tasa de crecimiento del 13 % (a/a).⁵⁷ Entre las categorías de productos, Honduras es el tercer mayor exportador de prendas de punto a los Estados Unidos, y las exportaciones de prendas de punto aumentaron un 11 % (a/a) a 2500 millones de USD en 2019. La proximidad de Honduras a los Estados Unidos y las ventajas arancelarias bajo el CAFTA-DR le ofrecen una ventaja significativa en relación con los otros cinco países que son los principales exportadores del mundo: China, Vietnam, Indonesia y Camboya. Las principales prendas exportadas desde Honduras incluyen camisetas, calcetines y suéteres. Las camisetas tejidas por sí solas representan el 16 por ciento de las exportaciones totales de Honduras, superando al café. Honduras también es un importante exportador de prendas tejidas a los Estados Unidos, aunque las

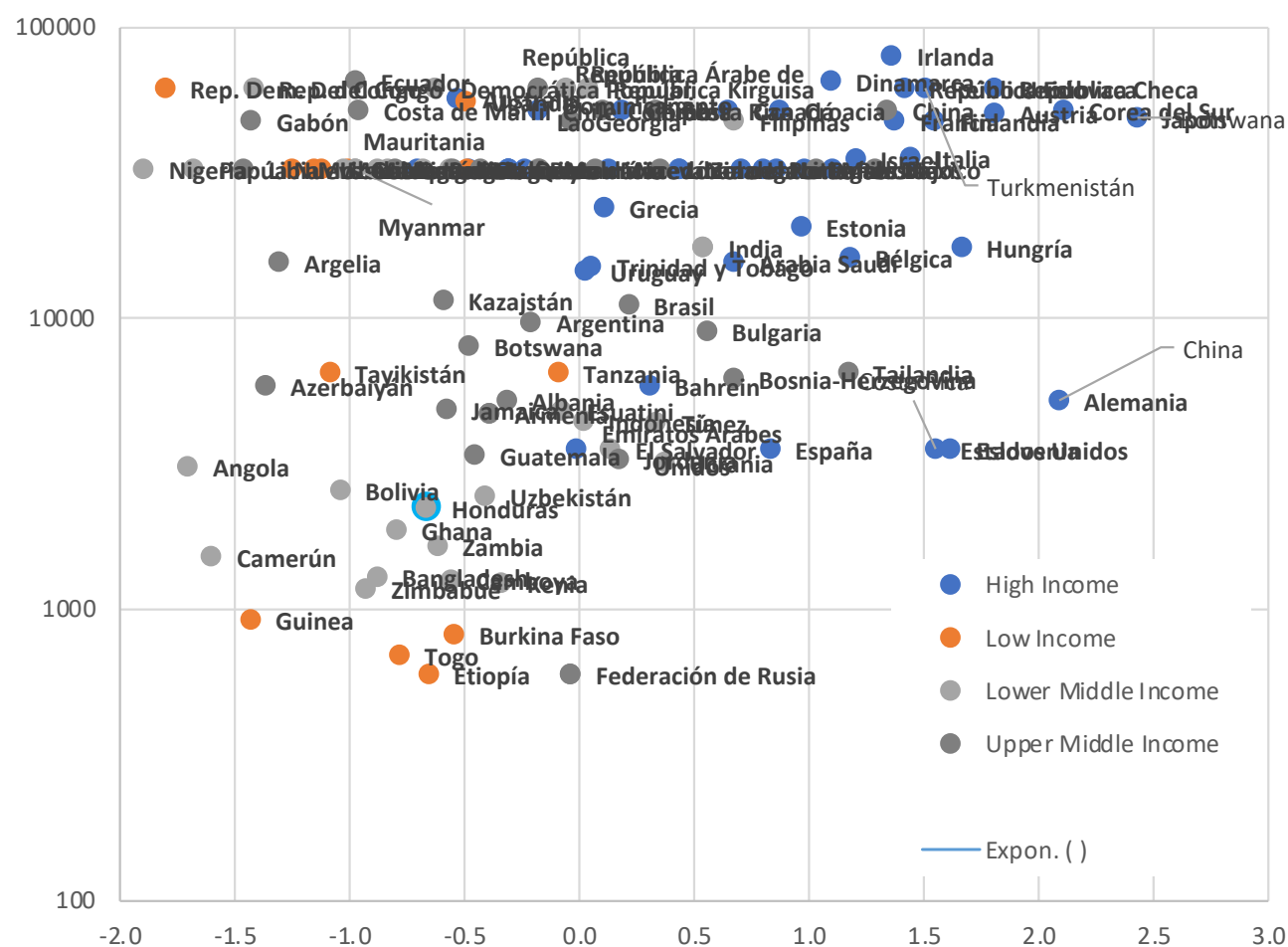
exportaciones de prendas tejidas son mucho menores que las exportaciones de prendas tejidas. Honduras exportó aproximadamente US\$500 millones en prendas de vestir de mujer a los Estados Unidos en 2019, lo que lo convierte en el 12° exportador más grande a los Estados Unidos en esta categoría de productos. Si bien las prendas de punto, especialmente las de algodón, continúan dominando las exportaciones de prendas de vestir, las inversiones en capacidad de tejido han aumentado en los últimos años.

Textiles

Honduras está bien posicionada para construir sobre su base establecida de producción de textiles de algodón. El país ha desarrollado su capacidad de producción textil en los últimos años, lo que le ha permitido aumentar sus exportaciones a mercados regionales como El Salvador, Guatemala y Nicaragua. Según la AHM, 19 empresas en Honduras producen telas para uso interno y exportación regional. Sin embargo, Honduras sigue siendo un importante importador de insumos textiles. En 2019, el país fue el mayor importador de hilados textiles de los Estados Unidos, con US\$1,00 millones, lo que representa el 34% de las exportaciones totales⁵⁸. Con fácil acceso a hilo de algodón y la habilidad para cumplir los plazos de entrega de piezas para exportar a los Estados Unidos, Honduras puede expandir su capacidad de producción de textiles de algodón.

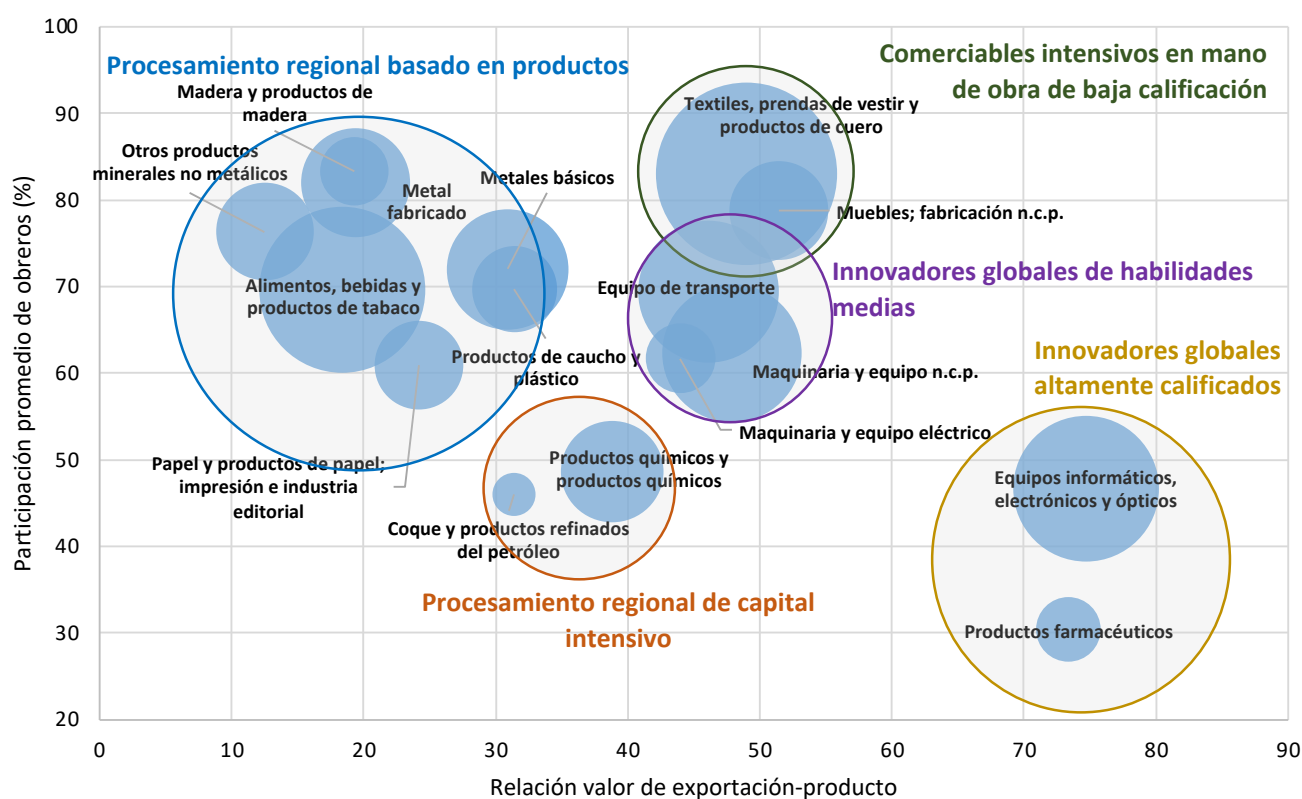
La capacidad de Honduras para los tejidos sigue siendo relativamente limitada y solo unos pocos productores de tejidos operan en la región. Los tejidos son más complejos que los tejidos de punto. Mientras que las telas tejidas están hechas de un solo hilo que se enrolla continuamente, las telas tejidas están hechas de dos o más hilos entrelazados. Los telares son más sofisticados que los equipos de tejido y los textiles tejidos son más caros de producir. Los productores regionales de textiles tejidos incluyen El Salvador y Guatemala, pero la oferta regional es pequeña en relación con la demanda regional, y se necesitarían aproximadamente 15 plantas adicionales para cerrar la brecha. Dado que los suministros locales son limitados, las telas tejidas se importan en gran medida de China. Las inversiones en textiles tejidos ayudarían a diversificar la combinación de productos de Honduras y aumentarían la complejidad económica de sus exportaciones.

Honduras recientemente comenzó a importar fibras artificiales como poliésteres, sintéticos y mezclas sintéticas, que presentan una oportunidad de crecimiento para la industria textil. El mayor uso de fibras artificiales refleja los cambios en la demanda y las preferencias de los consumidores, así como el hecho de que la ropa a base de materiales sintéticos genera mayores ahorros en impuestos: una prenda típica hecha con materiales sintéticos de alto valor está sujeta a un impuesto del 32 por ciento frente a solo el 16 por ciento para prendas de vestir a base de algodón. Según datos de la AHM, las importaciones de fibras sintéticas han crecido cerca de un 36 por ciento en los últimos años. Actualmente, los materiales sintéticos se usan solo para productos de punto para marcas internacionales de deportes y estilo de vida. Ninguna fábrica en la región produce actualmente telas tejidas para ropa exterior o prendas técnicas. Este segmento de la industria presenta una oportunidad de crecimiento Honduras, ya que los productores nacionales han establecido relaciones comerciales con las principales marcas y minoristas en este espacio.

FIGURA 4.5 COMPLEJIDAD ECONÓMICA Y PIB PER CÁPITA DE HONDURAS Y OTROS PAÍSES

Fuente: Banco Mundial, Indicadores de Desarrollo Mundial y Centro para el Desarrollo Internacional, Atlas de Complejidad Económica de la Universidad de Harvard.

Nota: PIB = producto interno bruto.

FIGURA 4.6 SECTORES MANUFACTUREROS POR CARACTERÍSTICAS DE DESARROLLO

Fuente: Personal del Banco Mundial basado en Mary Hallward-Driemeier y Gaurav Nayyar, Trouble in the Making? The Future of Manufacturing-Led Development (Washington, DC: Banco Mundial, 2018).

Nota: PIB = producto interno bruto; nec = no clasificado en otra parte.

El Impacto de COVID-19

COVID ha tenido un impacto económico profundamente negativo en la manufactura ligera en Honduras. Por el lado de la demanda, la recesión en el mercado de consumo de EE. UU. ha provocado que las principales marcas y minoristas cancelen o retrasen los pedidos de los proveedores hondureños. La caída de la demanda y las estrictas medidas de confinamiento nacional provocaron el cierre temporal de fábricas en marzo de 2020. A partir de agosto de 2020, el empleo en el sector había caído alrededor de un 18 %, y las pérdidas de empleo se concentraban entre las mujeres y los trabajadores poco calificados. Según datos del banco central, las exportaciones de maquila cayeron 41 por ciento en el primer semestre de 2020, reflejando una caída nominal de US\$ 896,6 millones, de los cuales las exportaciones de prendas de vestir representaron US\$ 767,9 millones. Sin embargo, la fuerte demanda de equipo de protección personal (EPP) impulsó la producción al 76,6 % de su promedio de 2019, por volumen, en julio.⁵⁹ Entre los 10 principales exportadores a los Estados Unidos, Honduras y El Salvador experimentaron las caídas más pronunciadas en las exportaciones, con los envíos disminuyeron un 89 % y un 91 % (a/a), respectivamente (tabla 4.5).

TABLA 4.5 EXPORTACIONES DE ROPA HONDUREÑA A ESTADOS UNIDOS, 2019-2020, MILLONES M²E

2019								2020				
May 92	June 89	July 96	Aug 84	Sept 89	Oct 84	Nov 85	Dec 89	Jan 58	Feb 81	Mar 70	Apr 5	May 10

Fuente: Análisis del personal del Banco Mundial basado en "U.S. Imports of Textiles and Apparel", Administración de Comercio Internacional, Oficina de Textiles y Prendas de Vestir, <https://otexa.trade.gov/scripts/tqadsz.exe/catpage>.

Nota: M²E = equivalente a metro cuadrado.

La influencia disruptiva de la pandemia en las cadenas de suministro globales presenta una oportunidad para Honduras, ya que las marcas y los minoristas estadounidenses están acelerando la relocalización o la relocalización cercana de la producción. Incluso antes de la pandemia, muchas empresas estaban experimentando con el nearshoring como parte de una estrategia de diversificación más amplia diseñada para disminuir la dependencia de China. Honduras está bien posicionada para capitalizar esta dinámica cambiante. A mediados de 2020, el director ejecutivo de la Asociación Estadounidense de Ropa y Calzado declaró: "Vamos a ver una evolución hacia cadenas de suministro más rápidas, más cortas y con mayor capacidad de respuesta. Creemos que habrá mucho más producción en Estados Unidos, México y Centroamérica."⁶⁰

La producción de EPI, especialmente mascarillas y batas médicas, ha mitigado el impacto de la COVID-19 en varias fábricas textiles. Al inicio de la pandemia, las fábricas en Honduras cumplieron con un mandato del gobierno de producir 9 millones de mascarillas millones de máscaras, impulsaron un repunte en las exportaciones de maquila en julio de 2020. Dada la experiencia del país en la producción de batas médicas desechables, Honduras podría explorar oportunidades para expandir esta línea de productos y pasar a prendas reutilizables. Una empresa ya informa que ha establecido una asociación estratégica con un proveedor estadounidense para producir batas médicas reutilizables. Estas batas médicas se confeccionarán con telas importadas, ya que los insumos necesarios no están disponibles localmente.

Barreras clave para abordar

La provisión deficiente de servicios públicos eleva los costos operativos y frena la expansión de la manufactura ligera. Gran parte de Honduras carece de infraestructura confiable y asequible y de servicios públicos esenciales. La industria de manufactura ligera se concentra alrededor de las instalaciones de exportación y evita el uso de la infraestructura logística y de transporte local, lo que impide la expansión de la manufactura orientada a la exportación dentro del país. La electricidad costosa y poco confiable es otro obstáculo clave para la expansión de la industria de la maquila y especialmente para su diversificación hacia productos más complejos con mayor valor agregado. Con un promedio de US\$0,15 por kilovatio-hora, los costos de energía en

Honduras son altos según los estándares regionales, lo que disminuye la competitividad de los fabricantes de prendas de vestir y las fábricas textiles que consumen mucha energía. Los cortes de energía frecuentes obligan a las empresas a comprar generadores costosos, lo que aumenta aún más los costos y disminuye la eficiencia operativa.

Algunas empresas maquiladoras han realizado sus propias inversiones en generación de energía, lo que redujo los costos de electricidad a un promedio de US\$0,10 por kilovatio-hora. Las empresas con sede en zonas industriales están desarrollando cada vez más sus propios servicios de electricidad, seguridad, transporte y salud para los trabajadores a fin de compensar la insuficiencia de los bienes públicos, lo que aumenta sus costos operativos y desalienta la inversión extranjera.

Las ineficiencias aduaneras regionales ralentizan las cadenas de suministro internacionales, lo que reduce las ventajas que ofrece la proximidad de Honduras al mercado estadounidense. A pesar de la digitalización de los procedimientos aduaneros, los operadores de maquila mencionan el lento despacho aduanero en la región como un desafío constante. Por ejemplo, una gran fábrica en Honduras recibió un pedido para producir PPE utilizando hilo importado de los Estados Unidos. Los requisitos de tela excedieron la capacidad interna de la empresa, por lo que produjo parte de la tela necesaria y subcontrató el resto a otras siete fábricas en la región. Luego, esas telas se importaron a Honduras, se fabricaron en PPE y se exportaron a los Estados Unidos. La logística ineficiente y los lentos procesos de despacho aduanero con los países vecinos complicaron mucho este proceso, destacando los Desafíos a la integración regional en la manufactura ligera.

El abastecimiento local limitado de materias primas limita el crecimiento y la diversificación de la industria. Las entrevistas con los operadores de las fábricas destacaron el acceso insuficiente a las materias primas producidas local y regionalmente, además del hilo de algodón, como un desafío clave para el crecimiento. La inversión insuficiente en materias primas ha llevado a una dependencia excesiva de las importaciones, lo que limita la capacidad de los productores hondureños para expandirse más allá de las prendas básicas de algodón. La falta de diversificación resultante deja a Honduras vulnerable a los choques de oferta externa y la competencia extranjera, particularmente de países que producen prendas básicas y tienen acceso preferencial al mercado estadounidense. La pandemia de COVID-19 ha exacerbado estas limitaciones y las interrupciones en los envíos desde China y otros países asiáticos a principios de 2020 retrasaron la llegada de insumos críticos. Invertir en vínculos hacia atrás en la cadena de valor nacional y regional podría ayudar a aislar a Honduras de futuros shocks y permitir que el país administre y diversifique mejor sus líneas de productos.

Será necesario aumentar las habilidades laborales para respaldar formas de producción más complejas y de mayor valor agregado. El gobierno no ofrece capacitación específica para el sector de la maquila, pero la AHM opera el programa Procinco para capacitar a los trabajadores de la maquila. Establecido en 2004, Procinco se financia a través de las contribuciones de las empresas asociadas. Su plan de estudios se enfoca en cuatro áreas principales de capacitación: productividad, salud y seguridad, recursos administrativos y humanos, y cumplimiento legislativo y normativo. Más allá de la capacitación básica para operadores de máquinas y otros empleados de la maquila, las fábricas individuales brindan capacitaciones más avanzadas. La mayoría de las fábricas han indicado que el 99 por ciento de su capacitación se brinda internamente.

Las inversiones en el sistema educativo de Honduras serán necesarias para ampliar la oferta de capacitación más allá de lo que ofrece AHM. A medida que Honduras avanza en la cadena de valor hacia procesos de fabricación más avanzados, su fuerza laboral requerirá capacitación en relaciones con los clientes, habilidades profesionales y competencias gerenciales y técnicas. En Colombia, las empresas maquiladoras trabajan con una institución técnica respetada para ofrecer capacitación, y este modelo podría replicarse en Honduras.

Además, la aplicación deficiente de las normas laborales amenaza la seguridad y las condiciones de trabajo de los empleados de la maquila y también puede reducir la competitividad y aumentar los costos debido al incumplimiento. Si bien la legislación laboral hondureña refleja fielmente las normas de la OIT, el Departamento de Trabajo de los EE. UU. ha expresado serias preocupaciones con respecto a la calidad de la aplicación. Organizaciones sindicales alegan que el Ministerio del Trabajo de Honduras incumple las leyes laborales en áreas como el derecho a formar sindicatos, la reincorporación de empleados despedidos injustamente por actividades sindicales, la prohibición del trabajo infantil, el pago de salarios mínimos, límites a la jornada laboral, y los requisitos de seguridad y salud ocupacional.⁶¹ Para mantener un acceso sin restricciones a los mercados estadounidenses, las autoridades hondureñas deben garantizar que las leyes laborales se apliquen de manera confiable, consistente e imparcial..

El acceso a la financiación en condiciones competitivas es un desafío importante. Si bien las empresas maquiladoras generalmente tienen un acceso adecuado al financiamiento, la tasa de interés promedio es del 7,5 por ciento, muy por encima del promedio del 3 por ciento de los competidores regionales. El costoso financiamiento socava la competitividad de los fabricantes hondureños. El acceso ampliado a los servicios financieros digitales podría reducir los costos y facilitar el crecimiento de las empresas más pequeñas en las cadenas de suministro y los clústeres de fabricación.

Oportunidades y Recomendaciones

Para lograr las metas de la estrategia Honduras 20/20, las autoridades deben abordar los Desafíos descritos anteriormente y crear las condiciones necesarias para aumentar la complejidad del producto. Las prioridades clave incluyen reducir los costos de energía, mejorar el suministro de infraestructura y servicios básicos a los operadores en parques industriales, fortalecer el entorno empresarial y mejorar la educación y el desarrollo de habilidades. La industria textil y de la confección de Honduras está bien posicionada para ir más allá de las prendas de punto básicas hacia una producción de mayor valor agregado. Los trabajadores de la maquila hondureña son reconocidos por su eficiencia, productividad y ética de trabajo, y gran parte de la fuerza laboral ya posee las habilidades necesarias para realizar funciones técnicas más avanzadas. Si bien la capacitación en sistemas de producción de baja complejidad es adecuada, el gobierno y el sector privado deben trabajar juntos para desarrollar capacitación en operaciones más complejas.

Las tendencias cambiantes de los consumidores crean una oportunidad para que los productores hondureños pasen del algodón a los tejidos sintéticos. Honduras puede capitalizar la creciente demanda de prendas informales y el mercado cruzado de "ropa deportiva" aumentando su capacidad para producir prendas sintéticas, que disfrutan de una mayor ventaja arancelaria que las prendas a base de algodón en el mercado estadounidense. Sin embargo, un análisis de la combinación de productos actual de Honduras también revela un mayor potencial de crecimiento en las prendas que la industria ya produce, como las camisetas de punto; camisas para hombres y niños; medias; trajes de mujer y niña; y jerseys, jerseys y cárdigans. Honduras también tiene un potencial de exportación subexplotado en productos actuales más marginales, como abrigos para hombres y niños; ropa deportiva y de alto rendimiento; y otras prendas de punto de poliéster.

La oferta limitada de tejidos en la región destaca la oportunidad de nuevas inversiones en fábricas textiles. Las nuevas fábricas permitirían a Honduras llenar el vacío regional de telas en productos tejidos. Mientras tanto, la menor dependencia de las importaciones permitiría a los productores hondureños dedicarse más plenamente a la producción de prendas tejidas para el mercado estadounidense.

El desarrollo de soluciones ecológicas puede ser una fuente de ventaja competitiva. En el subsector textil relativamente intensivo en capital, la adopción de soluciones de economía circular, como parques ecoindustriales y procesos de producción eficientes en recursos, podría ayudar a Honduras a diferenciarse de sus competidores. Las marcas y los consumidores que valoran la sustentabilidad demandan cada vez más prendas producidas a través de procesos amigables con el ambiente, y las firmas hondureñas podrían convertirse en líderes en este segmento de mercado.

Honduras tiene oportunidades para diversificarse a otros mercados más allá de los Estados Unidos. Honduras tiene acuerdos de libre comercio y otros arreglos bilaterales con más de 40 países. A medida que Centroamérica se vuelve más integrada económicamente, Honduras tiene el potencial de aumentar las exportaciones de telas a El Salvador, Guatemala, México y Nicaragua. Otros posibles mercados regionales de exportación son Colombia y Costa Rica. Sin embargo, diversificarse en el mercado europeo será más difícil, ya que Europa actualmente representa menos del 5 por ciento de las exportaciones hondureñas de textiles y prendas de vestir, y Honduras no tiene los lazos económicos preexistentes o la ventaja de proximidad con los compradores europeos que disfruta con los Estados Unidos y sus vecinos regionales.

Una mayor coordinación regional mejorará el comercio regional y fortalecerá a Centroamérica como bloque económico. Una mayor colaboración con los países vecinos, especialmente El Salvador y Guatemala, podría generar ganancias de eficiencia a través de economías de escala. Estas oportunidades van más allá del sector de textiles y prendas de vestir, y el desarrollo de vínculos con Guatemala en el sector de autopartes podría ofrecer una oportunidad para aumentar la integración vertical en la región e ir más allá de la producción básica.

A medida que se acelera el proceso de nearshoring de EE. UU. y se acortan las cadenas de suministro globales, Honduras está en una buena posición para captar nuevos compradores e inversores estratégicos. Honduras puede atraer nueva IED mediante la creación de zonas industriales "plug and play" adicionales. Inversiones en materia prima la producción, especialmente de tejidos, fortalecería las cadenas de valor nacionales. El comercio electrónico y el marketing directo al consumidor también ofrecen un importante potencial de crecimiento, particularmente en el contexto de un entorno minorista estadounidense difícil. Varias fábricas en Honduras ya están explotando este canal de distribución, aunque en una escala relativamente pequeña.

La Tabla 4.6 enumera las acciones recomendadas para abordar Desafíos en el sector de manufactura ligera en Honduras.

