



DIAGNÓSTICO DEL SECTOR PRIVADO DEL PAÍS

CREANDO MERCADOS EN HONDURAS

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

RESUMEN EJECUTIVO

Mayo 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

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 foto:

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)

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 menciona 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 proceso 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 que desalientan 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.

Este 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

Desafíos	Recomendaciones	Agencias implementadoras	Corto- o mediano-plazo
Competitividad de las exportaciones			
<p>Capacidad técnica limitada debilita la competitividad de las exportaciones.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 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. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. SAG, SEDUCA 2. SAG, ProHonduras 3. SAG, SENASA, ARSA; ProHonduras 	<ol style="list-style-type: none"> 1-2. A corto plazo 3. Mediano plazo
<p>El acceso inadecuado a la financiación inhibe el crecimiento de la productividad.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 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). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. SAG, SDE; BCH; BANHPROVI 2. SAG, SDE, BCH, BANHPROVI 3. SAG, SDE, BCH, AHIBA 	<ol style="list-style-type: none"> 1. A corto plazo 2. Mediano plazo 3. Mediano plazo
<p>Sistemas institucionales y regulatorios débiles socavan la eficiencia del gasto público y crear distorsiones regulatorias.</p>	<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 	<ol style="list-style-type: none"> 1-3. A corto plazo 4. Mediano plazo

El sector de manufactura ligera/maquila

Desafíos	Recomendaciones	Agencias implementadoras	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.	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
La integración regional limitada inhibe la integración en las cadenas de valor mundiales	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.	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

Desafíos	Recomendaciones	Agencias implementadoras	Corto- o mediano-plazo
Complejidad del producto			
Las habilidades insuficientes inhiben la transición hacia una producción de mayor valor agregado.	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, maquila operators	1. A corto plazo
Cantidades limitadas de IED entrante ralentizan la formación de capital y transferencia de tecnología.	1. Fortalecer el alcance de la promoción de inversiones mediante el fomento de nuevas alianzas estratégicas en la industria de la maquila. 2. Ayude a los fabricantes de Luces a atraer nuevos socios con nuevas tecnologías y acceso a nuevos segmentos de la cadena de valor mundial, como la moda rápida, a través de misiones de inversión específicas, el desarrollo de "pitch decks" (propuestas) de inversión personalizadas y, potencialmente, a través de la creación de un "one-stop shop" (centro único) para inversores.	1-2. SDE, ProHonduras, AHM	1-2. A corto plazo

Tercerización de Procesos de Negocio

Desafíos	Recomendaciones	Agencias implementadoras	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 telecomunicaciones	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.	1-2. CONATEL, empresas de telecomunicaciones nacionales e internacionales 3. CONATEL, ENEE y otras empresas de servicios públicos	1. A corto plazo 2-3. Mediano plazo

Desafíos	Recomendaciones	Agencias implementadoras	Corto- o 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.</p>	<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. 	<p>1-3. CONATEL, empresas de telecomunicaciones privadas y proveedores de servidores de internet</p>	<p>1-3. A corto plazo</p>
Calidad y estabilidad de la electricidad			
<p>Los cortes de energía frecuentes y la falta de fuentes de energía alternativas aumentan costos de operación y desalientan la inversión.</p>	<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. 	<p>1-2. Gobierno de Honduras, ENEE, empresas privadas de telecomunicación CNE</p>	<p>1-2. A corto plazo</p>
El proceso de registro para empresas de BPO			
<p>Un proceso lento, inconsistente y un proceso de registro complejo desalienta la formación de empresas de BPO.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Simplificar los procesos de registro de empresas BPO como empresas formales y exportadoras, y consolidar los dos procesos en un solo procedimiento estandarizado. 	<p>1. Empresas privadas de BPO, ProHonduras, Oficina de Innovación Gubernamental, Ministerio de Educación</p>	<p>1. A corto plazo</p>

Desafíos	Recomendaciones	Agencias implementadoras	Corto- o mediano-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

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. 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 CSA 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
---	---	--------------------	--------------------

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 ancladas en el financiamiento de la cadena de valor.	1. Bancos privados	1. A corto plazo
Desafíos de las 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 PDV/ tarjetas, cajeros automáticos) a un costo razonable.	1-2. IFC digilab, BCH, CEPROBAN	1-2. A corto plazo

Nota: A corto plazo = 1-2 años; mediano plazo = 3-5 años. ACH = automated clearing house (cámara de compensación automatizada); 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); BCH = Central Bank of Honduras (Banco Central de Honduras); BPO = Tercecerización de Procesos de Negocio; CEPROBAN = Interbank Processing Center (Centro de Procesamiento Interbancario); CNE = National Energy Commission (Comisión Nacional de Energía); CONATEL = National Commission of Telecommunications (Comisión Nacional de Telecomunicaciones); CSA = agricultura climáticamente inteligente; DEI = Executive Directorate of Income (Dirección Ejecutiva de Ingresos); ENEE = National Electricity Company (Empresa Nacional de Energía Eléctrica); FDI o IED = inversión extranjera directa; fintech = tecnología financiera; ICT o TIC = tecnología de la información y la comunicación; IMF o FMI = Fondo Monetario Internacional; ITO = tercerización de tecnología de la información; IXP-HN = Punto de Intercambio de Tráfico de Internet - Honduras; KPO = tercerización de procesos de conocimiento; MSMEs o MIPYMES = micro, pequeñas y medianas empresas; POS o PDV = punto de venta; RTCA = Central American Technical Regulations (Reglamentos Técnicos Centroamericanos); 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); 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); SRE = Secretariat of Foreign Affairs of the Republic of Honduras (Secretaría de Relaciones Exteriores de Honduras).

a. El Triángulo Norte se refiere a los tres países de América Central: El Salvador, Guatemala y Honduras.

- 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.
- 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/HondurasPlandeNacion20102022.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%20Actualizado%20abril%202019.pdf>.
- 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.

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.



International
Finance Corporation