TABLA 4.6 RESUMEN DE DESAFÍOS, RECOMENDACIONES, Y ORGANISMOS DE EJECUCIÓN EN EL SECTOR DE MANUFACTURA LIGERA

Desafíos	Recomendaciones	Agencias Implementadoras	Corto o mediano plazo
Mejora del entorno empresarial			
La falta de una visión estratégica para la manufactura ligera debilita el diseño de políticas.	1. Sobre la base de la visión Honduras 20/20, desarrollar una estrategia integral para la fabricación ligera que identifique áreas para el desarrollo de capacidades institucionales, aborde las limitaciones de las políticas y fomente una relación de colaboración organizada con el sector privado.	1. Office of the President, SDE, ProHonduras	A corto plazo
La energía costosa y poco confiable eleva los costos operativos y disminuye la competitividad.	1. Identificar políticas para reducir los costos de energía y promover la adopción de tecnologías eficientes de energía, agua y manejo de desechos. 2. Mejorar la distribución de energía y reducir el costo de la electricidad para mejorar el entorno empresarial y atraer nuevos inversores, especialmente en el área de capital intensivo de las fábricas textiles.	1–2. SEN, ENEE, IMF, Grupo del Banco Mundial y comunidad de donantes	Mediano plazo
La integración regional limitada inhibe la integración en las cadenas globales de valor.	1. Mejorar la integración regional para aprovechar mejor la proximidad al mercado estadounidense. 2. Apoyar los esfuerzos para mejorar la integración regional, particularmente a través de una administración aduanera armonizada dentro del Triángulo Norte para crear cadenas de valor regionales más eficientes al reducir el tiempo y el costo involucrados en el comercio transfronterizo.	1–2. SRE, SDE	Mediano plazo
El apoyo insuficiente a la mano de obra socava la formación de capital humano.	1. Mejorar las condiciones socioeconómicas de los trabajadores de la industria manufacturera ligera a través de un enfoque renovado en la calidad de la vivienda, el transporte, la alimentación y la atención médica, especialmente en los principales parques industriales, para asegurar la sostenibilidad a largo plazo de la industria maquiladora.	1. AHM, SDE, operadores de maquila	A corto plazo

Desafíos	Recomendaciones	Agencias Implementadoras	Corto o mediano plazo
Mejorar la productividad y la adición de valor			
El abastecimiento limitado de materia prima local es un riesgo para la industria.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fomentar el desarrollo de cadenas de valor verticales para impulsar la competitividad del sector maquilador. Fomentar un entorno operativo empresarial más propicio y políticas de inversión que permitan a la industria aumentar sus vínculos internos hacia atrás, especialmente con las PYMES. 2. A medida que el sector mundial de textiles y prendas de vestir se consolide aún más y las principales marcas y minoristas de EE. UU. acorten sus cadenas de suministro, cree una cadena de valor nacional vertical más robusta mediante el fortalecimiento de los vínculos con las PYMES para ampliar el impacto económico del sector más allá de las empresas orientadas a la exportación. 	1–2. AHM, operadores de maquila	A corto plazo
La producción de EPP durante la crisis del COVID-19 ha abierto nuevas posibilidades productivas, pero la diversificación debe sustentarse en un mercado global competitivo.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ayudar al sector de textiles y prendas de vestir a explotar las oportunidades de EPP fomentando la inversión en maquinaria e infraestructura física para cumplir con las especificaciones y certificaciones médicas. 2. Llevar a cabo un análisis de costo-beneficio de EPP que (a) estime la demanda actual de EPP en los Estados Unidos y en todo el mundo; (b) pronostica la demanda futura, especialmente en el mercado estadounidense; (c) identifica los productos, diseños, máquinas y materias primas que más se necesitan para desarrollar este mercado en el Mediano Plazo; y (d) revisa los procesos de fabricación y certificación necesarios. 	1–2. AHM, operadores de maquila	A corto plazo

Desafíos	Recomendaciones	Agencias Implementadoras	Corto o mediano plazo
Complejidad creciente			
Se necesitarán habilidades laborales más sofisticadas para pasar a formas de producción de mayor valor agregado.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aumentar la capacidad de capacitación: Aumentar la capacitación disponible a través de AHM, para incluir capacitación técnica más avanzada. 2. Las necesidades de capacitación incluyen capacitación especializada para ingenieros, supervisores técnicos, ingenieros químicos y de teñido. A medida que Honduras avanza más hacia la fabricación de materias primas, también se requerirá capacitación en nuevas máquinas, telares, etc., especialmente para tejidos. 	1–2. SDE, ProHonduras, AHM, operadores de maquila	A corto plazo
Las entradas limitadas de IED retrasan el desarrollo del sector de la maquila.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fortalecer la promoción de inversiones y fomentar nuevas asociaciones estratégicas para difundir nuevas tecnologías y acceder a nuevos segmentos de la cadena de valor global mediante la creación de misiones de inversión específicas, el desarrollo de "pitch decks" de inversión personalizados y la exploración de la posibilidad de crear una "ventanilla única" para los inversores. 	1. SDE, ProHonduras, AHM	A corto plazo
El abastecimiento limitado de materias primas locales aumenta la dependencia de las cadenas de suministro globales al tiempo que reduce el valor agregado interno.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Utilizar financiamiento concesionario para promover la inversión en fábricas textiles y la producción de materias primas, especialmente telas tejidas. 	1. SDE, ProHonduras, AHM, operadores de maquila	A corto plazo

Nota: A corto plazo = 1–2 años; Mediano plazo = 3–5 años. AHM = Honduran Maquila Association (Asociación Hondureña de Maquiladores); ENEE = National Electricity Company (Empresa Nacional de Energía Eléctrica); FDI / IED = la inversión extranjera directa; IMF / FMI = Fondo Monetario Internacional; PPE / EPP = equipo de protección personal; SDE = Secretariat of Economic Development (Secretaría de Desarrollo Económico); SEN = Secretariat of State in the Energy Office (Secretaría de Estado en el Despacho de Energía); PYMES = pequeñas y medianas empresas; SRE = Secretariat of Foreign Affairs of the Republic of Honduras (Secretaría de Relaciones Exteriores de Honduras).



4.3 TERCERIZACIÓN DE PROCESOS DE NEGOCIO

Visión general del mercado

La subcontratación de procesos de negocios (BPO) es uno de los sectores de servicios más dinámicos y de más rápido crecimiento, tanto en América Latina como en el mundo. BPO permite a los proveedores dedicados brindar soporte operativo y realizar otros procesos comerciales auxiliares para las empresas de los clientes, que a menudo tienen su sede en otro país. Los dos tipos principales de BPO son los servicios administrativos y administrativos (recuadro 4.2). El sector global de BPO creció un 13,6 % (a/a) en 2019, alcanzando un valor total de US\$135 500 millones, y se espera que se expanda otro 40 % entre 2020 y 2025. En los últimos años, América Latina se ha convertido en un mercado global líder en BPO, medido por los ingresos de la industria (figura 4.7). Si bien los sectores de BPO de los países centroamericanos están menos desarrollados que los de Brasil, México y Colombia, el Índice de Ubicación de Servicios Globales (GSLI) de AT Kearney de 2019 clasificó a Panamá y Costa Rica entre los 50 principales países del mundo⁶², seguidos por sectores BPO establecidos en Guatemala y El Salvador. Los destinos emergentes de BPO fuera de América Latina incluyen Bulgaria, Rumania y la República Árabe de Egipto.

El sector BPO en Honduras ofrece importantes oportunidades para el crecimiento económico y la creación de empleo. El relativamente nuevo sector BPO de Honduras generó exportaciones de servicios de US\$238 millones en 2019, lo que representa el 17,2 por ciento de las exportaciones totales de servicios (gráfico 4.8). El sector está creciendo a una tasa promedio de 8 a 10 por ciento por año,⁶³ y emplea alrededor de 20,000 trabajadores,⁶⁴ el tercer número más grande de trabajadores de BPO en Centroamérica. Los grandes flujos de inversión han impulsado el crecimiento del sector BPO, especialmente la IED en la industria de las telecomunicaciones, que ha financiado mejoras tecnológicas y la expansión de la red. Las empresas de servicios móviles aumentaron su cobertura geográfica y se diversificaron hacia la televisión por cable y satelital, así como la transmisión de datos. El gobierno de Honduras priorizó el sector en su Plan Nacional de Desarrollo⁶⁵ debido a su rápido crecimiento y potencial de empleo, combinado con las fuertes ventajas competitivas de Honduras en costos laborales, infraestructura BPO de clase mundial, fuerza laboral joven y en gran parte bilingüe y ubicación geográfica estratégica. El plan tiene como objetivo aumentar las exportaciones del sector a US\$ 3700 millones para 2025 y crear 74 000 nuevos puestos de trabajo de BPO entre 2020 y 2025,⁶⁶ mientras se diversifica hacia mercados de exportación adicionales, como Canadá, Colombia y México, y hacia servicios de mayor valor, como aplicación gestión y manejo de documentos.

Veinticuatro empresas de BPO están actualmente activas en Honduras.⁶⁷ La mayoría de las empresas de BPO operan centros de llamadas que brindan servicio al cliente, telemarketing y servicios de traducción, y una pequeña parte ofrece servicios financieros, administrativos, contables y de recursos humanos de mayor valor. Las firmas hondureñas de BPO respaldan principalmente los servicios de telefonía móvil, la industria hotelera y turística, el transporte y la logística y la agroindustria, con clientes clave basados principalmente en América del Norte, seguida de Europa.

CUADRO 4.2 SERVICIOS DE TERCERIZACIÓN DE PROCESOS DE NEGOCIO

La subcontratación de procesos comerciales (BPO) permite a las empresas aumentar sus capacidades a bajo costo al contratar una empresa especializada en otro país para llevar a cabo funciones específicas. Además de los servicios tradicionales de BPO, algunas empresas ofrecen servicios de mayor valor, como la subcontratación de procesos de conocimiento (KPO), la subcontratación de tecnología de la información (ITO) y la provisión de servicios de aplicaciones (ASP). El sector de outsourcing de Honduras se enfoca en los servicios tradicionales de BPO, especialmente en los centros de llamadas.

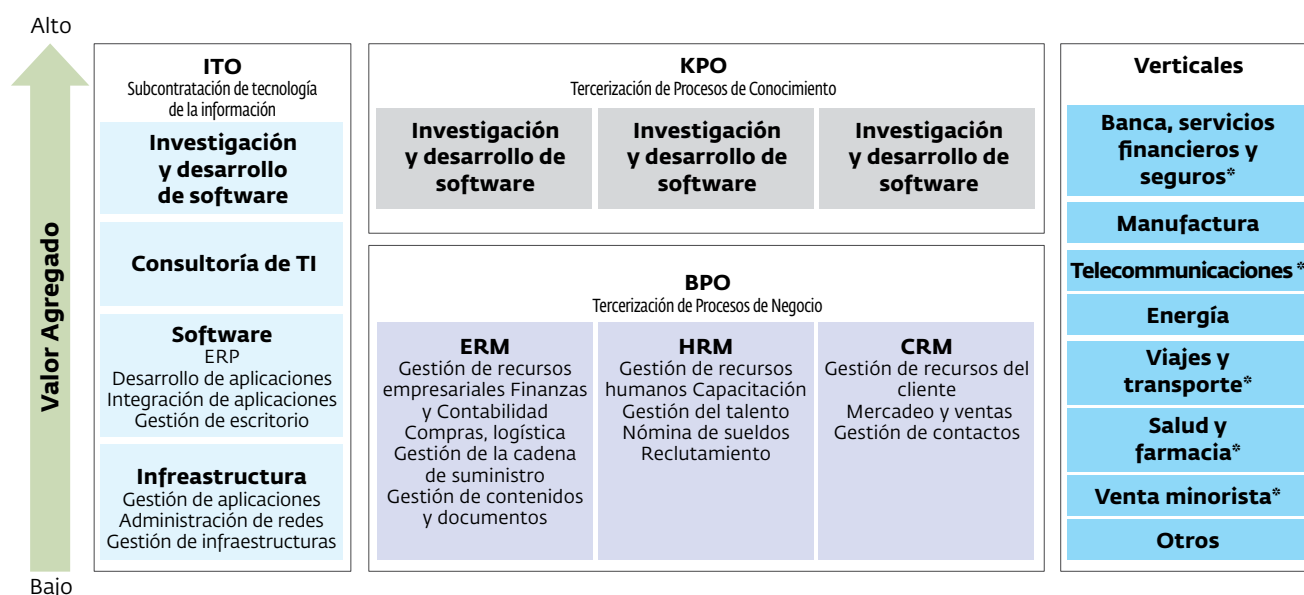
Al especializarse en funciones que se pueden realizar de forma remota, los proveedores de BPO pueden aumentar la eficiencia operativa de las empresas en una amplia gama de sectores. La subcontratación de

recursos humanos es el segmento BPO más grande y representa el 27,9 por ciento del valor total del mercado en 2017, según MarketLine.

Los servicios de BPO de atención al cliente incluyen la entrada, gestión y análisis de datos; encuestas; contabilidad; y tareas similares. La BPO administrativa abarca las relaciones con los clientes (incluidos los centros de llamadas), los servicios de correo electrónico, el soporte técnico y otros servicios. KPO involucra actividades comerciales relacionadas con la información, mientras que ITO incluye la provisión remota de infraestructura tecnológica y experiencia. ASP normalmente implica la gestión de suscripciones de software. Si bien ASP a menudo se proporciona en paralelo con BPO o ITO, normalmente es una utilidad de información fija en lugar de un tipo de infraestructura o proceso comercial.

Fuente: MarketLine, Servicios Globales BPO, abril 2018. Extraído de <https://store.marketline.com/report/ohmf3279--global-bpo-services-3>.

FIGURA 4.7 MAPA DE LA INDUSTRIA DE TERCERIZACIÓN DE PROCESOS DE ALTO NIVEL

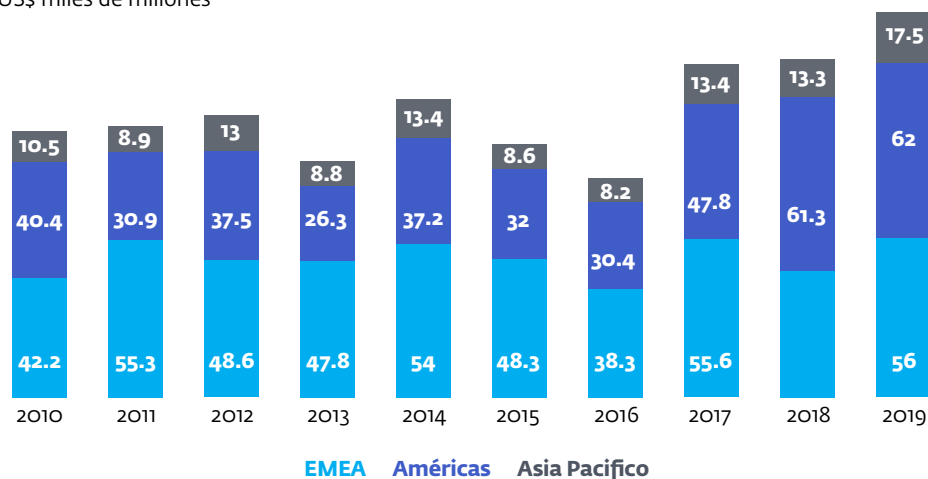


Fuentes: Gary Gereffi, Mario Castillo y Karina Fernandez-Stark, "The Offshore Services Industry: A New Opportunity for Latin America" (Informe de política IDB-PB-101, Washington, DC, Banco Interamericano de Desarrollo, 2009), <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=35030707>; Anna Abara y Yoon Heo, "Resilience and Recovery: The Philippine IT/BPO Industry during the Global Crisis", *International Area Studies Review* 16 no. 2 (2016): 160–83, <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.876.4497&rep=rep1&type=pdf>.

Nota: Las verticales de la industria identificadas con un (*) asterisco indican la presencia de empresas hondureñas de BPO. BPO = Tercerización de Procesos de Negocio; CRM = gestión de recursos del cliente; ERM = gestión de recursos empresariales; ERP = Planificación de recursos empresariales; HRM = administración de recursos humanos; ITO = subcontratación de tecnología de la información; KPO = Tercerización de procesos de conocimiento.

FIGURA 4.8 INGRESOS GLOBALES DE LA INDUSTRIA DE TERCERIZACIÓN POR REGIÓN, 2010-19

US\$ miles de millones

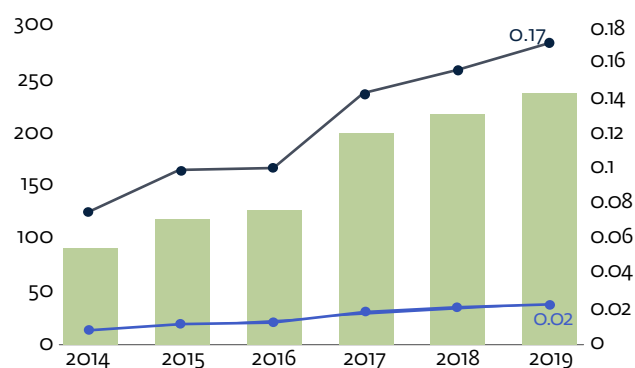


Fuente: Statista, Distribución geográfica. Basado en global, 2010 a 2019,
<https://www.statista.com/statistics/189795/global-outsourcing-industry-revenue-by-region/>

Nota: EMEA = Europa, Medio Oriente y África.

FIGURA 4.9 EXPORTACIONES DE SERVICIOS EMPRESARIALES, HONDURAS

US\$ millones (LHS)

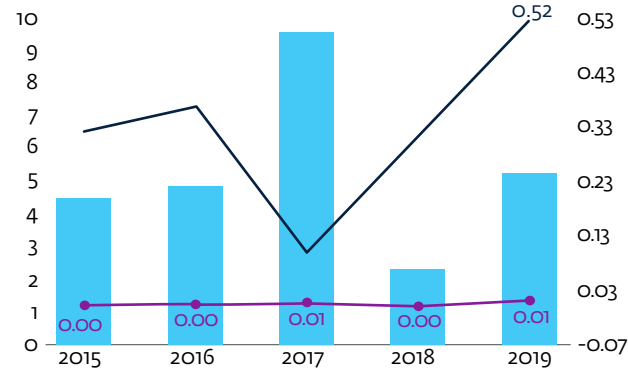


Exportaciones de servicios empresariales (LHS)
 Participación en las exportaciones totales de bienes y servicios
 Participación en las exportaciones totales de servicios

Fuente: Encuestas empresariales y registro administrativo tributario y cambiario, Banco Central de Honduras.

FIGURA 4.10 FLUJOS DE IED AL SECTOR BPO, HONDURAS

US\$ millones (LHS)



Entradas de IED al sector BPO (LHS)
 Entradas de IED al sector BPO, % del total de IED
 Entradas de IED en el sector de los servicios, porcentaje de la IED total

Fuente: Cálculos del personal del Banco Mundial basados en datos del Banco Central de Honduras.

Nota: BPO = Tercerización de Procesos de Negocio;
 FDI / IED = la inversión extranjera directa.

Los centros de BPO están ampliando sus ofertas y capacidades de servicios. Los BPO se concentran en las ZEE, incluidas las zonas francas y los parques industriales de San Pedro Sula y Tegucigalpa, y algunos son miembros de la AHM.⁶⁸ Las empresas de BPO con sede en zonas económicas especiales disfrutan de un régimen comercial preferencial y reciben los servicios prestados por operadores y empresas de la zona, como electricidad y educación. La zona económica especial más grande es el Parque Empresarial Altia, que fue construido en 2010 y forma parte de la AHM. Altia Business Park ofrece instalaciones de última generación para servicios de BPO, que incluyen oficinas, seguridad, bancos, un campus universitario, instalaciones recreativas compartidas, un centro comercial y un hotel.⁶⁹ Alberga más de 15 BPO, que emplean directamente alrededor de 6.000 trabajadores. El complejo Altia apuesta por la sostenibilidad, con edificios que aspiran a la certificación LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) y generación privada de electricidad a partir de fuentes que van desde el petróleo hasta la hidroeléctrica. Altia brinda servicios de "aterrizaje suave" para centros de llamadas y otros operadores de BPO, incluido el soporte con el proceso de autorización de zona franca, servicios de reclutamiento, servicios legales, comunicaciones e infraestructura de construcción. Grupo Karims, el desarrollador detrás de Altia, ha comenzado la construcción de un parque similar en la zona franca de Tegucigalpa.

El gobierno ha adoptado políticas y leyes para apoyar el desarrollo de las exportaciones de BPO. Los principales incentivos incluyen el uso autorizado de las ZEE por parte de las empresas de BPO y el acceso a regímenes favorables de impuestos sobre la renta e impuestos a la importación en virtud de la Ley de 2016 para promover los centros de llamadas y la subcontratación de servicios comerciales.⁷⁰ Honduras también reformó la Ley de Zonas Francas a principios de 2020 para garantizar los beneficios fiscales, con el tiempo, agilizar los trámites de cumplimiento y garantizar la seguridad jurídica. Si bien la Ley de Zonas Francas es muy similar a la Ley para Fomentar los Centros de Llamadas y la Tercerización de Servicios Empresariales, la mayoría de las empresas de BPO prefieren registrarse bajo la primera debido a su exención de impuestos municipales. Sin embargo, no existe una estrategia gubernamental específica para promover la industria de BPO ni una estrategia conjunta entre los sectores del sector público y privado. Además, no existe ninguna asociación de la industria de BPO que represente o actúe como cabildero para el sector de BPO y apoye el diálogo entre el sector público y el privado.

El conocimiento generalizado del idioma inglés y los costos laborales relativamente más bajos hacen de Honduras un lugar atractivo para las empresas internacionales de BPO. Honduras tiene una población de habla inglesa de casi 500.000 habitantes, lo que representa el 6 por ciento de la población total.⁷¹ Además, se estima que el 97 por ciento de la población tiene un grado básico de familiaridad con la tecnología de la información y la comunicación. Honduras tiene más de 700 escuelas y alrededor de 60.000 maestros que ofrecen enseñanza del idioma inglés a 2,2 millones de estudiantes, y varias escuelas ofrecen un plan de estudios centrado en el empleo en el sector BPO. Según ProHonduras, cada año el sistema educativo produce alrededor de 2,000 graduados que dominan el inglés y están calificados para trabajar en BPO. Muchas empresas de BPO consideran que la flexibilidad proporcionada por la ley laboral hondureña, que permite contratos de salario por hora y salarios, es una característica muy atractiva que ayuda a mantener los costos bajos y ajustables para adaptarse a los horarios específicos de los clientes o las necesidades estacionales. Los salarios por hora en Honduras están cerca del punto medio de América Central (tabla 4.7).

TABLA 4.7 SALARIO MÍNIMO PROMEDIO EN CENTROAMÉRICA, US\$

	Salario mínimo oficial por hora	Salario mínimo mensual basado en semana laboral de 40 horas	Salarios mensuales promedio en el sector BPO (hallazgos de la misión CPSD)
Nicaragua	0.76	181.17	285
El Salvador	1.25	253.60	300
Guatemala	1.49	366.50	350
Costa Rica	2.36	556.41	550–600
Honduras	2.80	420.60	450
Panamá	2.81	528.00	600

Fuente: A mediados de 2020, estimaciones del personal del Banco Mundial basadas en datos de los gobiernos de Honduras, Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Costa Rica, así como del periódico panameño El Capital. Ver <http://www.trabajo.gob.hn>; <http://legislacion.asamblea.gob.ni>; <http://www.mtps.gob.sv>; <https://www.mintrabajo.gob.gt>; <http://www.mtss.go.cr>; <https://elcapital-financiero.com>.

Nota: BPO = Tercerización de Procesos de Negocio; CPSD = Diagnóstico del sector privado del país.

El impacto de COVID-19 en el sector BPO

Las empresas hondureñas de BPO se han adaptado en gran medida al trabajo remoto en medio de la pandemia de COVID-19. En las entrevistas, los representantes de casi todas las empresas de BPO indicaron que habían ayudado a facilitar la transición al trabajo en el hogar, incluido el traslado de las operaciones del centro de llamadas a los hogares del personal y la provisión de computadoras portátiles o estaciones de trabajo en el hogar. La transición al trabajo remoto ha permitido a las empresas reducir los costos asociados con el alquiler, la seguridad y el transporte hacia y desde las oficinas de BPO, aunque algunas empresas continúan brindando transporte a los trabajadores esenciales que deben viajar a las oficinas durante el cierre. Mientras tanto, los trabajadores a domicilio dedican menos tiempo desplazamientos y experimentan riesgos de seguridad reducidos. Además, las empresas hondureñas de BPO han encontrado nuevos nichos de subcontratación durante la pandemia, incluidos los servicios de traducción médica para clientes estadounidenses.⁷²

La pandemia ha tenido un gran impacto en la dotación de personal y el crecimiento en la industria de BPO. Los empleados que se enferman con el virus, el personal que trabaja completamente desde casa, los retrasos en la obtención de nuevos contratos o la extensión de los existentes y las estrictas restricciones a los viajes internacionales han afectado a las empresas de BPO. Algunas empresas informan que han despedido a parte de su fuerza laboral.

Dado que una proporción cada vez mayor de empleados trabaja desde casa, la falta de acceso confiable a Internet y los frecuentes cortes de electricidad en las áreas residenciales ahora plantean serios riesgos para la continuidad del negocio y la calidad del servicio. La conectividad limitada a Internet y los servicios de electricidad poco confiables son

un desafío especialmente serio para los trabajadores ubicados en ciudades pequeñas o áreas rurales fuera de San Pedro Sula, Tegucigalpa y La Ceiba. Algunas empresas han proporcionado a sus empleados fuentes de alimentación ininterrumpidas, pero otras continúan experimentando frecuentes interrupciones del servicio. Sin el continuo despliegue agresivo de banda ancha en todo el país, la opción de trabajar desde casa se limitará a los trabajadores que viven en las ciudades más grandes del país o sus alrededores.

Honduras carece de regulaciones para brindar orientación y apoyo a las empresas durante emergencias como una pandemia, pero el gobierno ha adaptado el marco legal para facilitar la transición al trabajo remoto. Las autoridades flexibilizaron los requisitos reglamentarios para ampliar el acceso a Internet y otros servicios de comunicaciones para respaldar la provisión de salud pública y educación en áreas remotas, vulnerables y desatendidas. El gobierno también creó un Plan Nacional de Banda Ancha diseñado para fortalecer la infraestructura nacional de telecomunicaciones y mejorar la conectividad. El confinamiento desencadenó discusiones entre los operadores de centros de llamadas sobre la falta de regulación de los trabajadores de BPO que se conectan a clientes internacionales desde sus hogares a través de redes privadas virtuales (VPN), sin pasar por Hondutel o los operadores móviles (Anexo F).

El trabajo remoto ha aumentado la necesidad de medidas robustas de ciberseguridad. Las tecnologías como el uso de escritorios virtuales y aplicaciones de software como servicio pueden eliminar o reducir la pérdida de datos, las violaciones de privacidad u otros riesgos. Sin embargo, la adopción de estas tecnologías puede requerir una cooperación adicional con los proveedores o ajustes de contrato. Aunque costosos, los esfuerzos de mitigación tenderán a resultar rentables dada la magnitud de los riesgos involucrados.

El Cuadro 4.3 describe los Desafíos y oportunidades que la pandemia de COVID-19 ha planteado para el sector BPO en Honduras.

CUADRO 4.3 RETOS Y OPORTUNIDADES DEL COVID-19 EN EL SECTOR BPO

La pandemia de COVID-19 ha impulsado muchos cambios en la industria de la subcontratación de procesos comerciales (BPO), que van desde la ejecución de planes de recuperación ante desastres hasta el diseño de un modelo de trabajo remoto continuo que puede producir cambios permanentes en las operaciones de BPO.

Desafíos

- Falta de supervisión directa del personal
- Internet residencial poco confiable y de baja capacidad
- Energía residencial poco confiable
- Falta de ambiente de trabajo profesional
- Falta de interacción directa con el cliente
- Mayor competencia regional y global

Oportunidades

- Costos de instalación reducidos
- Reducción de gastos operativos directos
- Respuesta más rápida a las demandas cambiantes de los clientes
- Potencialmente mayor acceso a diferentes habilidades y competencias fuera de San Pedro Sula
- Potencial para ser más competitivo con los proveedores de BPO regionales y globales

Durante los primeros días del confinamiento por la COVID-19, los clientes parecían tolerantes y comprensivos con las interrupciones del servicio de BPO. Esta tolerancia está disminuyendo dentro de la comunidad de subcontratación y todos los desafíos deben mitigarse o superarse mediante cambios en los procesos, capacitación del personal e inversión en nuevos equipos y recursos.

Fuente: Elaboraciones del personal del Banco Mundial basadas en amplias consultas con las partes interesadas en Honduras.

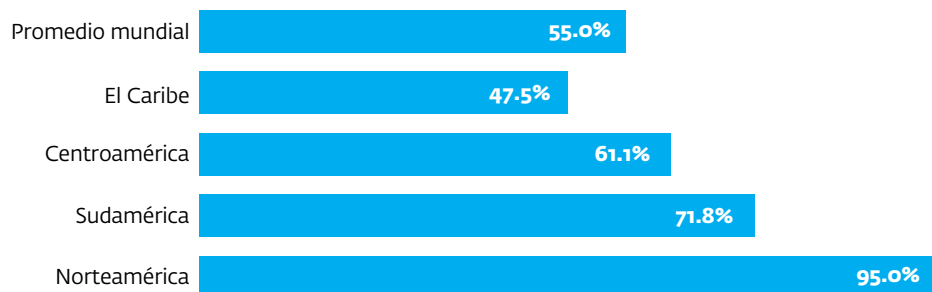
Barreras clave para abordar

Las debilidades en la infraestructura de telecomunicaciones, las bajas tasas de penetración de banda ancha, los procesos regulatorios onerosos, los desajustes de habilidades y los efectos negativos en la reputación inhiben el crecimiento de la industria BPO hondureña. Las empresas de BPO dependen de un ancho de banda de alta calidad y alto rendimiento, pero las tasas de acceso a Internet en Honduras son bajas según los estándares regionales. Si bien las empresas locales de telecomunicaciones se han diversificado hacia los servicios de cable y satélite, mejorando la escala del acceso a Internet y la transmisión de datos, los indicadores de calidad no han mejorado sustancialmente. Además, la empresa nacional de telecomunicaciones, Hondutel, no promueve el uso compartido de infraestructura pública a pesar de su mandato de establecer un estándar más alto para los acuerdos de nivel de servicio, invertir en nueva infraestructura y competir con el sector privado en costo y calidad. El proceso de registro complejo, inconsistente y lento para las empresas de BPO presenta desafíos adicionales para iniciar un negocio. A pesar de la fuerza laboral relativamente bien educada de Honduras, las empresas informan que tienen dificultades para encontrar trabajadores que puedan cumplir con los requisitos de los trabajos altamente calificados. Finalmente, la corrupción y el crimen crean efectos reputacionales adversos que inhiben la inversión extranjera en Honduras. Estos Desafíos ralentizan el crecimiento del sector BPO hondureño y socavan su competitividad.

Infraestructura

La infraestructura de telecomunicaciones limitada es una restricción especialmente grave en el sector de BPO. Las telecomunicaciones son una utilidad esencial para las empresas de BPO, que requieren conexiones de alto rendimiento y ancho de banda de alta calidad. Mientras que Centroamérica supera el promedio mundial en penetración de internet, Honduras está rezagado tanto en los promedios regionales como globales (figura 4.11 y tabla 4.8). Las principales ciudades de San Pedro Sula, Tegucigalpa y La Ceiba tienen altas tasas de penetración de banda ancha, pero la conectividad es limitada en otras áreas del país. A nivel nacional, solo el 2.66 por ciento de la población tiene acceso a internet fijo o servicios de telecomunicaciones, mientras que el 28.6 por ciento tiene acceso a internet móvil, principalmente dentro de las ciudades más grandes.⁷³ Además, los costos representativos de Honduras para el acceso de banda ancha fija están por encima del promedio regional y los de otros exportadores de BPO (gráfico 4.12 y cuadro 4.9). La infraestructura de telecomunicaciones inadecuada socava la competitividad del sector BPO y frena su crecimiento.⁷⁴

Honduras hace poco uso del Punto de Intercambio de Internet (IXP), un acuerdo de cooperación entre los proveedores de servicios de Internet de la red troncal del país para interconectar e intercambiar el tráfico de Internet a nivel nacional en lugar de a través de ubicaciones internacionales. Un IXP es más valioso cuando los usuarios domésticos originan y acceden al contenido o el tráfico de Internet. Según un representante de la Cámara de Compensación de Paquetes de IXP de Honduras, el IXP-HN, establecido en 2015, rara vez se utiliza para el intercambio de internet doméstico, actualmente admite solo tres participantes y no acepta ni facilita nuevas interconexiones como sistemas universitarios o acceso. redes No hay ningún incentivo para que los operadores se interconecten dentro del país.⁷⁵ Es probable que la mayoría del intercambio de datos ocurra a través de un tercero a través del Punto de acceso a la red de las Américas en Miami, también conocido como MI1. Si bien la mayoría de las oficinas en el hogar y las aplicaciones utilizadas por los trabajadores de BPO ahora están conectadas a través de líneas privadas internacionales o VPN, algunas empresas que atienden principalmente a clientes nacionales, como agencias gubernamentales, bancos o trabajadores en el hogar, pueden recibir un mejor servicio mediante el intercambio de datos dentro de la red del país.

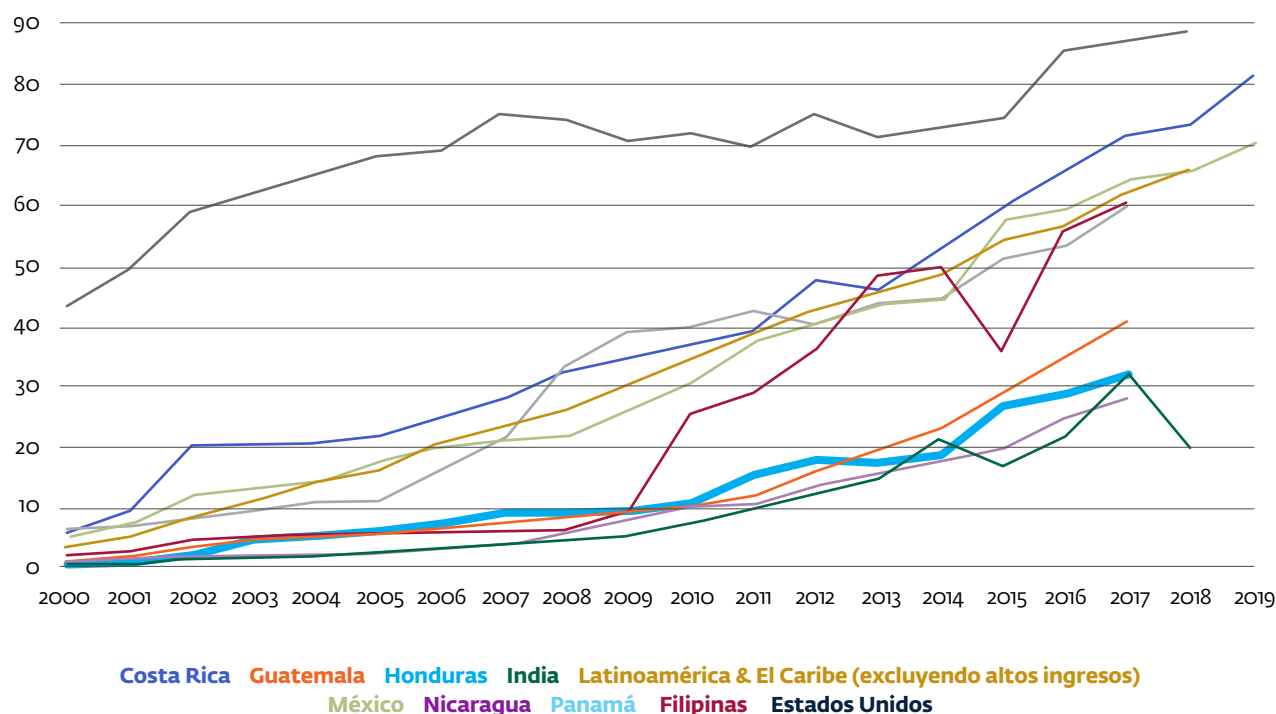
FIGURA 4.11 TASAS DE PENETRACIÓN DE INTERNET ENTRE LAS REGIONES DEL MUNDO, 2018

Fuente: Internet World Stats: Estadísticas de uso y población, www.internetworldstats.com/stats2.htm.

TABLA 4.8 PENETRACIÓN DE INTERNET EN CENTROAMÉRICA, 2019

	Población	Población, % de América Central	Usuarios de internet	Penetración (% de la población)
	(2019 est.)		30 de junio de 2019	Penetración
Belice	390,231	0.20	200,020	51.30
Costa Rica	4,999,384	2.70	4,296,443	85.90
El Salvador	6,445,405	3.50	3,700,000	57.40
Guatemala	17,577,842	9.70	7,268,597	41.40
Honduras	9,568,688	5.30	3,600,000	37.60
México	132,328,035	72.80	88,000,000	66.50
Nicaragua	6,351,157	3.50	2,700,000	42.50
Panamá	4,226,197	2.10	2,899,892	68.60
Total	181,886,939	100.00	112,708,598	

Fuente: Internet World Stats: Estadísticas de uso y población, www.internetworldstats.com/stats2.htm.

FIGURA 4.12 USUARIOS DE INTERNET COMO PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN, HONDURAS Y COMPARADORES (%)

Fuente: Indicadores de desarrollo mundial.

Se podría fortalecer la infraestructura de telecomunicaciones internacionales que utiliza Honduras. Honduras está actualmente conectado a Internet global a través de dos cables submarinos, Maya 1 y Arcos, que tienen capacidades de 82 y 15 gigabits por segundo, respectivamente. Estas son generalmente consideradas las redes de más alta calidad en la región y brindan cerca del 99 por ciento de redundancia para las operaciones de BPO. Hondutel también administra tres estaciones de aterrizaje de cable submarino de fibra óptica ubicadas en Puerto Cortés, Puerto Trujillo y Puerto Lempira.⁷⁶ Todos los demás operadores de telecomunicaciones que conectan la infraestructura hondureña con recursos internacionales deben usar los cables en estas tres estaciones de aterrizaje. Como la mayoría de las empresas hondureñas de BPO atienden a una base de clientes de EE. UU., requieren acceso a múltiples conexiones de cable diversas a grandes centros como el MI1. Los carriers y operadores de televisión por cable que se conectan a recursos dentro de las Américas arriendan capacidad de ancho de banda de Hondutel u otros carriers internacionales presentes en las estaciones de aterrizaje del cable. Los operadores también brindan acceso satelital a ubicaciones remotas, y su capacidad es adecuada para conectar la mayoría de las áreas rurales o desatendidas a Internet y otros servicios de telecomunicaciones. No obstante, Honduras podría beneficiarse al mejorar la confiabilidad de la tecnología de la información, especialmente en áreas rurales remotas.

TABLA 4.9 COSTOS REPRESENTATIVOS DE INTERNET DE BANDA ANCHA FIJA, VELOCIDADES Y LÍMITES DE DATOS, HONDURAS Y COMPARADORES**Cesta de banda ancha fija, 2019**

	Suscripción mensual residencial	Velocidad	Límite por mes
	US\$	Mbit/s	GB
Brasil	10.92	2	Ilimitado
Costa Rica	17.16	1	Ilimitado
El Salvador	25	5	Ilimitado
Guatemala	23.81	3	Ilimitado
Honduras	34	5	Ilimitado
India	5.16	8	Ilimitado
México	18.14	10	Ilimitado
Nicaragua	32.19	1	Ilimitado
Panamá	31.95	10	Ilimitado
Filipinas	13.27	3	30
España	47.24	50	Ilimitado
Estados Unidos	43.54	100	1024

Fuente: Martin Schaaper, Medición del desarrollo digital: Tendencias de precios de las TIC 2019 (Ginebra: Unión Internacional de Telecomunicaciones, 2020), https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/prices2019/ITU_ICTpriceTrends_2019.

Nota: Mbit/s = megabits por segundo. GB = gigabyte.

El acceso a la infraestructura de telecomunicaciones de calidad comercial a menudo se limita a aquellas empresas de BPO que operan en zonas económicas especiales o grandes áreas comerciales. Los grandes campus que respaldan a las empresas de BPO y otras industrias de alta tecnología cuentan con proveedores de comunicaciones alternativos a nivel metropolitano y de edificios inteligentes. Por ejemplo, el desarrollador de bienes raíces KATTAN proporciona su propia infraestructura de fibra óptica dentro de sus propiedades, por lo que depende de operadores comerciales más grandes para vincular las empresas de BPO con ubicaciones internacionales.

La mayoría de las empresas de BPO que atienden a clientes en los Estados Unidos utilizan una extensión del plan de marcación de los EE. UU., lo que aumenta los costos del servicio debido tanto a problemas de rendimiento como al consumo adicional de ancho de banda de Internet y otros recursos de comunicación. Las empresas hondureñas parecen utilizar recursos de telecomunicaciones costosos y limitados, como el MI1. Las empresas de BPO que utilizan VPN contratan efectivamente líneas arrendadas de un operador internacional para conectarse con una empresa de telecomunicaciones nacional como Hondutel, Cable and Wireless, Tigo o Claro. El uso de VPN podría aumentar la latencia, agregar puntos potenciales de falla adicionales y reducir el ancho de banda general disponible para el operador, lo que aumenta los costos.

Entorno regulatorio y competencia en el mercado

La Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL) no promueve la compartición de infraestructura pública con el sector privado. Si bien Hondutel, una entidad gubernamental que es un proveedor principal de línea fija dentro de Honduras,⁷⁷ está explícitamente autorizado a compartir infraestructura pública con empresas privadas, se ha mostrado reacio a hacerlo. A medida que se intensifica la competencia, Hondutel enfrenta desafíos cada vez mayores de empresas privadas, y los representantes de Hondutel han expresado su preocupación con respecto a su capacidad para cumplir con los estándares más altos establecidos por el nivel de servicio acordado con sus clientes. Esto limita los acuerdos de innovación, utilidad y nivel de servicio disponibles para los usuarios, lo que a su vez también podría desanimar a las empresas de clientes internacionales a establecer una presencia comercial en Honduras. CONATEL no parece estar brindando incentivos o un plan estratégico con objetivos medibles para mejorar el estado de la banda ancha o la utilidad del servicio. El entorno regulatorio debe mejorarse en Honduras para promover aún más la competencia, obligar a los operadores a compartir su infraestructura y reducir los precios de banda ancha.

Un proceso de registro lento y complicado para las empresas de BPO parece causar demoras y aumentar los costos comerciales. Los representantes de las empresas de BPO describen el proceso de registro como oneroso, confuso e inconsistente. Según se informa, los gobiernos locales agregan tarifas de registro adicionales, modifican arbitrariamente los procedimientos y crean nuevos requisitos para los BPO que operan a nivel nacional. Para superar los Desafíos del proceso de registro, las empresas de BPO contratan firmas legales, consultoras y contables locales.

Los servicios educativos no confieren las habilidades demandadas por el sector privado necesarias para competir en el mundo de los negocios digitales. Las empresas de BPO informan que los proveedores de educación no invierten agresivamente en habilidades relacionadas con la tecnología, como las telecomunicaciones, infraestructura y ciberseguridad o competencias empresariales clave como la gestión de riesgos y el gobierno corporativo. Hay amplios graduados con formación en idioma inglés; sin embargo, la capacitación en habilidades técnicas específicas es limitada. Algunos programas de educación para habilidades técnicas están disponibles a través del Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP) y la Universidad Tecnológica Centroamericana (Universidad Tecnológica Centroamericana; UNITEC), que también tienen campus satélites cerca de ZEE y distritos comerciales. La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) ayuda a jóvenes emprendedores en Honduras a través de la Iniciativa Jóvenes Líderes de las Américas. Sin embargo, la capacitación profesional en tecnología de la información (TI), como la gobernanza, la gestión de riesgos de TI y la arquitectura empresarial, no están disponibles en las universidades locales y, por lo general, se adquieren en el extranjero. La fuerza laboral de Honduras puede quedarse atrás de la de otros países que están invirtiendo agresivamente en las habilidades necesarias para competir en un mundo empresarial digital altamente automatizado. Algunos BPO más grandes están ofreciendo programas de capacitación internos para cerrar la brecha de habilidades.

Otros Desafíos

Un suministro de electricidad costoso y poco confiable plantea riesgos para la continuidad del negocio y aumenta los costos operativos. La industria de BPO se ha adaptado a la mala calidad de los servicios públicos mediante la instalación de generadores de respaldo. Para las empresas de BPO, los propietarios y los promotores inmobiliarios que operan en las ZEE o en algunos edificios modernos, la energía de respaldo está disponible a través de generadores diésel.⁷⁸ Algunos propietarios, como KATTAN, generan su propia energía en sus desarrollos inmobiliarios utilizando una combinación de paneles solares y dispositivos de almacenamiento como baterías Tesla u otras fuentes de alimentación industriales. Empresas de BPO como IASSA y AVANZA⁷⁹ han invertido en su propia capacidad de generación de energía. Sin embargo, el suministro de electricidad público poco confiable está obstaculizando las operaciones de trabajo desde el hogar. El gobierno reconoció los Desafíos que enfrenta el sector eléctrico y señaló que la energía poco confiable puede inhibir el crecimiento de la industria de BPO. La corrupción se cita como un obstáculo importante para la inversión en el sector de BPO. Las firmas de BPO informan que la corrupción y las relaciones difíciles con los funcionarios del gobierno son un elemento rutinario de hacer negocios en Honduras. Las empresas también denuncian con frecuencia casos de corrupción en la administración pública y el poder judicial.

Los persistentes Desafíos de seguridad desalientan la inversión internacional. A pesar de que la tasa de homicidios ha disminuido en casi un 50 por ciento desde 2011,⁸⁰ Honduras sigue ocupando un lugar alto en la Escala de Tasa Global de Homicidios del Banco Mundial, cerca de Belice, El Salvador y Jamaica.⁸¹ Los inversionistas internacionales aún perciben a Honduras como un espacio inseguro y muy riesgoso para la inversión. Si bien muchas empresas de BPO están ubicadas en zonas económicas especiales o instalaciones de campus modernas con alta seguridad, el crimen y la violencia presentan riesgos graves para los empleados que deben viajar al trabajo a través de áreas peligrosas. El costo anual de la seguridad privada representa aproximadamente el 10 por ciento del PIB del país. Las partes interesadas del sector privado continúan instando al gobierno a asumir un papel más activo en la mejora de la situación de seguridad y la imagen del país en la comunidad internacional.

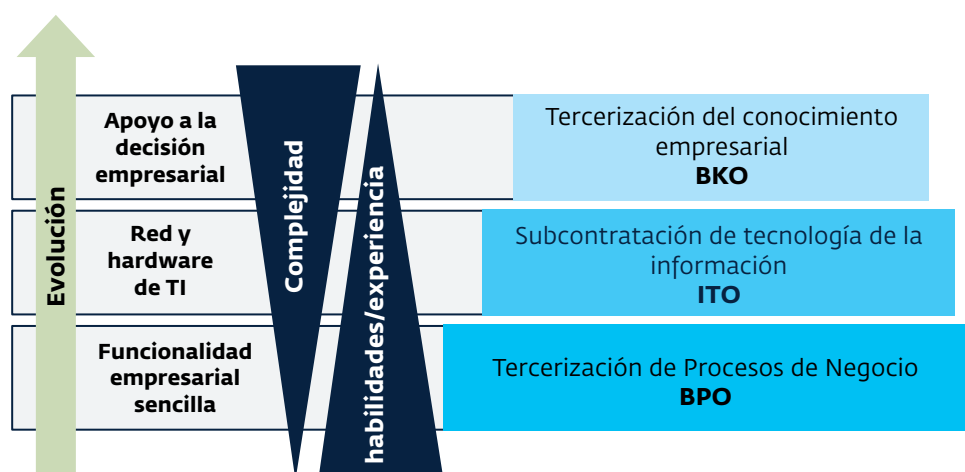
Oportunidades y Recomendaciones

Honduras continúa siendo un destino atractivo para BPO internacional, especialmente para call centers. Según el Informe de Centros de Contacto y BPO del Caribe y América Central de 2012,⁸² las proyecciones comerciales muestran que cada 1000 trabajadores contratados empleados en el sector de BPO generan entre US\$15 y US\$20 millones en ingresos por exportaciones. El sector de BPO tiene un considerable potencial de empleo formal, especialmente para los trabajadores más jóvenes, que representan alrededor de un tercio de la población y que tienden a ser más competentes en la adquisición de nuevas competencias tecnológicas. Sin embargo, para mantener su ventaja competitiva en una economía global en rápida evolución, Honduras debe invertir en las habilidades de la fuerza laboral. El sector BPO hondureño no puede competir en salarios indefinidamente, y el valor del personal con mayores habilidades digitales y analíticas está aumentando en todo el mundo.

Sin embargo, la competencia global, la automatización y el aumento de las ciberamenazas obligarán a las empresas de BPO a adoptar nuevos modelos y servicios comerciales. En las próximas décadas, se espera que las tecnologías disruptivas, como la automatización robótica de procesos, asuman muchas de las funciones que actualmente realizan los trabajadores de BPO. Los agentes de los centros de llamadas corren un riesgo especialmente alto de perder puestos de trabajo debido a la automatización de procesos, ya que sus funciones se automatizan más fácilmente que otras. La automatización de los trabajos de finanzas y contabilidad también podría resultar en pérdidas indirectas de empleo entre los proveedores de servicios BPO en estos campos. Además, el aumento de las ciberamenazas y la falta de un ecosistema de ciberseguridad sólido en Honduras (desde su marco regulatorio hasta los recursos humanos) representa una posible amenaza para la industria de BPO y su capacidad para competir. Los mercados laborales que no pueden adaptarse para satisfacer las necesidades cambiantes de las empresas se convertirán en destinos menos atractivos para la inversión.⁸³ Los centros de llamadas son un segmento BPO especialmente vulnerable, y Honduras no puede darse el lujo de dar por sentada su competitividad. Para mitigar estos riesgos, las empresas de BPO deberán capacitar a sus trabajadores para que realicen tareas más complejas que requieren un uso intensivo de conocimientos y tecnología.

El desajuste de habilidades existente en el mercado laboral hondureño podría presentar oportunidades para agregar nuevos servicios de alto valor a las carteras de las empresas de BPO. La mayoría de los BPO contratan candidatos sobrecalificados con títulos universitarios y de posgrado como agentes de centro de llamadas de nivel de entrada debido a la falta de trabajos sofisticados en otras industrias, como la banca y la atención médica.⁸⁴ Este excedente de trabajadores altamente calificados podría permitir a las empresas de BPO crear nuevos negocios. líneas en áreas intensivas en conocimiento. El proceso de incorporación del personal de algunos BPO incluye una entrevista de planificación de carrera para determinar los objetivos laborales y las ambiciones profesionales del candidato.⁸⁵ Estas entrevistas brindan a los gerentes una idea de lo que motivaría a los nuevos empleados a continuar con su desarrollo profesional, permitiéndoles crear nuevas trayectorias profesionales y, en última instancia, expandir su gama de servicios profesionales. Las empresas de BPO informan que el personal hondureño se capacita fácilmente en nuevas tecnologías y prácticas comerciales. En la actualidad, el modelo de aprendizaje continuo y desarrollo profesional interno no está ampliamente implementado en Honduras, donde la mayoría de los trabajos de BPO tienen un potencial de carrera limitado, pero ofrece una valiosa oportunidad para que la industria de BPO crezca e innove (figura 4.13).

FIGURA 4.13 EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA BPO Y PLANIFICACIÓN DEL DESARROLLO DE HABILIDADES



Fuente: Personal del Banco Mundial basado en Heiko Gewald y Jochen Franke, "IT-Outsourcing vs. Business Process Outsourcing Same Risky Business?" (Presentación de PowerPoint, E-Finance Lab, Universidad de Frankfurt), <http://www.wi-frankfurt.de/publikationen-Neu/IT Outsourcing vs Business Process Outsourcing>

A más largo plazo, la industria de BPO debe brindar más valor a sus clientes mediante el desarrollo de la capacidad para implementar rápidamente estrategias de subcontratación cada vez más sofisticadas. Actualmente, Honduras ofrece a las empresas un grupo de operadores de centros de llamadas de habla inglesa a bajo costo, pero carece de las capacidades de servicio de muchos competidores asiáticos.⁸⁶ A medida que evolucionan los procesos comerciales, las empresas de BPO deberán satisfacer las crecientes expectativas de los clientes cultivando mano de obra con conocimientos y experiencia sofisticados. A medida que las corporaciones globales externalizan cada vez más los servicios automatizados, el análisis y la visualización, las empresas de BPO necesitarán trabajadores capacitados en codificación, sistemas de información integrados e inteligencia artificial, entre otras competencias avanzadas. Tiempo la mayoría de los BPO actuales en Honduras se enfocan en centros de llamadas y servicio al cliente, varias compañías⁸⁷ están haciendo la transición a servicios de ITO y KPO más complejos y más grandes, que incluyen (a) ventas entrantes y salientes; (b) apoyo técnico; (c) logística y gestión de fletes; (d) inteligencia comercial; (e) moderación del contenido de las redes sociales; y (f) gestión de la información (figura 4.14).

El gobierno puede desempeñar un papel importante en la promoción de un entorno empresarial innovador. La colaboración entre los sectores público y privado puede identificar las habilidades, competencias, leyes y políticas necesarias para impulsar el crecimiento de la industria de BPO. Por ejemplo, el gobierno de Honduras podría asociarse con organizaciones como la Asociación de Maquinaria de Cómputo y el Instituto de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos Computer Society para implementar el Currículo de Cómputo 2020.⁸⁸ Los subsidios o incentivos en efectivo para financiar servicios educativos y adquirir materiales y tecnologías de capacitación podrían beneficiar

FIGURA 4.14 DESARROLLO DE HABILIDADES EN EL SECTOR BPO

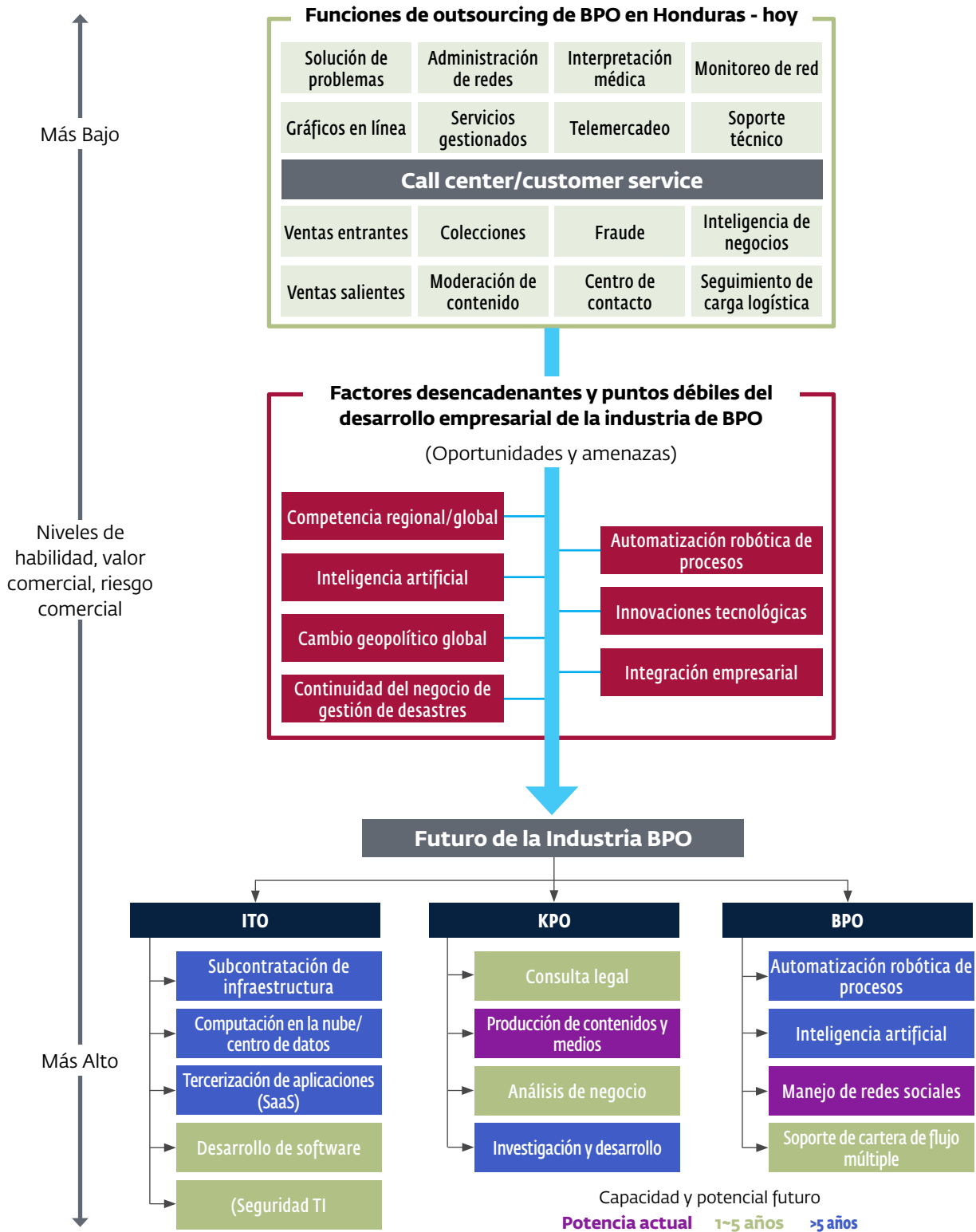
Fuente: Personal del Grupo del Banco Mundial basado en K. Fernandez-Stark, P. Bamber, and G. Gereffi, "The Offshore Services Value Chain: Upgrading Trajectories in Developing Countries." *Revista Internacional de Aprendizaje Tecnológico, Innovación y Desarrollo* 4, no. 1/2/3 (2011): 206–34.

Note: BPO = Tercerización de Procesos de Negocio; IT = tecnología de la información; SFIA = Marco de habilidades para la era de la información; e-CF = Marco Europeo de Competencias Electrónicas.

aún más el desarrollo de la industria BPO. El gobierno podría apoyar a las nuevas empresas nacionales ofreciendo capacitación empresarial dedicada y creando incubadoras de tecnología o programas de capacitación para abordar las brechas de capacitación.⁸⁹ Finalmente, las misiones comerciales inversas podrían crear incentivos adicionales y comercializar el sector BPO hondureño a inversionistas extranjeros y clientes potenciales al permitir SEZ operadores, instituciones académicas, firmas BPO actuales y funcionarios gubernamentales para ofrecer una imagen más completa de las ventajas que Honduras tiene para ofrecer.

Honduras tiene potencial para presentar una propuesta de valor sólida a las empresas internacionales al ofrecer incentivos y programas atractivos. Dado un entorno propicio apropiado, las empresas de BPO podrán: (a) hacer la transición a servicios de mayor valor; (b) colaborar con el gobierno y la comunidad académica para desarrollar un plan educativo coordinado; (c) incorporar nueva tecnología; y (d) crear una asociación de la industria de BPO para representar los intereses del sector, tanto a nivel nacional como mundial (figura 4.15).

FIGURA 4.15 LA TRANSFORMACIÓN DEL SECTOR BPO



Fuente: personal del GBM, con base en las entrevistas y encuestas realizadas durante la misión de diagnóstico del sector privado del país.

Nota: BPO = subcontratación de procesos comerciales; KPO = Tercerización de procesos de conocimiento; ITO = subcontratación de tecnología de la información; SaaS = software como servicio.

Las Recomendaciones de la tabla 4.10 podrían ser consideradas al establecer nuevas leyes, incentivos, programas de desarrollo y cooperación entre el sector BPO y el gobierno. 4.4 Servicios Financieros Digitales para MIPYMES

TABLA 4.10 RESUMEN DE DESAFÍOS, RECOMENDACIONES Y AGENCIAS IMPLEMENTADORAS EN EL SECTOR BPO

Desafíos	Recomendaciones	Agencias Implementadoras	Corto o mediano plazo
Infraestructura de telecomunicaciones			
El ancho de banda insuficiente impide el funcionamiento de grandes centros de llamadas (> 500 operadores) o centros de llamadas ubicados fuera de los principales parques industriales.	1. Permitir que CONATEL promueva la construcción de líneas fijas y de distribución por cable agilizando el proceso de concesión de licencias y aprobación, incluidas las reglamentaciones asociadas con el paso de infraestructura a través de municipios individuales, y brindando incentivos adicionales a los operadores competitivos.	1. CONATEL, empresas privadas de telecomunicaciones	A corto plazo
La infraestructura de telecomunicaciones no diversificada y la falta de mecanismos a prueba de fallas y redundancias aumentan el riesgo de que un solo punto de falla pueda causar una interrupción importante del servicio.	1. Apoyar a CONATEL en el desarrollo de una política de infraestructura compartida para el acceso a conductos de larga distancia y metro, y fomentar un mayor intercambio de torres eléctricas, torres de telecomunicaciones y puntos de interconexión para desplegar rápidamente infraestructura de banda ancha de alto rendimiento, incluso a través de alianzas con ENEE y otros servicios públicos y proveedores de servicios. Liberar los recursos de telecomunicaciones estatales operados por Hondutel para ampliar la infraestructura de uso compartido. 2. Establecer las servidumbres de larga distancia y los derechos de paso necesarios para ampliar aún más la infraestructura de alto ancho de banda en los centros urbanos y en las áreas residenciales periféricas. 3. Promover aún más el desarrollo de la infraestructura de telecomunicaciones y alentar la competencia en áreas y regiones desatendidas o de bajo rendimiento.	1. CONATEL, ENEE, otros servicios públicos, empresas privadas de telecomunicaciones nacionales e internacionales 2. Gobierno de Honduras, ENEE u otras empresas de servicios públicos o proveedores de servicios públicos 3. CONATEL, COPECO, empresas privadas de telecomunicaciones	Mediano plazo

Desafíos	Recomendaciones	Agencias Implementadoras	Corto o mediano plazo
La mala calidad del servicio de telecomunicaciones y las redes de datos poco confiables inhiben los arreglos de trabajo remoto.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Continuar desarrollando y ampliando la Estrategia Nacional de Banda Ancha; exigir que CONATEL establezca estándares de calidad de servicio y un programa para probar el desempeño y la calidad de las telecomunicaciones; y crear incentivos para invertir en áreas que no cumplen con los estándares de rendimiento para el ancho de banda y la calidad del suscriptor. 2. Apoyar el desarrollo de cobertura móvil en áreas rurales estudiando la factibilidad de crear una red mayorista de acceso abierto e introducir un tercer operador móvil. 	1-2. CONATEL, Hondutel, empresas privadas de telecomunicaciones	A corto plazo
El ancho de banda en áreas urbanas es bajo debido al uso de infraestructura ADSL obsoleta en áreas que carecen de servicios de televisión por cable con opciones de internet (es decir, CATV/DOCSIS).	<ol style="list-style-type: none"> 1. Share telecommunications infrastructure operated by Hondutel, such as electrical towers, telecommunications towers, metro and long-distance conduit, and interconnection points, including via partnerships with ENEE and other utilities. 2. Better regulate wholesale tariffs to lower the retail cost of bandwidth and encourage the establishment of new ISPs and support the emergence of ISPs by stimulating investment in fixed-line infrastructure for high-speed broadband. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. CONATEL, ENEE, empresas privadas de telecomunicaciones 2. CONATEL, international telecommunications firms such as UFINET 	Mediano plazo
Es probable que el uso limitado del punto de interconexión nacional (IXP-HN) aumente la latencia, agregue puntos potenciales de falla adicionales, reduzca el ancho de banda disponible y aumente los costos debido a problemas de rendimiento como al consumo de recursos adicionales de Internet y comunicaciones; la mala calidad del servicio doméstico tiene implicaciones negativas para las empresas de servicio doméstico y los trabajadores remotos.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Permitir a CONATEL incentivar a los proveedores de redes de internet y telecomunicaciones a utilizar el IXP-HN de forma gratuita. 	1. CONATEL, empresas privadas de telecomunicaciones e ISPs	A corto plazo

Desafíos	Recomendaciones	Agencias Implementadoras	Corto o mediano plazo
Hondutel controla el acceso a las cabeceras de los cables submarinos, lo que reduce la flexibilidad de los operadores privados para acceder a la capacidad de los cables submarinos e inhibe su capacidad para brindar servicios de extremo a extremo sin intervenciones ni demoras por parte de Hondutel.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Autorizar a CONATEL a permitir que las redes de telecomunicaciones internacionales nacionales y extranjeras establezcan presencia en las estaciones de aterrizaje de cable operadas por Hondutel. 2. Asignar el espectro sub-1 gigahertz adicional a todos los actores del mercado y otorgar licencias a un nuevo participante para aumentar la competencia y la inversión en el sector. 	1-2. CONATEL, empresas privadas de telecomunicaciones	A corto plazo
El enrutamiento de las interconexiones a través de NOTA en Miami aumenta los riesgos de que un único punto de falla provoque una interrupción importante del servicio.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Promover la inversión en enlaces de fibra óptica internacionales adicionales, incluidos los cables terrestres y submarinos, y alentar a las empresas privadas de telecomunicaciones a construir y operar pasarelas y estaciones de aterrizaje de cables. 	1. COPECO, CONATEL, empresas privadas de telecomunicaciones	Mediano plazo
Calidad y estabilidad de la electricidad			
Los cortes de energía frecuentes comprometen la continuidad del negocio, aumentan los costos y debilitan la competitividad.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Asegúrese de que las empresas de BPO respalden los suministros de energía proporcionados por el propietario de la instalación u otra empresa de BPO. 2. Alentar a las empresas a equipar a los empleados remotos con energía de respaldo suficiente para al menos dos horas de computadora y servicio de Internet en el hogar. 3. Ordenar que los proveedores de telecomunicaciones instalen infraestructura que minimice o elimine las interrupciones de la red debido a apagones. 4. Reformar el sector energético para fortalecer la generación, transmisión y distribución de electricidad; minimizar las pérdidas de electricidad; controlar los costos; y reducir la frecuencia de los cortes de energía. 	<ol style="list-style-type: none"> 1-2. Gobierno de Honduras, empresas privadas de BPO 3-4. Gobierno de Honduras, ENEE, CNE 	<ol style="list-style-type: none"> 1-2. A corto plazo 3. Corto plazo 4. Mediano plazo

Desafíos	Recomendaciones	Agencias Implementadoras	Corto o mediano plazo
Registro BPO			
Los procesos de registro para las empresas de BPO son complicados y requieren mucho tiempo.	1. Simplificar el proceso de registro de las empresas de BPO y armonizar el registro de BPO con los requisitos de la Ley de Zonas Francas.	1. Autoridad Tributaria, CONATEL, AHM, ProHonduras, Cámaras de Comercio, organismos internacionales	A corto plazo
La AHM ayuda a las empresas maquiladoras a registrarse bajo la Ley de Libre Comercio, pero ninguna organización comparable apoya la industria de BPO.	1. Establecer una organización de apoyo y cabildeo comercial de BPO a lo largo de las líneas de la AHM.	1. Empresas privadas de BPO	A corto plazo
Riesgo de mercado y crecimiento del sector BPO			
Los avances tecnológicos, incluida la automatización, pueden provocar una disminución gradual de la demanda de centros de llamadas. El aumento de las amenazas cibernéticas representa una amenaza para la industria de BPO y su capacidad para competir, debido a la falta de un ecosistema de ciberseguridad fuerte en Honduras.	1. Revisar las tendencias del mercado para pronosticar el impacto de la automatización en el sector BPO y definir una estrategia para mantener el empleo en un contexto de cambio tecnológico continuo. Desarrollar un ecosistema fuerte de ciberseguridad en Honduras (desde su marco regulatorio hasta los recursos humanos).	1. Oficina de la Presidencia, ProHonduras, CONATEL, Ministerio de Educación, UNAH/Unitec/ INFOP, empresas privadas de BPO	Mediano plazo

Desafíos	Recomendaciones	Agencias Implementadoras	Corto o mediano plazo
La demanda global se está desplazando hacia servicios de BPO más sofisticados (por ejemplo, ITO y KPO), y es posible que el sector de BPO de Honduras no esté preparado para participar en estos mercados (incluso debido a la falta de mano de obra técnica altamente calificada con habilidades de alto valor agregado).	1. Evaluar la competitividad del sector nacional de BPO en los servicios de ITO y KPO y desarrollar un plan para alejarse de BPO o trabajar con el sector privado y la comunidad académica para comenzar a desarrollar las habilidades y la infraestructura necesarias para competir en los mercados globales por servicios de BPO más sofisticados.	1. Formularios BPO Privados, ProHonduras, Oficina Gubernamental de Innovación, Ministerio de Educación	Mediano plazo
Honduras va a la zaga de sus pares regionales y globales en el crecimiento del sector de BPO y ha tenido problemas para atraer inversiones de empresas internacionales de BPO.	1. Asegurar que ProHonduras se asocie con agencias como la Cámara de Comercio Estadounidense para aumentar los esfuerzos para resaltar el atractivo de Honduras como ubicación para BPO, y coordinar con el Banco Mundial y otras instituciones multilaterales en misiones comerciales post-COVID-19 a los Estados Unidos, u otros países para elevar el perfil de Honduras en los mercados de origen de IED y destinos de exportación de BPO. Preparar la estrategia de desarrollo del sector BPO, potencialmente construyendo sobre el plan Honduras 20/20.	1. ProHonduras	A corto plazo

Desafíos	Recomendaciones	Agencias Implementadoras	Corto o mediano plazo
Respuesta al COVID-19			
Las restricciones de COVID-19 han impedido que los empleados trabajen en grandes centros de llamadas y otras instalaciones, y no todas las empresas de BPO tienen un plan de continuidad operativa publicado diseñado para garantizar que continúen funcionando en caso de una interrupción o crisis.	1. Alentar a las empresas de BPO a implementar acuerdos de trabajo remoto siempre que sea posible; ayudar al personal de BPO a adquirir la conectividad necesaria para el trabajo remoto; y desarrollar nuevos procesos de continuidad operativa y estándares de competencias.	1. Empresas privadas de BPO, AHM, COPECO	A corto plazo
La pandemia ha obstaculizado los esfuerzos de marketing diseñados para atraer nuevos negocios a Honduras.	1. Considere adoptar nuevos modelos de marketing y ventas que respalden los acuerdos de trabajo remoto entre las empresas de BPO.	1. Empresas privadas de BPO, ProHonduras	A corto plazo
Las empresas se han visto obligadas a despedir personal debido a las interrupciones inducidas por la pandemia en sus operaciones.	1. Acelerar la adopción de planes estratégicos de despliegue de banda ancha por parte de CONATEL y el gobierno que permitan a las empresas de BPO continuar ofreciendo servicios a través del trabajo remoto.	1. Empresas privadas de BPO, COPECO, CONATEL, Gobierno de Honduras	Mediano plazo

Note A corto plazo = 1–2 años; Mediano plazo = 3–5 años. ADSL = Línea de Abonado Digital Asimétrica; AHM = Honduran Maquila Association (Asociación Hondureña de Maquiladores); BPO = Tercerización de Procesos de Negocio; CATV = Operadores de televisión por cable; CNE = The National Energy Commission (Comisión Nacional de Energía); CONATEL = National Commission of Telecommunications (Comisión Nacional de Telecomunicaciones); COPECO = COPECO Permanent Contingency Commission (Comisión Permanente de Contingencias); DOCSIS = interfaz de servicio de datos por cable; ENEE = National Electricity Company (Empresa Nacional de Energía Eléctrica); FDI / IED = la inversión extranjera directa; INFOP = National Professional Training Institute (Instituto Nacional de Formación Profesional); ISP = proveedor de servicios de Internet; IXP-HN = Honduras punto de intercambio de internet; UHAN = The National Autonomous University (Universidad Nacional Autónoma de Honduras).



4.4 SERVICIOS FINANCIEROS DIGITALES PARA MIPYMES

Visión general del mercado

El sector financiero hondureño está bien capitalizado, es relativamente rentable y estable. El sector financiero sigue dominado por los bancos, y la industria bancaria está moderadamente concentrada, con 6 de 15 bancos totales que representan el 80 por ciento de los activos financieros nacionales totales.⁹⁰ Los bancos también son los principales proveedores de servicios financieros digitales, junto con un operador de telecomunicaciones. A fines de 2019, el sistema bancario mantuvo reservas de capital adecuadas, con una relación de capital reglamentario a activos ponderados por riesgo del 14,3 % que excedía el mínimo legal del 10 % pero estaba por debajo de los niveles de la mayoría de los pares regionales.⁹¹ La liquidez bancaria también fue adecuado, con una relación de activos líquidos a activos totales del 24,8 por ciento, y la proporción de préstamos improductivos (NPL, por sus siglas en inglés) en el crédito total había alcanzado un mínimo histórico de solo el 2,1 por ciento. Sin embargo, la rentabilidad de los bancos, medida por el rendimiento de los activos, fue solo del 1,3 por ciento, en el extremo inferior del rango para sus pares regionales. El Informe de Competitividad Global 2019 del Foro Económico Mundial clasificó a Honduras en el puesto 34 entre 141 países en estabilidad del sector financiero y la implementación de

Los estándares de Basilea III desde 2008 han reforzado el marco regulatorio. El regulador bancario, la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), ha implementado progresivamente estándares internacionales para reservas de capital, supervisión basada en riesgo, medidas para combatir el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo, requisitos de información, y gobierno corporativo. El gobierno también ha estado trabajando para reformar el sistema de pago. En 2019, las autoridades crearon el Comité de Fintech e Innovación Financiera, integrado por representantes de los sectores público y privado, para impulsar la innovación regulatoria en apoyo de la inclusión financiera, con especial atención a los seguros y la ciberseguridad.

En las comparaciones internacionales, el clima de negocios de Honduras tiene un buen desempeño en las medidas de obtención de crédito, lo que refleja los avances recientes en la infraestructura crediticia. En 2020, 105 de cada 1000 adultos en Honduras tomaron préstamos de bancos comerciales. Este nivel lo coloca por debajo de América Latina y el Caribe (217,9) y países del grupo de pares, incluido Guatemala (144,1).⁹² Se han logrado avances significativos en la última década en el área de garantías mobiliarias, incluido el establecimiento de un registro centralizado de garantías en 2012. y la creación de procesos extrajudiciales de ejecución en 2008, así como en el área de acceso a la información crediticia, incluyendo medidas para mejorar las operaciones del buró público de crédito en 2010 y el aseguramiento de un derecho garantizado para los acreditados a inspeccionar sus propios datos en 2008.⁹³ En 2019, la cobertura de los burós privados abarcó el 48,9 % de los adultos frente a un promedio regional de 47,6 % y la cobertura de las cajas públicas de riesgo fue de 17,3 %, por encima del promedio regional de 14,6 %.⁹⁴

A pesar de la liquidez del sistema bancario y el crecimiento constante del crédito, muchos hogares siguen excluidos del sector financiero formal. Según Global Findex de 2017 (últimos datos disponibles hasta 2020), la proporción de adultos que tienen una cuenta en una institución financiera formal aumentó del 31 % en 2014 al 45 % en 2017, pero se mantuvo por debajo del promedio regional del 54 %.⁹⁵ Significativo las disparidades persisten entre los grupos socioeconómicos y demográficos. En 2017, la brecha en las tasas de bancarización entre los hogares en el 60 % superior de la distribución del ingreso y los hogares en el 40 % inferior fue del 20 %, mientras que la brecha entre hombres y mujeres fue del 9 %. Solo el 17 por ciento de los adultos informa tener una tarjeta de débito y el 6 por ciento informa que usa servicios de dinero móvil. A partir de 2017, el 15 % de los adultos tenía una cuenta de ahorro en una institución financiera formal, cerca del promedio regional, mientras que el 12 % había recibido un préstamo de una institución financiera. El número de sucursales bancarias, oficinas, corresponsales, cajeros automáticos y otros puntos de acceso ha aumentado en los últimos años, impulsado por el crecimiento de la banca corresponsal.

Relativamente pocas MIPYMES utilizan servicios financieros formales. Las empresas hondureñas citan el acceso a la financiación como uno de los 10 principales obstáculos para hacer negocios,⁹⁶ y las MIPYME dependen principalmente del capital interno para financiar el desarrollo empresarial. Las empresas de todos los tamaños rara vez utilizan servicios financieros formales para financiar sus operaciones, y solo el 37,4 % de las empresas en Honduras tienen inversiones financiadas por un banco.⁹⁷ Entre las MIPYME, el análisis crediticio es un proceso complejo y costoso. A fines de 2019, la cartera crediticia de las MIPYMES se estimó en alrededor de US\$2 mil millones (L 50 700 mil millones), o el 12 por ciento de la cartera crediticia total (tabla 4.11). El gobierno brinda apoyo a las MIPYME a través de más de 30 programas, pero muchas empresas no pueden acceder a estos fondos debido a los altos niveles de riesgo e informalidad. La Asociación Nacional de Pequeñas y Medianas Empresas informa que la mayoría de los préstamos se basan en el historial crediticio, estados financieros formales y garantías colaterales. La Asociación Hondureña de Instituciones Bancarias destaca la necesidad de ampliar la gama de garantías aceptables y ofrecer garantías parciales para desbloquear el financiamiento a largo plazo para las MIPYME.⁹⁸ Las altas tasas de informalidad también son una restricción importante para el acceso financiero, y muchos empresarios informales financian el desarrollo empresarial a través de tarjetas de crédito personales, que tienen umbrales de aprobación bajos y tasas de interés altas, lo que con frecuencia genera un sobreendeudamiento. Las restricciones crediticias ralentizan el crecimiento de las MIPYME, socavando su competitividad y limitando las oportunidades para expandir sus operaciones comerciales.

El crédito ha crecido de forma constante en los últimos años, pero los mercados de capital siguen siendo poco profundos. Las tasas internas de depósitos y préstamos de Honduras son relativamente altas según los estándares regionales. La relación entre depósitos totales y PIB aumentó del 43 % en 2014 al 50 % en 2017 y ha superado sistemáticamente el promedio centroamericano del 34 % (excluyendo Panamá). El crédito interno al sector privado aumentó del 48 % del PIB en 2011 al 62 % en 2019, lo que colocó a Honduras en línea con la mayoría de sus pares regionales.⁹⁹ de la profundidad del sector financiero.¹⁰⁰ Debido a el predominio de valores gubernamentales, los mercados locales ofrecen oportunidades limitadas para los bancos y los inversores. La penetración de los seguros es baja y los activos de las compañías de seguros equivalen a solo el 3 por ciento del PIB. Los servicios de arrendamiento y factoraje están subdesarrollados, y el ecosistema de tecnología financiera (fintech) para el financiamiento de las MIPYME es incipiente. El sector cooperativo está compuesto por más de 1000 instituciones¹⁰¹ y representa alrededor del 5 por ciento de los activos del sistema financiero.

TABLA 4.11 CARTERA DE PRÉSTAMOS ESTIMADA MIPYME

a. Total de cartera de préstamos estimadas, por tipo de entidad de crédito

Finales de 2019	#	Total de Activos			Cartera de préstamos		
		L, millones	US\$ millones	%	L, millones	US\$ millones	%
Bancos comerciales	15	610,659	24,925	91	375,387	15,322	89
Empresas financieras	10	13,896	567	2	10,251	418	2
OPDF	5	4,442	181	1	3,554	145	2
Cooperativas	88	43,545	1,777	6	32,491	1,326	8
Total		672,542	27,451	100	421,682	17,212	100

b. Estimaciones de cartera de préstamos MIPYME, por tipo de entidad de crédito

Estimaciones de cartera de préstamos MIPYME	L, millones	US\$ millones
Bancos y empresas financieras	10,238	418
OPDF	422	99
Cooperativas	32,491	1,326
Otros acreedores	5,500	224
Total	50,651	2,067

Fuente: Personal del Grupo del Banco Mundial en base a datos de la CNBS (Comisión Nacional de Bancos y Seguros), "Reporte Anual de Inclusión Financiera en Honduras," julio 2020, <https://www.cnbs.gob.hn/blog/2020/07/20/reporte-anual-de-inclusion-financiera-en-honduras-2020/>; y Red de Microfinancieras de Honduras (Redmicroh).

Nota: L = Lempira Hondureña; OPDF = Organizaciones Privadas para el Desarrollo Financiero.

El banco público de desarrollo está reformando su estrategia institucional para mejorar la eficiencia operativa, llegar a los consumidores desatendidos y las MIPYME, y desarrollar nuevos productos financieros. El Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI) fue fundado en 2005 como una institución de crédito de segundo piso, pero desde 2018 brinda servicios bancarios de primer piso, y ahora es uno de los organismos públicos más importantes de apoyo a las MIPYMES. BANHPROVI promueve la inclusión financiera enfocándose en llegar a las empresas más pequeñas, especialmente en áreas que no están bien atendidas por instituciones privadas. BANHPROVI otorga préstamos directos y de segundo piso a tasas de interés subsidiadas para el desarrollo de MIPYMES, producción agrícola y ganadera, compra o construcción de primera vivienda y microempresas. Es uno de los pocos bancos que ofrece leasing, factoraje y otros productos de préstamo basados en bienes muebles, inversiones a plazo y líneas de crédito renovables. BANHPROVI ofrece préstamos con tasas preferenciales para la producción de alimentos y para promover la inclusión financiera, pero sus fondos no se utilizan en su totalidad debido a las calificaciones de alto riesgo de los solicitantes. En los últimos años, BANHPROVI ha priorizado las mejoras en la eficiencia operativa, incluida la mejora del sistema bancario central, la aceleración de los procesos de desembolso y el desarrollo de la capacidad del personal. BANHPROVI ha estado expandiendo activamente sus préstamos de segundo piso y garantías de crédito a cooperativas e instituciones de microfinanzas, que duplicaron su participación en los préstamos de segundo piso del 6 % en 2018 al 12 % en 2019. BANHPROVI también ha ampliado su red de sucursales, ha desarrollado nuevos servicios financieros digitales (SFD), y está liderando los esfuerzos para digitalizar las transferencias de gobierno a persona (G2P).

Otras instituciones financieras públicas ofrecen préstamos y servicios financieros a las MIPYME, especialmente a las de zonas rurales. El gobierno introdujo cooperativas de ahorro y crédito rurales (CAC) en 2014 para brindar servicios financieros en áreas con acceso limitado a bancos comerciales. En estas áreas, los grupos de agricultores a menudo venden productos colectivamente a grandes comerciantes o procesadores, lo que convierte a algunas de las CAC en cooperativas agrícolas de facto. La iniciativa del gobierno centrada en la productividad y la competitividad, COMRURAL, ha priorizado la expansión del acceso al crédito para las MIPYME agrícolas para fomentar la innovación y el crecimiento, aumentado por el apoyo a los pequeños productores rurales organizados.

Las instituciones financieras podrían reducir el costo de endeudamiento de las MIPYME mediante la adopción de tecnologías que respalden los modelos comerciales emergentes del sector financiero y que promuevan el crecimiento de los SFD y su ecosistema. La aceptación de los servicios financieros digitales es baja y solo el 37 % de los adultos encuestados en 2017 informó haber realizado o recibido un pago digital (por ejemplo, mediante tarjeta o teléfono móvil) el año pasado.¹⁰² Además, las plataformas digitales aún no se han aprovechado para las principales categorías de pago, como pagos G2P, remesas o salarios. Si bien los bancos más grandes están creando canales y aplicaciones digitales, mejorando su infraestructura y digitalizando sus procesos, el impacto de fintech en los productos financieros de las MIPYME sigue siendo limitado, ya que este segmento no es una alta prioridad para los principales bancos comerciales, que en su lugar se enfocan en los ricos y clientes ya bancarizados, especialmente en las principales ciudades. Además, las MIPYMES a menudo carecen de la información necesaria para obtener

préstamos bancarios, como un historial de estados financieros auditados, y los riesgos derivados de la asimetría de la información y las transacciones con garantías débiles con frecuencia superan el apetito por el riesgo de los bancos. Los SFD podrían proporcionar una solución rentable para llegar al segmento de las MIPYME debido a sus costos de transacción e infraestructura más bajos, y el uso de aplicaciones de big data (por ejemplo, análisis de información transaccional y de comportamiento) puede mitigar la asimetría de información entre los prestatarios que carecen de historiales de crédito tradicionales.

El gobierno está implementando programas para fomentar el crecimiento de los servicios de gobierno electrónico y las transacciones digitales, lo que catalizaría el ecosistema nacional de servicios financieros digitales. La introducción de sistemas de pago y préstamo fintech entre las MIPYME y las empresas rurales puede tener un impacto transformador. El aprovechamiento de las entradas de remesas generalizadas a través de SFD puede servir como base para desarrollar y distribuir nuevos productos financieros para los desatendidos. La digitalización de las remesas facilita la trazabilidad y la generación de datos, lo que también podría resultar en la creación de puntajes de datos para brindar a las MIPYME acceso a oportunidades de crédito dentro del sector financiero. Si bien las remesas totalizaron el 21,5 % del PIB en Honduras en 2019,¹⁰³ solo el 11 % de los hondureños reportaron usar cuentas financieras formales para recibir remesas. En este contexto, el gobierno está desarrollando un sistema de identificación digital y planea desembolsar pagos nacionales G2P a través de cuentas de billetera electrónica en BANHPROVI. Desde 2019, un Comité de Fintech e Innovaciones Tecnológicas liderado por el gobierno ha actuado como punto focal oficial para las instituciones financieras, las empresas de fintech y los reguladores.¹⁰⁴ Promover la innovación digital como motor de la inclusión financiera, a través del desarrollo de los SFD y su ecosistema en Honduras, podría afectar a los hogares de menores ingresos y a las MIPYMES.

Las autoridades del sector financiero han tomado medidas para crear un marco regulatorio para los SFD. Un ecosistema de SFD incluye instituciones financieras, proveedores de pago, empresas de telecomunicaciones, empresas de tecnología financiera y otras empresas que brindan servicios financieros, innovaciones tecnológicas o servicios de infraestructura y soporte. El marco regulatorio de los SFD debe establecer reglas y requisitos para los sistemas de pago digital y la digitalización de los servicios bancarios centrales, especialmente los préstamos. El gobierno de Honduras regula los SFD a través de (a) una ley de 2016 que rige a los proveedores de pagos digitales conocida como INDEL, que fue aprobada por la CNBS y (b) regulaciones del sector financiero sobre la apertura de cuentas bancarias “básicas” y la realización de transacciones de bajo valor.

El gobierno ha priorizado facilitar el proceso de apertura de cuentas bancarias básicas para promover la inclusión financiera y fomentar el uso de billeteras electrónicas y otros SFD. Una resolución de la CNBS de 2015 autorizó a bancos,¹⁰⁵ sociedades financieras, cooperativas de ahorro y crédito y organizaciones privadas de desarrollo financiero (OPDF) a ofrecer cuentas bancarias básicas. Al cierre de 2019, los tres bancos comerciales que reportan información de cuentas básicas a la CNBS —Banrural, Banco de los Trabajadores y Banco de Occidente— habían abierto un total de 80.202 cuentas básicas con un saldo total de US\$880.000. Los servicios que ofrecen las cuentas básicas incluyen depósitos, consultas y retiros a través de los puntos de acceso de la institución, así como pagos de servicios públicos, depósito directo de salarios, pagos G2P, remesas y transferencias nacionales e internacionales. Actualmente, las cuentas básicas se utilizan principalmente para recibir transferencias de efectivo condicionales del gobierno en el marco de programas como Bono Vida Mejor y Crédito Solidario.

Las soluciones SFD existentes para las MIPYMES en Honduras incluyen las siguientes:

- **Pagos comerciales que no sean en efectivo.** Además de permitir los pagos digitales de bienes y servicios, esta solución amplía el acceso al crédito para las MIPYME mediante el registro de datos de transacciones que se pueden utilizar para evaluar la solvencia de un comerciante. Los requisitos previos para la adopción de pagos digitales incluyen (a) servicios de usuario, como cuentas, tarjetas de crédito y débito y monederos electrónicos; (b) servicios comerciales, como cuentas y plataformas de pago digital; y (c) infraestructura de pago, como cajeros automáticos y otros puntos de acceso. En la actualidad, la aceptación de la billetera electrónica es relativamente baja, con poco menos de un millón de usuarios a fines de 2019.¹⁰⁶ Las cooperativas que actualmente suministran la mayor parte del financiamiento directo de las MIPYME no brindan soluciones de billetera electrónica, y los pocos otros proveedores de SFD se encuentran en gran medida en las primeras etapas de su desarrollo.
- **Datos financieros alternativos, análisis avanzados y automatización de procesos de suscripción.** Esta solución incluye tres categorías de innovación: (a) préstamos de mercado, en los que se proporciona crédito a las MIPYME a través de plataformas en línea que conectan a los prestamistas con los prestatarios; (b) préstamos de balance, en los que las empresas fintech originan préstamos directamente y mantienen sus propias carteras de préstamos en sus balances; y (c) plataformas de calificación crediticia, que brindan calificaciones crediticias y servicios de comparación a los bancos. Algunas empresas fintech actualmente ofrecen estos servicios en Honduras.
- **Prestamistas de cadena de valor.** Estas soluciones permiten que las MIPYMES vendan cuentas por cobrar a instituciones financieras de terceros de manera más eficiente o facilitan el acceso al financiamiento de distribución para las MIPYMES que compran suministros o insumos de grandes empresas. Bajo este modelo, los datos generados por las MIPYMES pueden ser útiles para los posibles prestamistas. Los préstamos de cadena de valor existentes son proporcionados principalmente por grandes empresas privadas directamente, sin pasar por el sistema financiero formal.
- **Servicios no financieros para MIPYMES.** Estas soluciones pueden brindar a las MIPYMES soporte virtual para la preparación de planes comerciales o la gestión de operaciones comerciales. Algunas empresas fintech ofrecen servicios no financieros en Honduras, aunque su gama de áreas temáticas es limitada.

Los bancos más pequeños, las instituciones de microfinanzas y las cooperativas que se enfocan en las MIPYMES son conscientes del potencial que ofrece SFD. Algunos han comenzado a invertir en innovaciones de SFD, y los bancos medianos como Banco Popular y Banhcafe han asistido al programa de aceleración de estrategia digital de IFC, DigiLab Finance.¹⁰⁷ Sin embargo, los CAC y OPDF han progresado poco hacia una mayor provisión de SFD, ya que han limitado recursos para invertir en nuevas tecnologías.

Las OPDF son instituciones financieras sin fines de lucro creadas para apoyar a las MIPYMES. Las cinco OPDF de Honduras operan 265 oficinas en todo el país. A fines de 2019, las OPDF reportaron un total de 223.774 clientes con al menos una cuenta de depósito y 103.859 clientes con al menos un crédito, el 82 por ciento de los cuales eran microcréditos. En tanto, las 319 CAC del país reportaron cerca de 1,5 millones de afiliados, de los cuales 1,1 millones forman parte de las 14 cooperativas más grandes y representan el 72 por ciento de todas las cuentas de ahorro y crédito. Las CAC ofrecen microcréditos orientados a la productividad y su cartera crediticia total asciende a US\$1.326 millones, lo que representa el 8 por ciento del sistema financiero. Las CAC con más clientes y carteras más grandes son ELGA, OCOTEPEQUE, Educadores de Honduras, Sagrada Familia, CHOROTEGA y TAULABÉ.

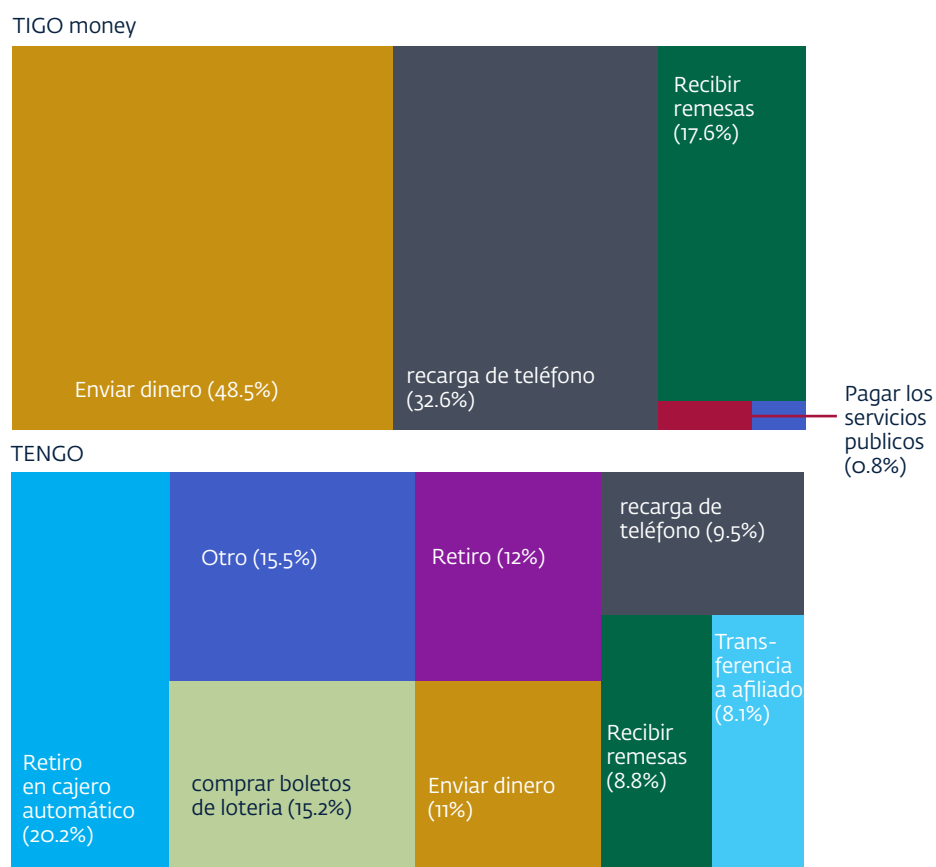
La Red Hondureña de Microfinanzas (Red de Microfinancieras de Honduras, REDMICROH) es una asociación privada de 24 bancos, compañías financieras y OPDF, que juntos juegan un papel importante en las microfinanzas. REDMICROH opera en 17 de los 18 estados de Honduras. Su cartera de préstamos asciende a US\$338 millones y la red atiende a 217.000 clientes, de los cuales el 57 por ciento son mujeres y el 53 por ciento residen en zonas rurales. Reconociendo la importancia de la digitalización, REDMICROH ha contratado consultores para ayudar a sus miembros con sus estrategias digitales. REDMICROH lanzó un proyecto para brindar servicios bancarios básicos a través de instituciones de microfinanzas ya en 2015, pero el proyecto se detuvo.

Firmas e innovadores fintech

El sector fintech en Honduras está subdesarrollado en relación con los de otros países de la región. En gran parte de América Latina, fintech ha sido integral para acelerar la innovación y brindar SFD a las MIPYME. La mayoría de las fintech operan servicios de pago, pero este subsector ha experimentado poco crecimiento en Honduras. Algunas de las firmas fintech más grandes ofrecen monederos electrónicos, que se enfocan principalmente en consumidores individuales, y la aceptación comercial sigue siendo un desafío. Los dos principales servicios de billetera electrónica, Tigo Money y Tengo, tenían más de un millón de usuarios combinados a fines de 2019 (figura 4.16).¹⁰⁸ Otras empresas fintech en Honduras son pequeñas y actualmente no operan prestamistas de mercado o de balance en el país (tabla 4.12).

Algunas empresas fintech brindan servicios no financieros a las MIPYME, pero su alcance es reducido. Cloudbiz y FacturaHN proporcionan software de facturación e inventario basado en la nube para pequeñas empresas. La única empresa fintech que utiliza datos financieros alternativos parece ser Omnipago, que se utiliza para financiar la compra de teléfonos inteligentes. Omnipago se asoció recientemente con la empresa emergente de tecnología estadounidense PayJoy para lanzar Omicredit, que crea un historial crediticio para informar sobre la financiación de teléfonos inteligentes.

FIGURA 4.16 TRANSACCIONES DE TIGO MONEY Y TENGO POR TIPO



Fuente: Personal del Grupo del Banco Mundial basado en datos de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros; CNBS, varios, 2020.

TABLA 4.12 SERVICIOS FINTECH EN HONDURAS

Tigo Money opera un sistema de monedero electrónico basado en cuentas bancarias de dinero electrónico autorizadas bajo la ley de emisores de dinero electrónico (Ley INDEL). Al cierre de 2019, Tigo Money tenía 833.944 clientes y transacciones por un total de L 7.060 millones (US\$282 millones). Tigo Money tiene un acuerdo de asociación exclusivo con BanPais, que administra las cuentas de dinero electrónico y permite a los usuarios de Tigo Money acceder a su red de cajeros automáticos y sucursales.

Tengo es un proveedor de servicios de billetera electrónica creado en 2017. Tengo tiene su propia red de agentes de 1.500 puntos de servicio (Tengo Puntos). Es parte de Ficohsa y opera a través de cuentas bancarias básicas creadas bajo la licencia bancaria de Ficohsa. Al cierre de 2019, Tengo tenía 158.304 clientes con transacciones por L 550,5 millones (US\$22 millones).

Kequeres ofrece servicios rápidos de pago y transferencia a través de dispositivos móviles.

Pixelpay permite a los comerciantes aceptar pagos en línea.

Noncash platform permite pagos con tarjeta de crédito y débito a través de una aplicación para teléfonos inteligentes y pagos a través de un código QR.

Smartaxis Central es una plataforma que permite a las empresas de taxis aceptar pagos con tarjeta

Ephamoney es una cuenta digital que permite depósitos, retiros, transferencias y pagos móviles

Todomovil es un habilitador de tecnología para instituciones financieras que se estableció en 2012 a través de una asociación con Wizzit, un proveedor de servicios de banca móvil de Sudáfrica.

Hugo Pay es una billetera electrónica proporcionada a los usuarios de Hugo (aplicación de entrega de alimentos activa en Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) desarrollada con Visa. Los usuarios pueden transferir fondos de persona a persona, ya sea a nivel nacional o internacional, y utilizar la función de pago con código QR.

Subelatinoamerica ofrece soluciones de comercio electrónico para emprendedores.

Clinpays permite a las MIPYMES recibir pagos instantáneos a través de WhatsApp, redes sociales, correo electrónico o cualquier otra plataforma de mensajería, o a través de un sitio web dedicado, una aplicación móvil o puntos de acceso físicos.

Fuente: Discusiones de la misión CPSD (agosto de 2020).

Nota: código QR = código de respuesta rápida.

El impacto de COVID-19

La crisis del COVID-19 está imponiendo un estrés financiero significativo en los hogares y las MIPYMES. Según el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), los sectores más afectados involucran bienes y servicios de consumo no esenciales, como la producción de muebles, la manufactura ligera y el turismo. Las empresas formales reportaron una importante contracción en las ventas y los ingresos entre 2019 y 2020, y la cantidad de empresas que presentaron declaraciones del impuesto al valor agregado (IVA) se redujo drásticamente.¹⁰⁹ Las empresas pequeñas estuvieron entre las más afectadas, especialmente aquellas en el sector de servicios, que ha sido objeto de estrictas medidas de confinamiento. Hasta agosto de 2020, alrededor de 1500 empresas no habían reanudado la declaración de impuestos a pesar de una reapertura gradual. El impacto en las empresas informales es intrínsecamente difícil de estimar, pero probablemente sea incluso más grave. Un proxy de esta estimación es el aumento complementario de las remesas. En 2020, las remesas personales totalizaron el 24 % del PIB, lo que representa un aumento constante desde 2019 (21,5 %) y años anteriores desde 2012.¹¹⁰ El aumento de las remesas durante la pandemia se atribuye en parte a un cambio del efectivo y los canales informales a las transferencias digitales y los canales formales.¹¹¹

El alcance de la tensión de liquidez en el sector bancario sigue siendo incierto. Las interrupciones del flujo de efectivo entre las empresas y la creciente demanda de efectivo por parte del público probablemente endurecieron las condiciones de financiamiento y liquidez para los bancos. Además, los participantes del mercado pueden abstenerse de prestarse entre sí, provocando perturbaciones en el mercado interbancario. La Asociación Hondureña de Instituciones Bancarias (Asociación Hondureña de Instituciones Bancarias; AHIBA) ha proyectado que los retiros de depósitos pueden ser significativamente más altos que los observados durante crisis anteriores. En entrevistas, los representantes de AHIBA expresaron su confianza en la capacidad del sector bancario y del gobierno para manejar el estrés de liquidez incluso en el peor de los casos, pero enfatizaron que la situación sigue siendo impredecible.

Es probable que el deterioro de la calidad de los activos afecte significativamente las posiciones de capital, la rentabilidad y la actividad crediticia de los bancos hondureños. Si bien el sector entró en la crisis de la COVID-19 con índices de NPL bajos y reservas de capital adecuadas, la actividad económica deprimida y un fuerte deterioro en la calidad de los activos ahora pueden amenazar las posiciones de capital de los bancos, y el aumento de las provisiones podría contribuir a una mayor disminución de las ganancias bancarias. Se desconoce la duración e intensidad de la crisis y sus implicaciones económicas a largo plazo.

Frente a perspectivas económicas sombrías, es probable que los bancos se vuelvan muy conservadores en sus operaciones crediticias. Un enfoque cauteloso de los préstamos podría provocar una contracción del crédito incluso si la liquidez sigue siendo amplia, lo que limitaría el papel de los bancos privados en el apoyo a la recuperación del sector real. El sector financiero podría preparar mejores mecanismos de respuesta para gestionar la quiebra, la insolvencia y los activos en dificultades.

El gobierno ha tomado medidas para reducir la presión financiera sobre los hogares y las MIPYME y para proteger el empleo, mantener la liquidez y abordar las vulnerabilidades del riesgo crediticio. Las autoridades del sector financiero han promulgado indulgencia regulatoria medidas para brindar alivio temporal del servicio de la deuda a empresas y personas cuyos ingresos se han visto afectados por la crisis, sin alterar las clasificaciones crediticias y, por lo tanto, limitando la necesidad de provisiones adicionales por parte de los bancos. Tales medidas, particularmente si se extienden, corren el riesgo de ocultar el alcance real del deterioro de los activos. El gobierno también había anunciado una moratoria de tres meses sobre el servicio de los préstamos bancarios financiados por BANHPROVI, que representan alrededor del 5 por ciento del crédito bancario total al sector privado. Además, el gobierno ha permitido aplazamientos del pago del impuesto sobre la renta, las contribuciones sociales y algunos pagos del IVA; créditos fiscales ampliados para ayudar a las empresas a mantener los niveles de empleo anteriores a la crisis; creó nuevos beneficios de desempleo; y congeló los precios de los bienes de la canasta básica de consumo.

Las autoridades están implementando una nueva agenda digital, la cual ha sido influenciada por la pandemia del COVID-19. El presidente creó una nueva Oficina de Prioridades Presidenciales e Innovación Pública para definir e implementar la agenda, que incluye una estrategia de transformación digital para el sector público, así como políticas y programas de gobierno electrónico, una identificación digital nacional y sistemas de pago digital. El gobierno también está en proceso de lanzar una billetera electrónica para transferencias G2P. En el contexto de la pandemia de COVID-19, el gobierno ha priorizado los esfuerzos para aumentar las transacciones digitales sin contacto, lo que podría alentar la adopción de SFD. Si bien una billetera electrónica del gobierno apoyaría el crecimiento de las transacciones sin efectivo, podría dar lugar a un conflicto de intereses con los clientes de segundo nivel de las instituciones financieras al crear bases de clientes superpuestas y acceso a las transacciones de billetera electrónica de los clientes.

Las autoridades aumentaron temporalmente los límites en las transacciones de cuentas básicas para fomentar el uso de SFD durante la pandemia. En abril de 2020, la CNBS emitió un permiso temporal para que las instituciones financieras reguladas y las OPDF aumenten el saldo máximo mensual de cuentas básicas y cuentas de dinero electrónico a L 15.000 (US\$ 612) y el límite máximo de transacciones mensuales a L 30.000 (US\$ 1.225) hasta el 31 de octubre de 2020.¹¹² Estas instituciones también deben diseñar e implementar nuevos canales para aumentar el uso de cuentas básicas, especialmente a través de redes ampliadas de cajeros automáticos y agentes, y revisar los costos y comisiones asociados con las redes de agentes y las transferencias electrónicas.

El gobierno también ha creado un programa especial de recuperación poscrisis centrado en las MIPYME. En mayo de 2020, el Banco Centroamericano de Integración Económica aprobó un préstamo de US\$300 millones para financiar el programa y se ha firmado un tramo inicial de US\$100 millones. Los fondos serán desplegados por BANHPROVI como préstamos emitidos a través de instituciones financieras reguladas, con 65 a 90 por ciento del crédito destinado a las MIPYME. BANHPROVI también está desplegando L 5.625 millones adicionales (US\$230 millones) para financiar préstamos a MIPYMES y otras empresas afectadas por la pandemia. En junio de 2020, el Banco Interamericano de Desarrollo aprobó un préstamo de US\$20 millones para financiar capital de trabajo para MIPYMES que enfrentan Desafíos de liquidez. Los fondos apoyarán los esfuerzos de BANHPROVI para proporcionar líneas de anticipo y redescuento, así como garantías a intermediarios financieros diseñadas para beneficiar a cerca de mil MIPYMES del sector turístico, que se ha visto gravemente afectado por la crisis.

Barreras clave para abordar

Restricciones de capacidad entre las instituciones más pequeñas

Los recursos limitados impiden la adopción de SFD entre las instituciones financieras más pequeñas, incluidos los bancos pequeños y medianos. Estas instituciones a menudo carecen del capital, los recursos humanos o la capacidad institucional necesarios para adoptar productos digitales innovadores o formar asociaciones con empresas fintech. Las instituciones que atienden a las MIPYME, como OPDF, CAC rurales y microprestamistas, con frecuencia tienen dificultades para digitalizar sus propios sistemas y procesos internos, lo que limita su capacidad para ofrecer SFD. Para proporcionar SFD, estas instituciones deben formar asociaciones con bancos u otras instituciones digitalizadas, como proveedores de billeteras electrónicas. Varios bancos miembros del Centro de Procesamiento Interbancario (Centro de Procesamiento Interbancario; CEPROBAN) han ampliado el acceso de la cámara de compensación automatizada (ACH) a las CAC y otras instituciones financieras no bancarias, y es posible que otros bancos hagan lo mismo. Algunos bancos incluso han sugerido que lo harían de forma gratuita para construir el ecosistema SFD y aumentar la cantidad de puntos de acceso.

Las instituciones financieras más pequeñas también tienen acceso limitado a la infraestructura financiera controlada por los bancos, lo que restringe su capacidad para proporcionar SFD. Las instituciones más pequeñas generalmente no pueden ofrecer billeteras electrónicas, tarjetas de crédito o débito, servicios de pago electrónico a través de dispositivos de punto de venta, cajeros automáticos y redes de agentes, o transferencias en tiempo real a menos que se asocien con un banco más grande. Si bien el Banco de los Trabajadores se ha asociado con varios CAC para emitir tarjetas de débito y brindar acceso a cajeros automáticos e infraestructura de transferencia, esta alianza no ha ampliado la oferta de SFD ni fomentado la modernización de los CAC.

Competencia y regulación

La regulación es un obstáculo importante para la formación y expansión de nuevas instituciones financieras. El marco regulatorio financiero se encuentra entre los más estrictos de América Latina y no es propicio para la creación de empresas fintech. Las entrevistas con las partes interesadas han revelado la percepción generalizada de que el sector financiero está controlado por los bancos, que han establecido altas barreras de entrada, como requisitos mínimos de capital, para protegerse de posibles competidores. El entorno normativo de la insolvencia y la quiebra no es propicio para mecanismos de respuesta innovadores para hacer frente a los activos en dificultades. La experiencia internacional muestra que las empresas fintech a menudo se perciben inicialmente como una amenaza para las instituciones financieras tradicionales, especialmente los bancos, y este parece ser el caso de Honduras.

El mercado financiero hondureño no está preparado para la aparición de prestamistas alternativos. Aunque existe una demanda de crédito insatisfecha, los proveedores de SFD enfrentan importantes barreras de entrada. Los proveedores de SFD deben confiar en los titulares para el procesamiento de pagos y la verificación de identidad, lo que aumenta el costo de los servicios. La alfabetización digital y la conectividad limitadas entre gran parte de la población debilita la demanda de SFD. El acceso a los datos es un desafío, tanto para la información crediticia tradicional como para los datos alternativos proporcionados por las innovaciones fintech. La concentración del sector bancario aumenta la dificultad de obtener la participación de mercado necesaria para que los servicios de SFD sean financieramente viables. Obtener las licencias necesarias es un proceso oneroso y el gobierno impone restricciones de computación en la nube a SFD.

Los programas gubernamentales y el financiamiento directo a las MIPYME pueden crear distorsiones en el mercado incluso si están diseñados para abordar el déficit de préstamos a las MIPYME. BANHPROVI enfrenta un posible conflicto de interés entre sus actividades comerciales de primer piso y los clientes de segundo piso. BANHPROVI tiene la intención de mantener una pequeña cartera en la banca comercial después del lanzamiento de su billetera electrónica, pero sus clientes de segundo nivel no quieren perder negocios con BANHPROVI, y si los clientes eligen usar la billetera electrónica, BANHPROVI tendría acceso a su historial de transacciones. Si bien los objetivos de BANHPROVI son promover la inclusión financiera y la expansión de los SFD, estos objetivos entran en conflicto con los de las instituciones financieras que compiten por los mismos clientes.

Pocas instituciones están dispuestas y son capaces de proporcionar servicios financieros en las zonas rurales. Si bien BANHPROVI lanzará una billetera electrónica y un servicio de pago G2P, las CAC son las instituciones mejor posicionadas para atender a las MIPYME rurales. Permitir que los CAC brinden SFD requerirá un catalizador, como el acceso a las transferencias ACH o el establecimiento de un nuevo mecanismo de transferencia de persona a persona. Además del gobierno y las CAC rurales, algunas empresas agrícolas y agroindustriales privadas tienen interés en cómo sus cadenas de valor y clientes utilizan los servicios financieros y han expresado interés en apoyar mejoras en el acceso financiero. Junto con el acceso financiero, estas empresas podrían introducir enfoques de agricultura climáticamente inteligente para los pequeños agricultores, para aumentar la resiliencia climática de las MIPYME rurales. Estas empresas podrían aprovecharse para apoyar el crecimiento de SFD en áreas rurales.

Cambio climático

El sector financiero ha comenzado a desarrollar la base para el financiamiento climático, pero se requiere un trabajo de implementación significativo. La Asociación de Banqueros—AHIBA y CNBS se unieron a la Red de Panadería Sostenible en 2015. La CNBS identifica a Honduras como un país con una gran diversidad de recursos naturales y, por su ubicación geográfica, es vulnerable al cambio climático. Esto a su vez representa un riesgo para las poblaciones que subsisten y viven en zonas donde se desarrollan las actividades agrícolas más importantes que contribuyen a la economía.¹¹³

El regulador bancario y de seguros aprobó la regulación ambiental y social (A&S) prudencial, y los bancos están alineados para apoyar la implementación. La Iniciativa de Banca Sostenible de Honduras (SBI) comenzó con AHIBA en 2018 con el apoyo de IFC, el Banco de Desarrollo Holandés (FMO) y Norfund. Además de la participación de un amplio sector y el desarrollo de capacidades de los bancos miembros, el proyecto apoyó la redacción de la regulación para exigir a todos los bancos que apliquen un sistema de gestión ambiental y social basado en la categorización de proyectos por riesgos ambientales y sociales, que fue publicado por el regulador (CNBS) en Junio de 2020.¹¹⁴ Abordar las limitaciones legales, políticas, institucionales y operativas de adoptar estándares climáticos y ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) y prácticas de gestión de riesgos ha sido incluido en la agenda regional por parte del liderazgo del gobierno hondureño. A partir de la experiencia del OSE, la presidencia hondureña del Consejo Centroamericano de Superintendentes de Bancos, Seguros y Otras Instituciones Financieras (Consejo Centroamericano de Superintendentes de Bancos, de Seguros y de Otras Instituciones Financieras), está liderando la exploración de la preparación y ejecución de un plan de acción para el clima y los estándares ESG y la regulación y el apoyo a la financiación sostenible. El desarrollo de una taxonomía verde es un elemento del plan de acción propuesto.

Dada la vulnerabilidad de Honduras al riesgo climático y la prioridad que los actores públicos y privados le dan a la gestión del riesgo climático, se recomienda trabajar en evaluación, mitigación y resiliencia. El Banco Central y los reguladores pueden introducir evaluaciones de riesgo climático y lineamientos para pruebas de estrés en el sector financiero. El trabajo para apoyar a los actores del sector privado, como bancos, compañías de seguros y otras instituciones financieras, en la comprensión de los riesgos y oportunidades climáticos, las estrategias de adaptación y la gestión del riesgo de desastres será oportuno, ya que se requiere la implementación de la regulación prudencial ambiental y social. La contabilidad de carbono, la evaluación de riesgos climáticos, la gestión y divulgación de riesgos climáticos, así como la financiación verde y los productos de agricultura climáticamente inteligente (CSA, por sus siglas en inglés) vinculados a las finanzas, de particular interés e impacto para las MIPYME, son oportunidades maduras para los próximos años.

Brecha de género en el acceso a la financiación

Las mujeres están en desventaja en el acceso al crédito, incluso por costos más altos, y las personas rurales y las MIPYME lo están aún más. La proporción de préstamos otorgados a mujeres ha aumentado más rápido que la proporción otorgada a hombres: en 2019, el 36,5 % de los préstamos otorgados por instituciones financieras se destinó a mujeres, lo que representa una tasa de crecimiento anual del 10,6 %, en comparación con una tasa de crecimiento del 8,3 % para mujeres. hombres.¹¹⁵ Los bancos comerciales tienen la proporción más baja de préstamos a mujeres (36,3 %), seguidos por las compañías financieras (37,8 %) y las OPDF (40,8 %).¹¹⁶ Las tasas promedio de los préstamos comerciales son 5,5 puntos porcentuales más altas para las mujeres (40,1 %). que para los hombres (34,5 por ciento), aunque la brecha (3,7) es menor para el microcrédito (mujeres: 40 por ciento; hombres: 36,3 por ciento).¹¹⁷ Tales tasas de interés más altas actúan como un desincentivo para buscar crédito. La brecha de acceso a la financiación existe a pesar de que las mujeres tienen más probabilidades que los hombres de pagar los préstamos, como se refleja en el índice de morosidad, que a finales de 2019 era del 3,6 % para las mujeres, 0,6 puntos porcentuales menos que para los hombres. Las tasas de reembolso superiores de las mujeres han persistido durante años (2015–19).¹¹⁸ A pesar de esta diferenciación, los bancos estatales no consideran que el acceso de las mujeres rurales al crédito sea una prioridad, lo que significa que las mujeres se limitan en gran medida a buscar microcréditos a través de cajas de ahorro rurales y otros mecanismos.¹¹⁹ Honduras haría bien en buscar una mayor comprensión de las discrepancias de género en los préstamos y otros servicios financieros, incluso en la medida en que pueden afectar los SFD para las MIPYME.

Infraestructura

La infraestructura móvil es un componente importante de SFD, pero la infraestructura de Honduras sigue siendo limitada.¹²⁰ Las empresas de telecomunicaciones han indicado su deseo de pasar a LTE y 4G, pero no se han implementado las actualizaciones necesarias. Los datos de la Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL) indican que la conectividad a Internet 3G está disponible en el 96 por ciento de los municipios. Durante el tercer trimestre de 2019, poco menos de 7 millones de líneas de telefonía móvil estaban activas en el país, líneas suficientes para el 77 por ciento de la población, y 2,7 millones de estas líneas eran suscriptores de internet móvil.¹²¹

El acceso a los teléfonos inteligentes está limitado por la baja conectividad de datos, los altos precios y la alfabetización digital limitada. Las empresas de telecomunicaciones no han brindado servicios de datos y correo electrónico a precios asequibles, lo que reduce la aceptación de estos servicios e inhibe la provisión de SFD. Los precios de Internet en Honduras se encuentran entre los más altos de la región, con un precio mensual promedio de US\$60, superado solo por Belice.¹²² Las entrevistas con las partes interesadas sugieren que la falta de habilidades en el uso de teléfonos inteligentes es una barrera importante para aumentar la demanda de SFD tanto para las MIPYME como para los individuos.

Oportunidades y Recomendaciones

Los representantes de AHIBA han indicado que la mayoría de los bancos reconocen la importancia de incentivar los SFD como una alternativa a los cheques y pagos en efectivo. Sin embargo, el ecosistema fintech hondureño se caracteriza por un pequeño número de actores, con competencia limitada e infraestructura inadecuada. En este contexto, es importante apoyar la entrada de nuevos actores y permitirles acceder a la infraestructura financiera del país a un costo razonable. El sector financiero debe crear conciencia sobre los SFD y apoyar a las MIPYMES en el diseño e implementación de estrategias de transformación digital. Las empresas financieras deben esforzarse por desarrollar nuevos mecanismos para financiar la implementación de estas estrategias, y el gobierno debe asociarse con empresas privadas para ofrecer programas de educación financiera y alfabetización digital. El programa de identificación digital del gobierno debe ser la pieza central de una agenda de transformación digital más amplia directamente relacionada con la provisión de SFD.

Mejorar el acceso a los SFD entre las MIPYME requerirá esfuerzos coordinados entre múltiples actores del sector público y privado. Será necesario crear un ecosistema de pago sólido para comerciantes e individuos para permitir el crecimiento de SFD, y aprovechar los datos de la cadena de valor puede ayudar a crear nuevos productos que se adapten a las necesidades únicas de las MIPYME. También es importante desarrollar un sistema de pago digital en tiempo real y de bajo costo, ya sea a través del banco central o en alianza con CEPROBAN. La experiencia en la región (ver Anexo H y Anexo I) ha demostrado que el fomento de la aceptación comercial de pagos electrónicos, incluida la ruptura de monopolios y la reducción de los descuentos comerciales y las tasas de interés a través de la regulación, ha tenido el efecto deseado de democratizar los sistemas de pagos.

Las reformas a varios aspectos del marco legal podrían mejorar el acceso a los SFD entre las MIPYME. La creación de regulaciones de factoraje podría facilitar la aparición de nuevos actores. Si bien los productos de factoring suelen ser ofrecidos por los bancos, una regulación que garantice la exigibilidad de las cuentas por cobrar y por pagar podría ayudar a las nuevas empresas de tecnología financiera a ingresar a este mercado. Dicha reforma también crearía espacio para que las instituciones financieras públicas o privadas ofrezcan financiamiento de cadena de valor a las MIPYME o creen plataformas de pago para tales transacciones. Además de esta falta actual de un marco regulatorio propicio, el pequeño volumen de transacciones también representa un obstáculo para el desarrollo exitoso de la plataforma de financiamiento de la cadena de valor. Además, el banco central podría promover la expansión de servicios de pago de bajo valor en tiempo real ofrecidos a un costo razonable. Finalmente, una regulación que autorice la apertura remota de cuentas podría permitir a los empresarios abrir cuentas más fácilmente.

Reformas específicas a la ley INDEL podrían mejorar la funcionalidad de los monederos electrónicos y fomentar la entrada de empresas innovadoras. Estos incluyen la reducción de los requisitos mínimos de capital para establecer un proveedor de dinero electrónico, el aumento de los límites máximos de saldo mensual y los valores de transacción, la incorporación de agregadores de pago y pasarelas de pago en el sector financiero y la especificación más clara de los requisitos de interoperabilidad de la regulación financiera. En línea con la experiencia regional con SFD, los bancos hondureños podrían convertirse en nuevos proveedores de dinero electrónico. De hecho, BANHPROVI y el Banco de Occidente ya están en proceso de lanzar billeteras electrónicas con el apoyo de Todo Móvil, un habilitador de fintech.

Un mayor acceso a la computación en la nube aceleraría la transformación de la industria financiera. La CNBS debe buscar formas de integrar la computación en la nube en el marco regulatorio y permitir que las instituciones públicas y privadas accedan a la nube servicios. Algunas instituciones del sector financiero están utilizando la computación en la nube para el procesamiento y almacenamiento de datos. Sin embargo, el servicio queda fuera del marco legal, lo que obliga a las empresas privadas a incurrir en gastos adicionales para los centros de datos físicos en el país. La regulación de la computación en la nube debería permitir a los bancos hacer la transición a una infraestructura moderna y ampliar su gama de servicios al cliente.

Una regulación bancaria abierta podría ayudar a nivelar el campo de juego, permitiendo la entrada de nuevas empresas y fomentando su integración en el ecosistema financiero. Las protecciones de datos sólidas son esenciales para promover la banca abierta. La banca abierta debe considerarse como un catalizador de la transformación digital e incorporarse a la agenda de inclusión financiera del gobierno. Se debe alentar a los grandes bancos a aprovechar a los clientes corporativos como firmas ancla para el financiamiento de la cadena de valor, lo que ofrece la ventaja de canales de distribución bien desarrollados y alcance nacional y podría respaldarse mediante el desarrollo de soluciones de plataforma de financiamiento de la cadena de suministro digital privada o pública. Además, las instituciones financieras pequeñas y medianas deberían recibir un acceso equitativo a la infraestructura financiera actualmente administrada por los bancos. Una lista completa de Recomendaciones para abordar los Desafíos en el DSS se encuentra en la tabla 4.13.

TABLA 4.13 DESAFÍOS, RECOMENDACIONES Y AGENCIAS IMPLEMENTADORAS EN EL SECTOR DE SERVICIOS DIGITALES**Servicios financieros digitales para MIPYMES**

Desafíos	Recomendaciones	Agencias Implementadoras	Corto o mediano plazo
Acceso financiero entre las MIPYMES			
Las MIPYMES carecen de acceso a productos financieros apropiados, incluidos pagos y crédito.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aproveche los datos de la cadena de valor y las asociaciones con instituciones y corporaciones financieras privadas para desarrollar nuevos productos de préstamo y soluciones de plataforma digital, como pueden capturar flujos de remesas. 2. Flexibilizar la Ley INDEL; facilitar la creación de sistemas de pago de bajo valor en tiempo real; fortalecer la Ley de Factoring; y apoyar el desarrollo de la identificación digital. 3. Examinar las evaluaciones de riesgos climáticos y las pautas para las pruebas de estrés y trabajar para apoyar a los actores del sector privado: bancos, compañías de seguros y otras instituciones financieras en la gestión de riesgos climáticos y el financiamiento climático, como los productos CSA vinculados a las finanzas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Instituciones y corporaciones financieras privadas 2. BCH, Oficina de Prioridades Presidenciales e Innovación Pública, todos los partidarios de la agenda digital 3. Banco central y reguladores, instituciones internacionales de desarrollo 	A corto plazo
El ecosistema fintech			
La presencia de pocas empresas fintech en Honduras frena la innovación tecnológica.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Proporcionar a las empresas fintech acceso a infraestructura financiera de bajo costo, especialmente sistemas de pago. 2. Ampliar la regulación fintech más allá de la Ley Indel al tiempo que aumenta su flexibilidad. 3. Promover la banca abierta para permitir el acceso a los datos del sistema financiero 	1–3. BCH, CEPROBAN	A corto plazo

Desafíos	Recomendaciones	Agencias Implementadoras	Corto o mediano plazo
MIPYMES acceso a grandes bancos			
Los grandes bancos no están motivados para atender a las MIPYMES.	1. Emplear nuevas tecnologías que permitan a los bancos dirigirse a nuevos clientes, crear plataformas de pago para reducir los retiros de efectivo y aprovechar a los grandes clientes corporativos como firmas ancla en el financiamiento de la cadena de valor.	1. Bancos privados	A corto plazo
Desafíos de pequeñas y medianas instituciones financieras			
Las instituciones financieras más pequeñas tienen dificultades para acceder a la utilización de la infraestructura a un costo razonable.	1. Apoyar la digitalización entre las instituciones financieras. 2. Brindar a las instituciones más pequeñas acceso a infraestructura financiera administrada por bancos (ACH-Pronto, infraestructura de POS/tarjetas, cajeros automáticos) a un costo razonable.	1–2. IFC Digilab, BCH, CEPROBAN	A corto plazo

Nota: A corto plazo = 1–2 años. ACH = cámara de compensación automatizada; BCH = Central Bank of Honduras (Banco Central de Honduras); CEPROBAN = Interbank Processing Center (Centro de Procesamiento Interbancario); CSA = agricultura climáticamente inteligente; fintech = tecnología financiera; MIPYMES = micro, pequeñas y medianas empresas; POS/PDV = punto de venta.

1. Las economías crecen al diversificarse hacia productos más complejos. Según una investigación realizada por el Laboratorio de Crecimiento de la Universidad de Harvard, la diversificación estratégica equilibra la proximidad dentro del espacio del producto, la ganancia de oportunidades y la complejidad del producto. La capacidad de un país para comenzar a producir un nuevo bien o servicio está condicionada por su combinación de productos existentes, y la proximidad dentro del espacio del producto mide la relativa facilidad con la que las capacidades necesarias para fabricar un producto pueden aprovecharse para fabricar otros productos. Debido a que las capacidades productivas son adaptables, la diversificación hacia productos de alta complejidad crea más oportunidades para la diversificación continua, un proceso conocido como ganancia de oportunidad. La complejidad del producto mide el conocimiento y las habilidades necesarias para fabricar un producto: la creación de productos más complejos requiere un capital humano más sofisticado, pero también puede aumentar el conocimiento productivo y las habilidades de la fuerza laboral a través del aprendizaje práctico.
2. Distancia cercana: La capacidad de un país para ingresar a un nuevo producto, medida de 0 a 1. Un producto “cercano” (más cercano a 0) requiere capacidades relacionadas con los productos existentes, ofreciendo una mayor probabilidad de éxito. Ganancia de oportunidad para la diversificación futura: los valores más altos tienen más vínculos con otros productos de alta complejidad, lo que abre más oportunidades para la diversificación continua. Complejidad del producto: mide la cantidad de diversidad de conocimientos necesarios para fabricar un producto.
3. Los programas activos del mercado laboral y de empleo juvenil utilizan la capacitación, las obras públicas y la asistencia en la búsqueda de empleo para aumentar las oportunidades de empleo y ayudar a que las personas adquieran las habilidades necesarias para encontrar trabajo.
4. Veronica Michel y Ian Walker, “Diagnóstico de empleos en Honduras” (Serie de trabajo; No. 17. Banco Mundial, Washington, DC, 2019), <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33304>.
5. CNI (Consejo Nacional de Inversiones), <https://cni.hn/and ProHonduras>, <https://sde.gob.hn/prohonduras/>.
6. Gobierno de Honduras, “Programa Nacional de Generación de Empleo y Crecimiento Económico 2020, Poder Ejecutivo: Decreto Numero PCM-015-2016,” <https://ceniss.gob.hn/Descarga/educredito/PROGRAMA-DE-GENERACION-DE- EMPLEO-Y-CRECIMIENTO-ECONOMICO-20-20.pdf>.
7. PwC, “Doing Business: Una guía para Honduras” (PwC, 2017), <https://www.pwc.com/ia/es/publicaciones/assets/doing-business/doing-business-2017-individual-espanol-hn.pdf>; PwC, “Honduras—Corporate Significant Developments” (PwC, 2021), <https://taxsummaries.pwc.com/honduras/corporate/significant-developments>.
8. Honduras se unió a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995. Los aranceles promedio ponderados en 2018 para productos agrícolas fueron del 14 por ciento y para productos no agrícolas del 5 por ciento. El promedio simple de los aranceles aplicados de la nación más favorecida (NMF) en 2019 para los productos agrícolas fue del 10,3 % y para los productos no agrícolas del 5 %. Los aranceles NMF promedio más altos por grupo de productos fueron para productos lácteos (22,9 por ciento) y productos animales (14,8 por ciento), y los más bajos para cereales y preparados (10,1 por ciento). Alrededor del 99,5 por ciento de las exportaciones estaban libres de impuestos en 2017. Organización de Comercio Mundial (WTO), Perfil tarifario: Honduras, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/tariff_profiles/HN_E.pdf.
9. CAFTA-DR, FTA: <https://sde.gob.hn/tlc-vigentes/>; Christian Derlagen et al., “Análisis de Políticas Agropecuarias en Honduras” (Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC, 2019), https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/An%C3%A1lisis_de_pol%C3%ADticas_agropecuarias_en_Honduras.pdf.
10. Honduras es miembro del Mercado Común Centroamericano (Mercado Común Centroamericano), que opera una unión aduanera a través del Sistema de Integración Centroamericana (Sistema de Integración Centroamericana).
11. ITC (International Trade Center (ITC). UNCOMTRADE. <https://www.trademap.org/>
12. El Banco Mundial en Honduras: Visión de conjunto, October 9, 2020, update, <https://www.worldbank.org/en/country/honduras/overview>.
13. Banco Mundial, Enabling the Business of Agriculture 2019 (Washington, DC: Banco Mundial, 2019), <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/31804/9781464813870.pdf>.
14. Departamento de Estado de EE. UU., Declaraciones sobre el clima de inversión de 2019: Honduras; <https://www.state.gov/reports/2019-investment-climate-statements/honduras/>.
15. Departamento de Estado de EE. UU., Declaraciones sobre el clima de inversión de 2019: Honduras.
16. El proyecto Feed the Future: Developing Local Extension Capacity (DLEC) dirigido por Digital Green, International Food Policy Research Institute (IFPRI), Care International y Global Forum for Rural Advisory Services (GFRAS) Honduras: Informe sobre el desarrollo de la capacidad de extensión local consultado en 2017, página 7, <https://www.g-fras.org/es/world-wide-extension-study/central-america-and-the-caribbean/central-america-list/honduras.html>.
17. Banco Mundial, Habilitando el negocio de la agricultura 2019.
18. Klaus Schwab, ed., El Informe de Competitividad Global 2019 (Ginebra: Foro Económico Mundial, 2019), http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf.
19. Asli Demircuc-Kunt et al., Base de datos Global Findex 2017: Medición de la inclusión financiera y la revolución de la tecnología financiera (folleto de descripción general, Banco Mundial, Washington, DC, 2018), <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29510>.

20. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), “Financial Inclusion in Rural Territories” (Roma: FAO, 2020), <http://www.fao.org/3/ca9361en/CA9361EN.pdf>.
21. Francisco Villarreal, ed., “Inclusión Financiera de Pequeños Productores Rurales” (Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2017), https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42639/1/S1700575_en.pdf.
22. Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa, Registro de Garantías Mobiliarias, Informe ejecutivo de operaciones, consultado en agosto de 2020, <https://www.ccit.hn/garantiasmobiliarias>.
23. Datos abiertos del Banco Mundial, 2021, <https://data.worldbank.org/indicator/AG.LND.IRIG.AG.ZS>.
24. Cambio Climático, Agricultura y Seguridad Alimentaria (CCAFA), <https://ccafs.cgiar.org/regions/latin-america/honduras>.
25. Schwab, el Informe de Competitividad Global 2019.
26. Schwab, el Informe de Competitividad Global 2019.
27. UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), Estadísticas, <https://unctad.org/statistics>. <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=92>.
28. Banco Mundial, Índice de Desempeño Logístico (LPI), clasificación 2018, <https://lpi.worldbank.org/international/global>.
29. Banco Mundial, “Doing Business 2020: Country Profile Honduras (Washington, DC: Banco Mundial, 2019), <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/h/honduras/HND.pdf>.
30. Banco Mundial, Habilitando el negocio de la agricultura 2019.
31. Brodynt, Conectividad a Internet Empresarial en Honduras.
32. Programa Global de Agricultura y Seguridad Alimentaria, Proyectos Ventana del Sector Público, “Financiamiento para la Respuesta al COVID-19, Honduras: Financiamiento Adicional para el Proyecto de Seguridad Alimentaria del Corredor Seco (P148737)”, 10 de agosto, 2020.
33. ISO 17025 es un sistema de gestión de calidad para laboratorios que especifica los requisitos generales para la competencia, imparcialidad y consistencia de las operaciones. Organización Internacional de Normalización (ISO), “SO/IEC 17025:2017: Requisitos generales para la competencia de los laboratorios de ensayo y calibración” (Norma internacional, ISO, Ginebra, 2017), <https://www.iso.org/standard/66912.html>.
34. GlobalG.A.P, https://www.globalgap.org/uk_en/.
35. Administración de Alimentos y Medicamentos de EE. UU., “Rechazos de importación,” <https://datadashboard.fda.gov/ora/cd/imprefusals.htm>.
36. European Commission, Rapid Alert System for Food and Feed (RASFF) Window, <https://webgate.ec.europa.eu/rasff-window/portal/>.
37. Sönke Kreft, David Eckstein, and Inga Melchior, “Global Climate Risk Index 2017” (Bonn, Germany: Germanwatch, 2016), <https://germanwatch.org/sites/germanwatch.org/files/publication/16411.pdf>.
38. Christian Derlagen et al., “Análisis de Políticas Agropecuarias en Honduras” (Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC, 2019), https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/An%C3%A1lisis_de_pol%C3%ADticas_agropecuarias_en_Honduras.pdf.
39. Grupo del Banco Mundial (GBM), “Documento de información del proyecto-Hoja de datos de salvaguardias integradas: Integración de la innovación para la competitividad rural en Honduras COMRURAL II” (P168385, Grupo del Banco Mundial, Washington, DC, 2019), <http://documents1.worldbank.org/curated/en/444981553736209098/pdf/Project-Information-Documents-Integrated-Safeguards-Data-Sheet-Integrating-Innovation-for-Rural-Competitiveness-in-Honduras-COMRURAL-II-P168385.pdf>.
40. Cambio Climático, Agricultura y Seguridad Alimentaria (CCAFA), <https://ccafs.cgiar.org/regions/latin-america/honduras>.
41. Banco Mundial y Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), “Climate-Smart Agriculture in Nicaragua,” (CSA Country Profiles for Africa, Asia, and Latin America and the Caribbean Series, World Bank Group, Washington, DC, 2015), <https://cgispace.cgiar.org/handle/10568/68244>.
42. C. Bunn et al., “Climate Smart Coffee in Honduras” (Centro Internacional de Agricultura Tropical [CIAT], Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional [USAID], 2018), <https://ccafs.cgiar.org/resources/publications/climate-smart-coffee-honduras>.
43. Basado en datos de Comtrade de la ONU de ITC Trade Map, agosto 17, 2020.
44. Los productos fueron identificados durante misiones virtuales en Honduras y a través de informes: USDA-FAS, “Guía del Exportador: Honduras” y GBM COMRURAL II, 2019.
45. PRONAGRO (Programa Nacional de Desarrollo Agroalimentario): <https://areas.sag.gob.hn/pronagro/inicio-1549064053627x962918495333908500>.
46. WBG COMRURAL II, 2019.
47. Programa Nacional de Desarrollo Rural Sostenible (PRONADERS), Centro Nacional de Información del Sector Social (CENISS), www.ceniss.gob.hn/roi/pronaders.html.

48. Banco Atlatida, <https://www.bancatlan.hn/banca-pyme/prestamo-agrocredito/>; Luis Rodríguez, “¿Qué aspectos se deben conocer sobre Agrocrédito 8,7%?” (El Herald, 21 de junio de 2020), <https://www.elheraldo.hn/economia/1388412-466/qu%C3%A9-aspectos-se-deben-conocer-del-agrocr%C3%A9dito-87>. Un análisis más detallado de estas políticas (excepto Agrocrédito 8.7%) se puede encontrar en este artículo: Christian Derlagen et al., “Análisis de Políticas Agropecuarias en Honduras 2019” (Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo, 2020).
49. Estos incluyen los proyectos del Corredor Agrícola y el Corredor del Pacífico del Banco Interamericano de Desarrollo, el Proyecto del Corredor Seco de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional/Programa Global de Agricultura y Seguridad Alimentaria y el Proyecto de Seguridad Hídrica y Agua Potable del Banco Mundial. Ver <http://www.investhonduras.hn/>; <http://www.investhonduras.hn/corredor-agricola/>; <http://www.investhonduras.hn/corredor-pacifico/>; <http://www.investhonduras.hn/alianza-para-el-corredor-seco/>; <http://www.investhonduras.hn/seguridad-hidrica/>; <http://www.investhonduras.hn/agua-potable/>.
50. Programa Nacional de Agricultura Bajo Riego, 2016, https://www.sefin.gob.hn/download_file.php?download_file=/wp-content/uploads/2016/05/DESARROLLO-ECONOMICO.pdf.
51. Asociación Hondureña de Maquiladores (AHM), <http://www.ahm-honduras.com>.
52. En la década de 2010, Honduras fue el tercer destino más grande de IED en la región centroamericana después de Panamá y Nicaragua, alcanzando un máximo de US\$ 1700 millones en 2014 (8,6 % del PIB de 2014), de los cuales el 75 % se concentró en manufactura y telecomunicaciones.
53. Rafael De Hoyos, Maurizio Bussolo y Oscar Núñez, “Exportaciones, brechas salariales de género y pobreza en Honduras”, Oxford Development Studies 40, no. 4 (2012): 533–51, <https://doi.org/10.1080/13600818.2012.732562>.
54. Análisis del personal del Banco Mundial basado en “U.S. Importaciones de Textiles y Prendas de Vestir”, Administración de Comercio Internacional, Oficina de Textiles y Prendas de Vestir, <https://otexa.trade.gov/scripts/tqads2.exe/catpage>.
55. Gobierno de Honduras, “Programa Nacional de Generación de Empleo y Crecimiento Económico 2020, Poder Ejecutivo: Decreto Numero PCM-015-2016,” <https://ceniss.gob.hn/Descarga/educredito/PROGRAMA-DE-GENERACION-DE- EMPLEO-Y-CRECIMIENTO-ECONOMICO-20-20.pdf>.
56. Presentación promocional “Piensa Inteligente, Piensa Honduras” de la Embajada de Honduras en la República de Corea.
57. Según las estadísticas de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC), <https://dataweb.usitc.gov/>.
58. Base de datos de estadísticas de comercio de productos básicos (UN Comtrade), análisis, tablero de comercio, comtrade.un.org/labs/data-explorer/.
59. Diario La Tribuna, “Exportaciones de la Maquila Hondureña se Recuperan un 76%” (Septiembre 16, 2020), www.latribuna.hn/2020/09/16/exportaciones-de-la-maquila-hondurena-se-recuperan-un-76/.
60. Hannah Abdulla, “Reshoring Possible a medida que las empresas estadounidenses buscan cadenas de suministro más cortas y rápidas después de la pandemia”, Just Style (junio de 2020), www.just-style.com/analysis/reshoring-possible-as-us-firms-look-to-shorter-faster-supply-chains-post-pandemic_id138861.aspx.
61. Departamento de Estado de EE. UU., Declaraciones sobre el clima de inversión de 2019: Honduras.
62. Arjun Sethi y Vidisha Suman, “Resonancia digital: el nuevo factor que influye en el atractivo de la ubicación: índice de ubicación de servicios globales de Kearney de 2019”, Kearney, <https://www.kearney.com/documents/20152/4977724/Digital+resonance+the+new+factor+influencing+location+attractiveness.pdf/7a39643a-dc22-87f5-936b-5e734999f57d?t=1581025251793>. Vea el Anexo F para las clasificaciones.
63. Kleymer Baquedano, “Call Centers generaron 13.000 empleos este año”, La Prensa, 2 de diciembre de 2018, www.laprensa.hn/sanpedro/1238728-410/call-centers-generaron-13000-puestos-trabajo-ano-2018-san-pedro-sula.
64. Departamento de Comercio Internacional del Reino Unido, Oficina de Asuntos Exteriores y de la Commonwealth del Reino Unido, y Oficina de Asuntos Exteriores, de la Commonwealth y de Desarrollo del Reino Unido, Riesgo Comercial en el Extranjero —Honduras. www.gov.uk/government/publications/overseas-business-risk-honduras/overseas-business-risk-honduras. Los números agregados son estimaciones.
65. Un análisis más profundo de estos sectores se complica por la falta de datos confiables de los últimos cinco años.
66. Ver Honduras 20/20. Esta cifra es significativa para Honduras pero pequeña en relación con la cantidad de trabajadores de BPO empleados en países como Estados Unidos (~3,3 millones), India (~1,1 millones) y Filipinas (~670 000).
67. Las empresas con sede en Altia Business Park incluyen KM2, Startek, San Services, Partner Hero, Apex, Zero Variance, Convergys, ServeFive, Allied Global, Alorica y Grupo Levanter; en el resto del país, Solución Colectiva, Myron y LL Contact Center.
68. La mayoría de las ZEE están cerca de Puerto Cortés o del centro comercial de San Pedro Sula.
69. Desarrollado por Grupo Karim, el Altia Business Park es el parque industrial más grande ubicado en la zona franca de San Pedro Sula. Altia Park es parte de un desarrollo más grande llamado Altia Smart City, que ofrece infraestructura de telecomunicaciones a través de alianzas con Cable and Wireless Global Communications, autosuficiencia en energía, centros comerciales, un hotel Marriot, un parque y centro de recreación, seguridad privada y una extensión de la Universidad Tecnológica Centroamericana para la educación continua de los trabajadores. Grupo Karim también desarrolló un parque empresarial similar en Tegucigalpa, pero la mayoría de las operaciones de BPO se encuentran en San Pedro Sula. Ver Call Centers AHM, http://www.ahm-honduras.com/?page_id=965.

70. El gobierno incluyó los call centers y los BPO como una actividad SEZ válida en 2010. La Ley de Importación Temporal permite la importación de materiales, repuestos, equipos de capital (excepto vehículos) y equipos de TI exentos de recargos y aranceles aduaneros si el equipo se utiliza únicamente dentro del zona económica especial Ver el sitio web de AHM, <http://www.ahm-honduras.com>; Departamento de Estado de EE. UU., Declaraciones sobre el clima de inversión de 2019: Honduras; y Acuerdo #41-2020: Reglamento de la Ley de Zonas Francas.
71. Las tres Islas de la Bahía de Honduras son antiguas colonias británicas y su población está compuesta en gran parte por hablantes nativos de inglés. Además, décadas de migración laboral a gran escala hacia y desde los Estados Unidos han reforzado las habilidades del idioma inglés de la fuerza laboral hondureña. Sin embargo, el Instituto Nacional de Estadística no cuenta con datos empíricos sobre la población angloparlante del país, cuya carencia inhibe la planificación estratégica en el sector educativo.
72. ProHonduras (<https://sde.gob.hn/prohonduras/>) y Workloop (<https://theworkloop.com/>). La traducción médica incluye soporte de videoconferencia, soporte telefónico y asistencia al paciente.
73. Estadísticas de la UNCTAD.
74. Según la Unión Internacional de Telecomunicaciones, “la banda ancha fija ha tenido un impacto significativo en la economía mundial durante los últimos siete años (2010-2017). Un aumento del 1 por ciento en la penetración de la banda ancha fija produce un aumento del 0,08 por ciento en el PIB. En segundo lugar, según el modelo de banda ancha móvil, un aumento del 1 % en la penetración de la banda ancha móvil produce un aumento del 0,15 % en el PIB”. Raul Katz y Fernando Callorda, “The Economic Contribution of Broadband, Digitization, and ICT Regulation” (Publicaciones de la Unión Internacional de Telecomunicaciones [UIT], Ginebra, 2018), https://www.itu.int/en/ITU-D/Regulatory-Market/Documents/FINAL_1d_18-00513_Broadband-and-Digital-Transformation-E.pdf.
75. Si, por ejemplo, las redes de acceso (proveedores locales de servicios de Internet; PSI) tuvieran acceso directo al IXP, podrían reducir su tráfico a uno de los transportistas y, posteriormente, reducir sus tarifas a las redes de Internet de tránsito. En la actualidad, los ISP de acceso son simples revendedores de una red más grande o de la capacidad de los transportistas, y éstos prefieren ser los únicos proveedores de tránsito (por defecto). Este acuerdo complica la conexión de las redes de acceso al IXP. Se trata de una práctica habitual para los operadores de primer nivel o titulares en países con un marco normativo poco desarrollado para el sector de las telecomunicaciones.
76. Telegeografía, Mapa de cable submarino, www.submarinecablemap.com/#/.
77. Otros operadores, como Claro y Tigo, brindan servicios móviles. UFINET es un operador mayorista que solo brinda servicio a operadores y algunos ISP.
78. Con algunas excepciones en las que los clientes de BPO operan centros de datos en el sitio (por ejemplo, IBM), los requisitos de energía en los centros de llamadas de BPO son generalmente bajos en comparación con otras infraestructuras, como las que respaldan la industria textil o de prendas de vestir.
79. Estas empresas operan Caribbean Call Centers y Caribbean Innovation Technology (CITECH), respectivamente.
80. Las disminuciones medidas pueden estar parcialmente sesgadas por un cambio en la metodología de evaluación de homicidios. Fuentes: Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito, “Victims of Intentional Homicide: 2018,” <https://dataunodc.un.org/content/homicide-rate-option-2>, basado en datos de la Encuesta de Tendencias Criminales de las Naciones Unidas (UN-CTS); UNAH/IUDPAS—Observatorio de Violencia de Honduras.
81. Banco de datos del Banco Mundial, base de datos de estadísticas internacionales de homicidios de la Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito, 2018.
82. Instituto Zagada, “Informe de BPO y centros de contacto del Caribe y América Central (CCA) 2012: Liderando el impulso del ‘Core Nearshore’”. (Instituto Zagada, Coral Gables, FL, diciembre de 2011), http://www.zagada.com/pdf/CCA2012-LeadingtheCoreNearshoreMomentum_sponsors_final.pdf.
83. Según Sethi y Suman, “No sorprende que la resonancia digital esté liderada por las economías más avanzadas del mundo. Estas economías avanzadas con mano de obra más calificada son generalmente más costosas para los empleadores, pero el creciente énfasis en las habilidades digitales está comenzando a nivelar el campo de juego a medida que la automatización comienza a hacer mella en los cálculos tradicionales de arbitraje de costos”. Sethi y Suman, “Resonancia digital.”
84. En algunas de las firmas de BPO más grandes, como Teleperformance, del 50 al 60 por ciento de sus empleados tienen títulos de licenciatura y el 30 por ciento tiene una maestría u otro título de posgrado. Varios representantes de firmas de BPO indicaron que el personal sobrecalificado a menudo acepta trabajos poco calificados como agentes de centros de llamadas u otros puestos de nivel de entrada. Tener un título o habilidades especiales no garantiza un salario más alto o una posición de mayor jerarquía en las BPO hondureñas.
85. Conversación con Workloop BPO, una empresa de subcontratación con sede en Miami, Florida.
86. Por ejemplo, India, Malasia y Filipinas son actores importantes en los subsectores de BPO de alto valor, como los servicios de ITO y KPO.
87. Este estudio no consultó a todas las empresas de BPO en Honduras, por lo tanto, no puede concluir sobre el número exacto de empresas que operan en el espacio de KPO e ITO.

88. Computing Curricula 2020: Paradigms for Computing Curricula es una iniciativa lanzada conjuntamente por varias sociedades profesionales de computación para resumir y sintetizar el estado actual de las pautas curriculares para los programas académicos que otorgan títulos de licenciatura en computación. El proyecto tiene como objetivo no solo reflejar el estado del arte en la educación y la práctica informática, sino también proporcionar información sobre el futuro del campo de la educación informática para la década de 2020 y más allá. Las sociedades participantes contrataron un grupo de trabajo de personas que representan a organizaciones de la academia, la industria y el gobierno. Asociación de Maquinaria de Computación (ACM) e Instituto de Ingenieros Eléctricos y Electrónicos (IEEE) Computer Society, "Computing Curricula 2020— CC2020: Paradigms for Global Computing Education" (Informe de la serie Computing Curricula, abril de 2020), <https://www.acm.org/binaries/content/assets/education/curricula-Recomendaciones/cc2020.pdf>.
89. Los programas de capacitación se han implementado con éxito en otros países. Por ejemplo, México, a través de su programa PROSOFT, certificó a más de 100,000 personas en certificaciones de estándares internacionales en cuatro años Ver Banco Mundial, "Moving Toward a Knowledge-Based Economy: Improving Competitiveness in Mexico's Information Technology Industry" (Resumen de resultados, Banco Mundial, Washington, DC, 1 de noviembre de 2017), <https://www.worldbank.org/en/results/2017/11/01/moving-toward-a-knowledge-based-economy-improving-competitiveness-in-mexicos-information-technology-industry>.
90. BCH, Banco Central de Honduras), Informe de Estabilidad Financiera (IEF), (Tegucigalpa, Honduras: BCH, Junio 2020), <https://www.bch.hn/estadisticos/EF/LIBINFORME/IF%20Junio%202020.pdf>.
91. Datos del Banco Mundial, "Indicadores de solidez financiera: índice de capital bancario a activos," 2020, Data.worldbank.org.
92. Banco de datos del Banco Mundial, "Indicadores de desarrollo mundial: prestatarios de bancos comerciales", 2020, Databank.worldbank.org.
93. Durante una misión de diciembre de 2019, la Organización de Desarrollo Empresarial Femenino informó que el buró de crédito no incluye instituciones financieras no bancarias.
94. Datos del Banco Mundial: Cobertura de los burós de crédito privados y cobertura de los registros de crédito públicos, 2019, Data.worldbank.org.
95. Los últimos datos disponibles del lado de la demanda corresponden a 2019.
96. Según el Foro Económico Mundial, el acceso al financiamiento fue el octavo desafío más serio para hacer negocios, detrás de las tasas impositivas, el crimen y el robo, la burocracia gubernamental ineficiente y la corrupción. Klaus Schwab, ed., The Global Competitiveness Report 2017–2018 (Ginebra: Foro Económico Mundial, 2017), www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf.
97. Encuesta de Empresas del Banco Mundial, Honduras (últimos datos disponibles a 2019).
98. Cofinza otorga garantías y colateraliza garantías con futuros.
99. Según TheGlobalEconomy.com, en un sistema financiero bien desarrollado, el crédito bancario al sector privado debería equivaler al menos al 70 por ciento del PIB. La Economía Global, Honduras Crédito Bancario al Sector Privado, www.theglobaleconomy.com/Honduras/Bank_credit_to_the_private_sector/.
100. Schwab, Informe de Competitividad Global 2019.
101. CNBS (Comisión Nacional de Bancos y Seguros), "Reporte Anual de Inclusión Financiera en Honduras," Julio 2020, <https://www.cnbs.gob.hn/blog/2020/07/20/reportes-anual-de-inclusion-financiera-en-honduras-2020/>.
102. Asli Demircug-Kunt, base de datos Global Findex 2017.
103. Remesas Personales, recibidas (% PIB), Banco Mundial Banco de Datos, <https://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.DT.GD.ZS>. En línea el 27 de mayo de 2021.
104. En 2019, el comité identificó, recopiló datos y registró empresas fintech existentes y revisó el marco legal para los reguladores que inhiben el desarrollo de iniciativas fintech.
105. CNBS (Comisión Nacional de Bancos y Seguros), "Circular CNBS No. 011/2015," Febrero 5, 2015, <http://www.cnbs.gob.hn/files/CIRCULARES/CNBS2015/C011-2015.pdf>.
106. Esta estimación incluye 824.012 usuarios de TIGO y 158.304 usuarios de Tengo (Ficohsa).
107. DigiLab Finance apoya a las instituciones financieras en el desarrollo de una transformación digital estructurada a través de un programa práctico de aceleración.
108. CNBS, (Comisión Nacional de Bancos y Seguros), "Reporte Anual de Inclusión Financiera en Honduras," Julio 2020, <https://www.cnbs.gob.hn/blog/2020/07/20/reportes-anual-de-inclusion-financiera-en-honduras-2020/>.
109. Pierre Bachas, Anne Brockmeyer y Camille Semelet, "El impacto del COVID-19 en las empresas formales en Honduras: Evidencia de las declaraciones de impuestos mensuales" (Washington, DC: Banco Mundial, 2021), <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/35093>.
110. Remesas Personales, recibidas (% PIB), Banco Mundial Banco de Datos: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.DT.GD.ZS>. En línea 27 de mayo de 2021.
111. Dilip Ratha et al., "Resilience: COVID-19 Crisis through a Migration Lens" (Informe sobre migración y desarrollo 34, Banco Mundial y Asociación Mundial de Conocimiento sobre Migración y Desarrollo [KNOMAD], Washington, DC, mayo de 2021), https://www.knomad.org/sites/default/files/2021-05/Migration%20and%20Development%20Brief%2034_1.pdf.

112. CNBS Circular No. 046/2020, 2020, <https://www.cnbs.gob.hn/wp-content/uploads/2021/04/C046-2020.pdf>.
113. CNBS, Comisión Nacional de Bancos y Seguros), “Se dio a conocer la experiencia de Honduras como primer país Centroamericano con una regulación prudencial de Banca Sostenible,” Enero 18, 2021, <https://www.cnbs.gob.hn/blog/2021/01/19/se-dio-a-conocer-la-experiencia-de-honduras-como-primer-pais-centroamericano-con-una-regulacion-prudencial-de-banca-sostenible/>.
114. CNBS (Comisión Nacional de Bancos y Seguros), “Circular CNBS No.023/2020,” Agostot 3, 2020, <https://www.cnbs.gob.hn/blog/circulares/circular-cnbs-no-028-2020/>.
115. CNBS (Comisión Nacional de Bancos y Seguros), Participación del Crédito por Sexo, “Informe sobre la Brecha de Género en Honduras”, Octubre 2020, 6, https://www.cnbs.gob.hn/wp-content/uploads/2020/10/Informe_Brecha_Genero_Octubre2020.pdf.
116. CNBS, “Informe sobre la Brecha de Género.”
117. CNBS, “Informe sobre la Brecha de Género.”
118. CNBS, “Reporte Anual de Inclusión Financiera.”
119. Gustavo Irias, “La situación de las mujeres rurales pobres en Honduras y su acceso a la tierra y al crédito”, (Plataforma Agraria, 2013 y Documento de evaluación del proyecto de la Asociación Internacional de Desarrollo, 24 de mayo de 2021), 10, <https://www.gtai.de/resource/blob/667684/4bb3c24f3ea3d6d1bdac5cf336715a3b/PRO20210623667192.pdf>.
120. El Estado de la conectividad a Internet móvil de 2019 de la GSMA coloca a Honduras en la categoría de "transición". Kalvin Bahia y Stefano Suardi, “The State of Mobile Internet Connectivity Report 2019” (Móvil para el desarrollo, GSMA, 10 de julio de 2019), <https://www.gsma.com/mobilefordevelopment/resources/the-state-of-mobile-internet-connectivity-report-2019/>.
121. Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL). 2020. “Desempeño del Sector Telecomunicaciones en Honduras. Informe Trimestral Tercer Trimestre.” <http://www.conatel.gob.hn/doc/Informes/2021/DESEMPENO%20DEL%20SECTOR%20DE%20TELECOMUNICACIONES,%204T2020.pdf>.
122. Cable Company UK, El precio de la banda ancha de línea fija en 211 países, 2020, <https://www.cable.co.uk/broadband/pricing/worldwide-comparison/#resources>.

APÉNDICES

APÉNDICE A

DEFINICIÓN DE PAÍSES PARES

El CPSD utiliza la misma definición de países pares que en Diagnósticos Sistemáticos de País (DSP) 2015.¹ El análisis presenta seis grupos comparables de pares: países centroamericanos, pares latinoamericanos, países de ingresos medios-bajos, el mundo, pares estructurales y aspiracionales. colegas. En el caso de los dos primeros, ambos grupos se prepararon utilizando la herramienta “Find your friends (Busca a tus amigos)” del GBM, que se basa principalmente en la base de datos de Perspectivas de la economía mundial.

Pares estructurales

Bajo esta clasificación, se identificaron países con características similares a Honduras utilizando los siguientes criterios para el período 2001–13:

- Países de ingresos medianos bajos
- Población entre 3,0 y 15,0 millones
- Sin salida al mar
- Estado no frágil
- Cuota de fabricación superior al 10 por ciento

Esta clasificación entrega a los siguientes países: El Salvador, Georgia, Moldavia, Nicaragua y Senegal.

Compañeros aspirantes

Esta clasificación agrega países que pueden ser usados como buenos ejemplos de desarrollo para Honduras usando los siguientes criterios para el período 2001–13:

- Países de ingresos medianos bajos y medianos altos
- Crecimiento del PIB per cápita superior al 3,0 por ciento
- Inflación por debajo del 5,0 por ciento
- Calificación de riesgo crediticio mejor que B+
- Población por debajo de 35 millones

Esta clasificación entrega a los siguientes países: Armenia, Chile, Letonia, Lituania, Marruecos, Panamá y Perú.

1. Marco Antonio Hernandez Ore, Liliana D. Sousa, y J. Humberto Lopez, “Honduras: Liberando el Potencial Económico para Mayores Oportunidades” (Diagnóstico Sistemático de País, Banco Mundial, Washington, DC, 2015), <https://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/23119>.

APÉNDICE B

RESPUESTAS POLÍTICAS CLAVE A LA COVID-19

Política fiscal

Activa cláusula de escape de la Ley de Responsabilidad Fiscal

Se eleva límite de déficit fiscal del sector público no financiero para 2020-2022

Autorizó nuevos préstamos de US\$2500 millones (10 % del PIB) para 2020-2021

Aumento del gasto para respaldar el sistema de salud

Transferencias o indulgencias a particulares:

- prestaciones por desempleo a trabajadores formales
- transferencias en efectivo de 2.000 lempiras mensuales a trabajadores informales
- distribución de alimentos y otros artículos básicos a más de 1 millón de hogares pobres

Transferencias o indulgencias a negocios y firmas:

- extensión de la exención de impuestos para empresas en Zonas Francas, ampliada a otros impuestos relacionados con la renta (incluidas las exenciones de IVA para suministros médicos)
- reducción de los anticipos en el impuesto sobre la renta de las sociedades para aliviar el flujo de caja de las empresas
- un crédito único en el impuesto sobre la renta (10 por ciento de los gastos salariales) para las empresas que mantienen los niveles de empleo anteriores a la crisis.
- impuestos sobre la renta diferidos y pagos de contribuciones sociales

Gasto no prioritario reasignado para financiar gastos de emergencia

Monetary policy

- Tasa de política recortada al 3 por ciento
- Reducción del encaje legal para depósitos en moneda nacional de 12 a 9 por ciento
- Inversiones temporales obligatorias en lempiras para incentivar nuevos créditos respaldados por los fondos de garantía
- El banco de políticas BANHPROVI otorgó aproximadamente el 1 por ciento del PIB en garantías para préstamos a pequeñas y medianas empresas (PYMES) y otras empresas.
- Financiar préstamos a pymes y otros sectores
- Régimen de reestructuración de préstamos para pymes y microcréditos
- Se dispuso suspensión temporal del servicio de la deuda a empresas con restricciones de liquidez y personas físicas cuyos ingresos estaban siendo afectados por la pandemia

Políticas que afectan a los sectores

Agroindustria

Gobierno agiliza los créditos y líneas de crédito disponibles para agricultores y agroproductores a través de BAHNPROVI y establece programas para promover el cultivo de granos básicos para garantizar la seguridad alimentaria

Textiles y prendas de vestir

Gobierno obliga a producir 9 millones de mascarillas y 2,8 millones de batas (EPP)

Servicios financieros digitales para MIPYMES

Permiso temporal aplicable a entidades financieras reguladas y OPDF aumentando los límites transaccionales de cuentas básicas y cuentas de dinero electrónico hasta el 31 de octubre de 2020. Saldo máximo mensual de L 15.000 (US\$12) y límite máximo transaccional de L 30.000 (US\$1.225) por mes

Tercerización de Procesos de Negocio

Gobierno flexibilizó los procesos necesarios para extender el servicio a áreas desatendidas y vulnerables, con énfasis en la provisión de telecomunicaciones, y la creación de mecanismos electrónicos para fortalecer la infraestructura de telecomunicaciones (Resolución CONATEL # 11/2015)

Otro

- Aumentar la cobertura y el monto de los subsidios a la electricidad
- Fomento de la vivienda de interés social
- CNBS suspende el servicio de la deuda hasta fines de junio de 2020 para los sectores afectados: MIPYMES, transporte, turismo, agricultura y maquila
- No suspender los servicios de telefonía fija y móvil, internet móvil y residencial
- Agilización del proceso de incorporación de herramientas TIC en los trámites comerciales

Fuente: Personal del Banco Mundial basado en información proporcionada por el Banco Central de Honduras y el Ministerio de Hacienda (SEFIN).

Nota: La mayor parte de la información presentada es a diciembre de 2020. BAHNPROVI = Honduran Bank for Production and Housing (Banco Hondureño de la Producción y la Vivienda); CNBS = National Banking and Insurance Commission (Comisión Nacional de Bancos y Seguros); CONATEL = National Commission of Telecommunications (Comisión Nacional de Telecomunicaciones); PIB = producto Interno Bruto; ICT/TIC = tecnología de la información y la comunicación; MIPYMES = micro, pequeñas y medianas empresas; PPE/EPP = equipo de protección personal; OPDF = Private Development Finance

APÉNDICE C

DEFINICIONES DE MIPYMES

Las MIPYMES en Honduras están definidas por el Decreto Ley del Sector MIPYME 135-2008 con base en el número de empleados y el nivel de ingresos (tabla C.1). Los bancos no hacen distinción entre pequeñas y medianas empresas y consideran microempresas a aquellas con un crédito inferior a US\$50.000.

TABLA C.1 DEFINICIÓN DE MIPYMES EN BASE A MÚLTIPLES CRITERIOS

Tipo de Empresa	Número de empleados	Ingresos Mensuales (US\$)	Cantidad de crédito (US\$)
Micro	1–10	<200	<50,000
Pequeña	11–50	200–400	
Mediana	51–150	400–1000	50,000–500,000

Fuente: Personal del Grupo del Banco Mundial basado en datos de la Ley del Sector MIPYME y bancos comerciales.

APÉNDICE D

PUNTOS CLAVE DE ATERRIZAJE DE CABLE SUBMARINO EN HONDURAS

Cable submarino Maya-1



Cable submarino Aurora



Cable submarino ARCOS



Fuente: Telegeografía_Servicio de investigación de ancho de banda global_Mapas submarinos.
www.submarinecablemap.com/#/.

APÉNDICE E

LEY DE TERCERIZACIÓN DE PROCESOS DE NEGOCIOS VERSUS LEY DE LIBRE COMER-

TABLA E.1 DIFERENCIAS ENTRE LA LEY BPO Y LA LEY DE LIBRE COMERCIO

Nombre del Reglamento	Acuerdo Ejecutivo #008-2016: Reglamento de la Ley para la Promoción de los Centros de Atención de Llamadas y la Prestación de Servicios Empresariales	Acuerdo #41-2020: Reglamento de la Ley de Zonas Francas
Meta	Crear oportunidades de empleo y promover la inversión nacional y extranjera mediante el establecimiento de un régimen jurídico especial que permita la operación y funcionamiento del sector, dinamizando la economía nacional y asegurando beneficios económicos especialmente para los jóvenes desempleados del país.	Brinda facilidades a la industria, comercio, exportación y reexportación de bienes y servicios a través de empresas nacionales y extranjeras utilizando una regulación especial para el desarrollo de sus actividades. Los incentivos fiscales están destinados a estimular y fortalecer la competitividad de las empresas, mejorar las cadenas de valor de las exportaciones y aumentar la productividad del país obtener una mayor generación de empleo y divisas mediante la promoción y atracción de inversiones nacionales y extranjeras. Estos incentivos fiscales se otorgan a todas las empresas que operen bajo el régimen, que se extiende a todo el territorio nacional.
Beneficiarios	Toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera, en los términos de la Ley para el Fomento de los Centros de Atención de Llamadas y la Prestación de Servicios Empresariales.	Toda empresa usuaria y usuaria operadora que solicite incorporarse al régimen deberá destinar no menos del 50 por ciento de su producción a la exportación o reexportación, con excepción de las empresas de servicios, que destinarán su producción o actividad al abastecimiento de procesos productivos o al suministro de servicios a otras empresas que se acojan al régimen o servicios que puedan ser ofrecidos electrónicamente por medios alámbricos o inalámbricos para empresas fuera del territorio nacional.

Nombre del Reglamento	Acuerdo Ejecutivo #008-2016: Reglamento de la Ley para la Promoción de los Centros de Atención de Llamadas y la Prestación de Servicios Empresariales	Acuerdo #41-2020: Reglamento de la Ley de Zonas Francas
Beneficios e incentivos	<p>Exención del pago de impuestos aduaneros; cargos; recargos; tasas consulares; e impuestos internos, de consumo y otros que gravan la importación de equipos, herramientas, repuestos, accesorios, muebles y equipos de oficina, y otros bienes, que tengan relación directa o indirecta con la operación y ejecución de la actividad incentivada.</p> <p>Exención del impuesto sobre la renta exclusivamente por las rentas de la actividad incentivada, durante el período que realicen sus operaciones en zona franca, contado desde el inicio de operaciones.</p> <p>Los ingresos por concepto de salarios y otros ingresos personales de las personas que trabajen en centros de atención telefónica y tercerización de servicios empresariales, estarán sujetos al pago del impuesto sobre la renta de conformidad con la ley de la materia.</p>	<p>La introducción de mercancías a la Zona Franca de Puerto Cortés está exenta del pago de derechos aduaneros, cargas, recargos, derechos consulares, impuestos internos, impuestos al consumo y otros, y cargas que se relacionen directa o indirectamente con las operaciones aduaneras de importación y exportación. .</p> <p>Las utilidades obtenidas en sus operaciones en Zona Franca por las empresas allí establecidas están exentas del pago del impuesto sobre la renta.</p> <p>Las ventas y producciones que se realicen dentro de la zona franca y las propiedades y establecimientos comerciales e industriales de la misma, están exentas del pago de impuestos y contribuciones municipales. La exención del pago de los impuestos y contribuciones municipales contenida en esta ley exime del cumplimiento de las obligaciones formales y materiales derivadas del impuesto sobre las ventas, salvo las obligaciones formales y materiales derivadas del impuesto de vecindad.</p> <p>Los ingresos por concepto de salarios y otros ingresos personales similares de las personas que trabajen en la Zona Franca de Puerto Cortés, pagarán el impuesto sobre la renta de conformidad con la ley de la materia.</p>
Supervisión y regulación	La vigilancia y control del régimen aduanero y fiscal estará a cargo de la DEI, y los aspectos técnico-normativos estarán a cargo de CONATEL.	Secretario de Estado en la SDE y Administración Aduanera
Control	SDE y CONATEL en el caso de call centers	SDE y Administración de Aduanas

Nota: las empresas acogidas a otros regímenes especiales que quieran gozar de los beneficios de la Ley de Zonas Francas, deberán renunciar a los beneficios del régimen anterior

Fuente: El Acuerdo Ejecutivo #008-2016 fue recuperado de <https://www.poderjudicial.gob.hn/CEDIJ/Leyes/Documents/Reglamento%20Ley%20Fomento%20Centros%20Atencion%20Llamadas%20y%20Tercerizacion%20Servi%20Empresariales.pdf>. El Acuerdo #41-2020 fue recuperado de <https://www.tsc.gob.hn/web/leyes/Acuerdo-41-2020.pdf>.

Nota: BPO = subcontratación de procesos comerciales; CONATEL = National Commission of Telecommunications (Comisión Nacional de Tele Comunicaciones); DEI = Dirección Ejecutiva de Ingresos; SDE = Secretariat of Economic Development (Secretaría de Desarrollo Económico)

APÉNDICE F

COVID-19 Y MODELOS DE COMUNICACIÓN INTERNACIONAL DE TERCERIZACIÓN DE NEGOCIOS

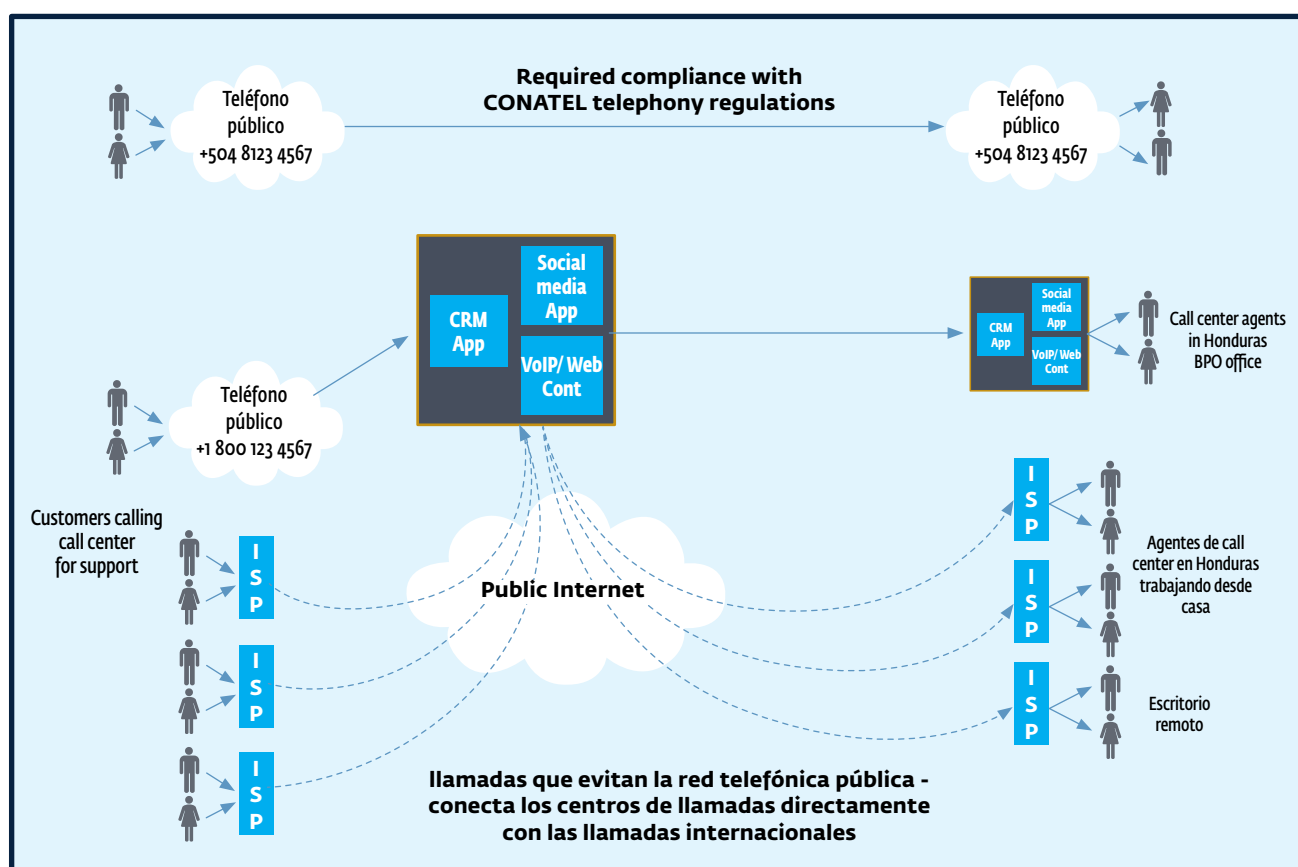
La Comisión Permanente de Contingencias (COPECO) ha desarrollado la Ley SINAGER,¹ la cual “constituye un marco legal encaminado a que el país tenga y desarrolle capacidad para prevenir y reducir los riesgos de posibles desastres, además de prepararse, responder y recuperarnos de los daños reales causados por los fenómenos naturales que nos impactan o por los generados por las actividades humanas”². En el caso de la pandemia de COVID-19, el cierre nacional y el toque de queda se implementaron muy rápidamente sin previo aviso ni orientación específica para la comunidad empresarial. Además, para garantizar el cumplimiento, una empresa de tercerización de procesos de negocios (BPO) registrada en virtud de la Ley de libre comercio requiere un inspector de cumplimiento en el sitio para garantizar que no se produzcan infracciones de las leyes aduaneras o impositivas en las instalaciones. Esto fue imposible de auditar durante el trabajo remoto y ha requerido compromisos de emergencia para artículos como computadoras portátiles de la empresa, impresoras u otros equipos de tecnología de la información que se llevaron a hogares o residencias individuales para su uso durante la crisis.

Con la respuesta de quedarse en casa de COVID-19 para las operaciones del centro de llamadas, hubo cierta confusión y discusión sobre la legalidad de los trabajadores que se conectan a las llamadas internacionales del centro de llamadas desde sus hogares. Normalmente, durante las comunicaciones de voz entre un cliente, por ejemplo en los Estados Unidos, y un BPO con sede en Honduras, la llamada nunca tocaría la red telefónica conmutada pública de Honduras o las redes móviles. La Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL), organismo asesor, coordinador y ejecutor de los servicios de telecomunicaciones en Honduras, señaló que el trabajo desde casa de los agentes de call center permitirá que las llamadas telefónicas desde Estados Unidos u otros lugares pasen por internet con la misma consideración que si los agentes estuvieran en las instalaciones del call center, según resolución CONATEL #11/2015. Conforme a la Resolución CONATEL #11/2015: “Se dispone que la aplicación definitiva de call centers no constituye llamada telefónica. Sin embargo, si en el origen o recepción de las comunicaciones de voz y datos de los call centers se utilizan recursos de numeración del Plan Nacional de Numeración de Honduras, estos deberán ser procesados por la Red Telefónica Pública Conmutada o las Redes Telefónicas Públicas de los operadores/ suboperadores. autorizados por CONATEL en el servicio telefónico de larga distancia internacional.”

La Cámara de Comercio de los Estados Unidos ofrece capacitación a pequeñas y medianas empresas sobre cómo usar el comercio electrónico, las reuniones virtuales y otras utilidades que podrían ayudarlos a lidiar con el COVID-19. Sin embargo, según la Asociación de Empresas de Tecnología y Comunicaciones de Honduras (ASEMTECH), que tiene como objetivo mejorar el acceso y uso de la tecnología, la mayoría de los programas diseñados para apoyar la innovación dentro del país están en suspenso debido al COVID-19. Si bien esto puede retrasar algunas innovaciones en el apoyo a la industria de BPO, es una condición que está fuera del control de ASEMTECH y la industria de BPO.

Si bien CONATEL no aborda específicamente esta realidad en su decreto específico de COVID # 24-2020, no ha habido interrupciones operativas o legales basadas en el modelo de comunicación que se muestra en la figura E.1. Esto puede convertirse en un problema cuando el COVID-19 comience a desvanecerse y los modelos comerciales de quedarse en casa o trabajar en casa persistan como una alternativa al trabajo en centros de llamadas físicos, o si una empresa necesita implementar un plan de continuidad basado en instalación u otra interrupción operativa.

FIGURA F.1 MODELOS DE COMUNICACIONES INTERNACIONALES BPO



Fuente: Personal del Banco Mundial basado en las consultas de la misión del Diagnóstico del Sector Privado del País (CPSD).

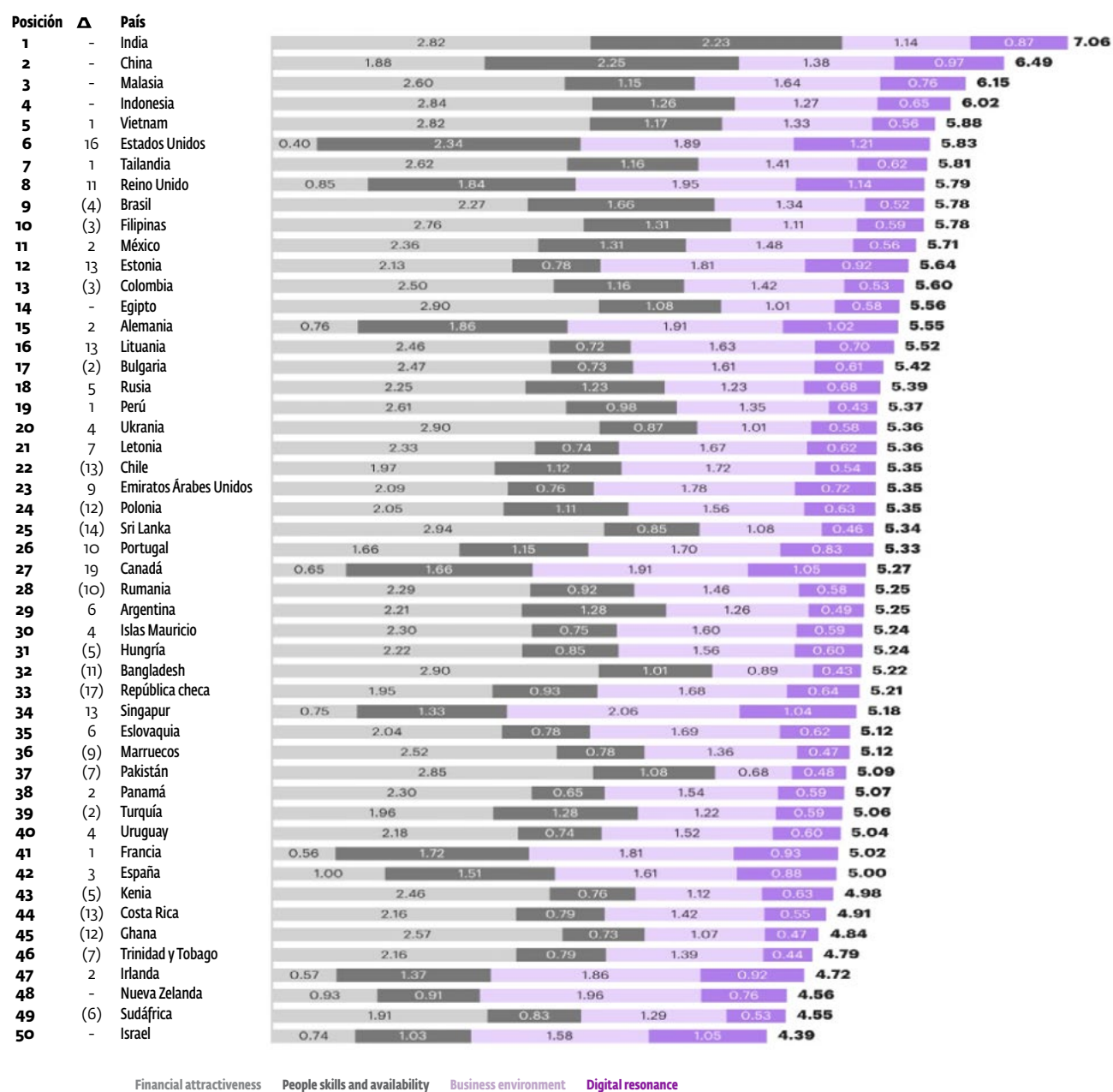
Nota: BPO = subcontratación de procesos comerciales; CONATEL = National Commission of Telecommunications (Comisión Nacional de Tele Comunicaciones); CRM = gestión de recursos de clientes; ISP = proveedor de servicios de Internet

1. Esta ley de respuesta a riesgos y desastres cuenta con el apoyo de un préstamo del Banco Mundial P172567.
2. COPECO Honduras, SINAGER Law, 2020: <http://www.copeco.gob.hn/?q=ley-sinager>.

APÉNDICE G

CLASIFICACIONES DE PAÍSES DEL ÍNDICE DE UBICACIÓN DE SERVICIOS GLOBALES DE KEARNEY

FIGURA G.1 CLASIFICACIONES GENERALES DE PAÍSES DE GSLI



Financial attractiveness People skills and availability Business environment Digital resonance

Fuente: Arjun Sethi y Vidisha Suman, "Resonancia digital: el nuevo factor que influye en el atractivo de la ubicación: índice de ubicación de servicios globales de Kearney de 2019," Kearney. www.es.kenarney.com/digital-transformation/gsl/2019-full-report.

Nota: GSLI = Índice de ubicación de servicios globales.

El Estudio A. T. del Índice de ubicación de servicios globales de Kearney (GSLI) en 2019 consideró cuatro criterios principales: (a) atractivo financiero; (b) personas, habilidades y disponibilidad; (c) ambiente de negocios; y (d) resonancia digital (tabla F.1).

TABLA G.1 ÍNDICE DE UBICACIÓN DIGITAL DE SERVICIOS GLOBALES

Atractivo financiero (35%)	Habilidades y disponibilidad de personas (25%)	Ambiente de Negocios (25%)	Resonancia digital (15%)
Costos de compensación	Experiencia y habilidades de ITO/BPO	Entorno del país	Habilidades digitales
Costos de infraestructura	Disponibilidad de mano de obra	Infraestructura del país	legal y ciberseguridad
Costos fiscales y regulatorios	Habilidades educativas	Adaptabilidad cultural	Actividad corporativa
	Habilidades lingüísticas	Seguridad de la propiedad intelectual	Salidas

Fuente: Arjun Sethi y Vidisha Suman, "Digital Resonance: The New Factor Influencing Location Attraction—2019 Kearney Global Services Location Index," Kearney. www.es.kearney.com/digital-transformation/gsli/2019-full-report.

Nota: BPO = subcontratación de procesos comerciales; ITO = subcontratación de tecnología de la información

APÉNDICE H

ACTORES CLAVE DEL SECTOR PÚBLICO EN EL SECTOR DE SERVICIOS FINANCIEROS

- A. El Banco Central de Honduras (Banco Central de Honduras; BCH) es el encargado de formular y dirigir la política monetaria, cambiaria y crediticia del país y dictar las normas correspondientes. El BCH es responsable de garantizar el buen funcionamiento y la estabilidad de los sistemas financieros y de pago del país. Actualmente está trabajando en la digitalización completa de su sistema de compensación de cheques utilizando imágenes electrónicas que requieren firmas electrónicas avanzadas, además de trabajar en la promoción de pagos digitales. El BCH posee y opera el Sistema de Liquidación Bruta en Tiempo Real, implementado en 2013 para transacciones superiores a US\$20.000.
- B. La Comisión Nacional de Banca y Seguros (CNBS) está a cargo de supervisar el sistema financiero hondureño y velar por su estabilidad y solvencia, así como por su regulación y control. También se ha implicado mucho en el proceso de digitalización y el uso del móvil tecnologías como una forma de aumentar la inclusión financiera. En 2016, la CNBS aprobó la ley de emisores de dinero electrónico (Ley INDEL) y en febrero de 2019 creó el Comité Fintech e Innovaciones Tecnológicas, a través de la Resolución N° 119/02-21-2019 del Diario Oficial del Estado, para promover la regulación e innovación supervisora, con un enfoque proactivo considerando iniciativas tecnológicas orientadas a la profundización financiera y la protección de los usuarios financieros. Este comité se ha convertido en el punto de contacto entre las instituciones financieras supervisadas, las empresas de tecnología financiera (fintech) y los reguladores. Algunas de las actividades realizadas durante 2019 fueron (a) revisar el marco regulatorio para identificar aspectos regulatorios que impiden el desarrollo e innovación de iniciativas fintech; (b) identificar, recopilar datos y registrar fintechs existentes; y (c) compartir conocimientos para aprender de otros países de la región (Sistema de Recaudación Digital [CoDI] del Banco de México, banca abierta y las experiencias de las fintechs colombianas)
- C. CNBS y BCH participan en la **Mesa de Innovación Financiera de Honduras** con bancos y fintechs, con el objetivo de mejorar el ecosistema de pagos y transferencias, financiamiento alternativo y tecnologías transversales, y promover la innovación y la transformación digital financiera para Honduras como un importante impulsor de la inclusión en el sistema financiero, especialmente para aumentar el acceso a productos y servicios financieros formales que mejoran la calidad de vida de los grupos de ingresos más bajos.
- D. El **Consejo Nacional Supervisor de Cooperativas** es una institución estatal, supervisada por la CNBS y encargada de la aplicación de la legislación que rige las cooperativas, que actúa como autoridad de control de las entidades cooperativas. El consejo tiene a su cargo la supervisión del sector cooperativo y la realización de análisis de riesgos relacionados con el gobierno corporativo, así como los riesgos operativos y de cartera. También verifica el cumplimiento de las normas de cumplimiento en materia de prevención de blanqueo de capitales y realiza un análisis anual de quienes se consideran de mayor riesgo.

- E. El estatal **Banco Hondureño de la Producción y la Vivienda (BANHPROVI)** es uno de los actores más importantes que apoya a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). Fue establecida en 2005 como una institución de crédito de segundo piso independiente del banco central. Desde 2018, BANHPROVI también inició servicios de banca comercial para aumentar la inclusión financiera en el país al enfocarse en atender la base de la pirámide y áreas geográficas que actualmente no son atendidas o son desatendidas por instituciones privadas. BANHPROVI necesita gestionar el posible conflicto entre sus actividades comerciales de primer piso y sus clientes de segundo piso. BANHPROVI está en proceso de lanzar una billetera electrónica con el primer objetivo de realizar transferencias electrónicas de gobierno a pueblo (G2P). Los clientes de segundo nivel están preocupados por el uso de la billetera de BANHPROVI, ya que BANHPROVI tendría acceso a la actividad transaccional de sus clientes.
- F. El **Servicio Nacional de Emprendimiento y Pequeños Negocios (SENPRENDE)** es la institución que brinda servicios de formalización a las MIPYMES, así como asistencia técnica y financiera. SENPRENDE tiene programas específicos orientados a incrementar la digitalización en el sector MIPYME, por ejemplo, en abril de 2020, junto con la Organización de Estados Americanos y Kolau, una plataforma de marketing para pequeñas y medianas empresas (Pymes) que se asoció con Google y lanzó un plan para permita a los empresarios y MIPYMES registrar sus empresas en internet de forma totalmente gratuita y en menos de 15 minutos, y así acceder a los beneficios del comercio electrónico. En su primera fase, el programa espera beneficiar a unos 15.000 emprendedores.
- G. La **Oficina de Prioridades Presidenciales e Innovación Pública** fue creada por el primer ministro durante la pandemia de COVID-19, para definir e implementar la agenda digital del gobierno que incluye una estrategia de transformación digital para el sector público, así como políticas y programas para iniciativas de gobierno electrónico. Por el momento, el enfoque está en la política pública, donde la identificación digital (ID) y el dinero digital se consideran los dos pilares principales de la estrategia digital.
- H. El **Registro Nacional de las Personas** se ha convertido en un actor clave en la transformación digital de la población hondureña renovando el sistema de identificación para volverlo digital. El registro ha actualizado su infraestructura de registro y ha contratado empresas tecnológicas internacionales como Oracle, para migrar datos a la nube, e Idemia, como experta en programas de identidad, para habilitar un entorno seguro y confiable para que los ciudadanos realicen sus actividades diarias. La primera fase es proporcionar a la población una nueva tarjeta de identificación y un código de respuesta rápida (QR) en lugar de una identificación física. Tener un sistema de identificación renovado podría permitir abrir cuentas de forma remota y, por lo tanto, aumentar la cantidad de personas con una cuenta transaccional para facilitar los pagos electrónicos. La creación de datos transaccionales es un paso relevante para evaluar la solvencia crediticia de los préstamos.
- I. La **Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL)** es de gran importancia para el sector, ya que el acceso a la conectividad a un costo asequible es uno de los pilares fundamentales para la prestación de servicios financieros digitales. CONATEL participó en el proceso para autorizar a Tigo Money a operar como emisor de dinero electrónico.

APÉNDICE I

INICIATIVAS SELECTAS DE PAGOS DE BAJO VALOR EN TIEMPO REAL - EXPERIENCIAS EN LA REGIÓN

En los mercados globales, existe una mezcla entre iniciativas de ciclo cerrado lideradas por el sector privado o por consorcios, como Venmo (US PayPal), Zelle (bancos estadounidenses), Bizum (bancos españoles), WeChat y Alipay, e iniciativas públicas como como Faster Payments (Reino Unido), y Giro (Hungría). En América Latina hay diferentes iniciativas para adoptar también pagos de bajo valor en tiempo real en un esfuerzo por democratizar los pagos.:

México. Por mandato del Banco Central de México (Banxico), desde finales de 2017, los pagos en tiempo real están disponibles 24/7 a través de su sistema de pagos electrónicos interbancarios (SPEI), establecido originalmente en 2004. La adopción entre los consumidores fue baja como los usuarios necesitaban el número de cuenta completo de 18 dígitos o el número de tarjeta de débito del beneficiario, por lo que la experiencia del usuario es torpe y poco atractiva. Para promover el uso del SPEI, Banxico desarrolló su Sistema de Cobranza Digital, CoDi, que incorpora códigos de respuesta rápida (QR) con el objetivo de dotar a los comerciantes de un mecanismo de bajo costo para que puedan aceptar pagos electrónicos (en lugar de usar un punto- terminal de servicio) y vender productos a través de Internet. Uno de los principales Desafíos para Banxico es incentivar a los bancos a apoyar esta solución. Muchos bancos ya han desarrollado sus propios sistemas de circuito cerrado para pagos de persona a persona (P2P), billeteras móviles y plataformas de códigos QR con una mejor experiencia de usuario.

Colombia. ACH Colombia, una empresa propiedad de instituciones financieras, construyó en 2005 el servicio de botón de pago PSE (Electronic Service Provider), un sistema centralizado que permite a las empresas ofrecer a sus clientes pagos y compras en línea accediendo a sus cuentas bancarias. En 2007 se creó el servicio ACH Directo (Transferencias Interbancarias en Tiempo Real). En 2016 se aprobó la ley de emisores de dinero electrónico. Desde entonces, han surgido varias billeteras de circuito cerrado, pero no son interoperables. ACH Colombia implementó “ACH en tiempo real”, una iniciativa para permitir pagos de bajo valor desde cuentas bancarias de manera más amplia y en tiempo real. Desde 2019, ACH ofrece su producto Transfiya para enviar, recibir y solicitar dinero en segundos, utilizando solo el número de teléfono móvil y sin aplicaciones adicionales, facilitando así la interoperabilidad entre billeteras y promoviendo pagos de bajo monto en tiempo real. Permite a los usuarios realizar hasta cinco transferencias diarias, por un monto máximo de COL\$250.000 (US\$65) por transferencia. Las instituciones que ya se conectaron a ACH son Banco AV Villas, Caja Social, Coopcentral, Daviplata, Davivienda, Itaú, Movii, Nequi y Serfianza. Para aquellas pequeñas instituciones que no pueden lanzar su propia billetera electrónica, y para ser un proyecto inclusivo, ACH también está proporcionando una billetera electrónica como servicio a aquellas instituciones con recursos limitados.

- Perú.** En Perú, los bancos se unieron en 2017 para combatir la falta de competencia en tarjetas (Visanet fue el único adquirente de Visa en Perú) y el dominio del efectivo. Los bancos construyeron un sistema de transferencia de dinero interoperable, Bim, también una billetera móvil interoperable. Bim, que contó con el respaldo de la mayoría de los bancos, hizo posible realizar pagos P2P, recargas móviles, pago de facturas y otros servicios interoperables. Sin embargo, Bim fue creado con fines de inclusión financiera para la población no bancarizada, limitando su crecimiento, y alcanzó una base de usuarios de sólo 700.000. Los bancos decidieron crear sus propias billeteras P2P de circuito cerrado para sus clientes. Por ejemplo, el Banco Central de Brasil lanzó Yape, que ya está incorporando códigos QR. Esto motivó a los competidores (BBVA, Interbank y Scotiabank, que también lanzaron sus propias billeteras electrónicas) a fusionarse en una única billetera interoperable llamada Plin.
- Brasil.** El Banco Central de Brasil (BCB) fue uno de los primeros en la región en promover la interoperabilidad de pagos. Las discusiones iniciales en 2010 se centraron en la interoperabilidad de los procesadores de pagos y evolucionaron hacia las transferencias bancarias y los pagos en tiempo real. En 2017, el BCB comenzó a trabajar con bancos y empresas de tecnología financiera (fintech) para promover un sistema de pago instantáneo. El sistema se lanzó en noviembre de 2020 para realizar transacciones P2P, de persona a empresa, de empresa a empresa, de persona a gobierno, de empresa a gobierno, de gobierno a persona y de gobierno a empresa. El sistema de pago instantáneo tiene como objetivo acelerar los pagos, con disponibilidad inmediata de los fondos finales para el beneficiario, reduciendo costos, aumentando la seguridad y, en última instancia, mejorando la experiencia del cliente. El ecosistema brasileño de pago instantáneo (IP) está compuesto por (a) el esquema de participación abierta administrado por el BCB; (b) el Sistema de Pagos Instantáneos (SPI) operado y administrado por el BCB, que es la infraestructura de liquidación centralizada y única del ecosistema IP brasileño que liquidará las transacciones en tiempo real y en bruto, sin generar exposición financiera entre los participantes, disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana; y (c) los proveedores de servicios de pago. La prestación de este servicio aún necesita regulación por parte del Banco Central, con fundamento en el art. 6 de la Ley 12865, de 9 de octubre de 2013.

APÉNDICE J

MANERAS SELECTAS DE ALENTAR A NUEVOS ACTORES EN LA ACTIVIDAD DE ACEPTACIÓN DE PAGOS COMERCIALES

Hay tres formas en que los reguladores pueden alentar la aceptación de comerciantes de pagos electrónicos:

1. Aumentar la competencia y evitar los monopolios:

- En Argentina, en 2017, la Comisión de Defensa de la Competencia obligó a los bancos a vender Prisma, que tenía una licencia exclusiva de Visa, y liberar competencia en el mercado de adquisiciones.
- En Chile, Transbank, también propiedad de los bancos, se vio obligada a vender.
- En Perú, las dos redes de adquisición de una sola marca, Visanet (procesador de Visa) y PMP (procesador de Mastercard) se vieron obligadas a convertirse en marcas de adquisición múltiple.
- En Brasil, las regulaciones eliminaron la exclusividad para adquirir y abrieron el mercado para nuevos actores en 2010, y hoy hay casi 20 adquirentes que ofrecen todos los sellos de tarjetas, incluidas las de marca privada. El resultado fue una caída sostenida del descuento comercial, además de que los consumidores pudieron optar por productos diferenciados y adaptados a las necesidades del negocio.

2. Regular la tasa de descuento comercial y el interés.

En Chile, la tasa de descuento comercial del 3 por ciento cobrada a los comerciantes ha bajado en cinco años al 1,8 por ciento. En Argentina ha bajado a la mitad hasta el 0,8 por ciento, todavía muy por encima de Europa, que tiene una tasa del 0,2 por ciento. En Perú, la tasa de descuento comercial no se ha visto afectada. Esto significa que a medida que se reducen los ingresos por el lado de la emisión, los bancos deciden llegar a más empresas.

3. Desarrollar una ley de tecnología financiera para alentar a nuevos actores de pago, incluidos los siguientes:

- Obligación de dar terminales de punto de venta gratuitos para aceptar pagos con tarjeta de débito a comercios
- La creación de nuevos subadquirentes o agregadores que faciliten la conectividad a los procesadores existentes en condiciones no discriminatorias. Estos subadquirentes no necesitan cumplir con la industria de tarjetas de pago con Mastercard y Visa (lo que genera costos de conformidad con la industria de tarjetas de pago de US \$ 15 a \$ 20 millones) y están exentos de realizar verificaciones de conocimiento de su cliente (por ejemplo, Prisma con Ferrata).
- Ventaja fiscal de los agregadores frente a los adquirentes. Los adquirentes retienen impuestos (impuesto al valor agregado) mientras que los subadquirentes no.

IFC

2121 Pennsylvania Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20433 U.S.A.

CONTACTOS

Elena Bondarenko
ebondarenko@worldbank.org

Denny Lewis-Bynoe
dlewisbynoe@ifc.org

ifc.org



WORLD BANK GROUP

THE WORLD BANK
1818 • L.A.

IFC

International
Finance Corporation