



SECRETARÍA DE INDUSTRIA Y COMERCIO  
GOBIERNO DE LA REPÚBLICA DE HONDURAS

FORTALECIMIENTO DE LA SECRETARIA EN GESTION  
DEL COMERCIO EXTERIOR

CREACIÓN DE LA UNIDAD DE ANÁLISIS TÉCNICO  
Y DIVULGACIÓN DE COMERCIO

**Preparado por: Eduardo Alonso**



Proyecto de Políticas Económicas y  
Productividad



Agencia para el Desarrollo Internacional  
de los Estados Unidos de América

Tegucigalpa, Marzo 2003

## CONTENIDO

---

	<b><u>Página</u></b>
Resumen Ejecutivo	i
SECCION I: ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN	I-1
A. Antecedentes	I-1
B. Justificación	I-2
SECCION II: OBJETIVOS, FUNCIONES Y ESTRUCTURA DE LA UNIDAD DE ANÁLISIS TÉCNICO Y DIVULGACIÓN DEL COMERCIO (UAT)	II-1
A. Objetivos de la Unidad de Análisis Técnico y Divulgación del Comercio (UAT)	II-1
B. Funciones de la UAT	II-1
C. Estructura de la UAT	II-2
D. Operaciones de la UAT	II-5
SECCION III: PLAN DE TRABAJO PARA EL PRIMER AÑO DE OPERACIONES	III-1
A. Acciones de corto plazo	III-1
A1. Estudios técnicos sobre sectores sensibles	III-1
A2. Estudios técnicos sobre otros sectores productivos	III-2
A3. Preparación de información técnica en otros temas de la negociación	III-3
A4. Preparación de información general que deberá estar accesible en el sitio Web de la SIC	III-5
B. Acciones de mediano plazo (3 – 12 meses)	III-7
SECCION IV: CALIFICACIÓN DEL PERSONAL Y PRESUPUESTO	IV-1
A. Calificación del Personal	IV-1
B. Presupuesto	IV-1

## RESUMEN EJECUTIVO

---

Este documento se presenta al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en el marco del Convenio de Cooperación Técnica No Reembolsable No. ATN/SF-7665-HO del Programa de Apoyo a la Gestión del Comercio Externo. Se plantea la creación de una Unidad de Análisis Técnico y Divulgación de Comercio (UAT) dentro de la *Secretaría de Industria y Comercio* en concordancia con los objetivos de dicho convenio.

La unidad propuesta se ubica en el Componente I del Convenio, *Fortalecimiento de la capacidad técnica de gestión de comercio externo* y aprovechará los recursos de mejoramiento de infraestructura informática ya obtenidos y actualmente en proceso de montaje.<sup>1</sup> La UAT también apoyará el Componente II, *Fortalecimiento de los mecanismos de coordinación interno y externo*, como puede visualizarse:

Componente 1: Fortalecimiento de la capacidad técnica de gestión de comercio externo

Actividad A: Fortalecimiento técnico de los recursos humanos

Actividad B: Asesorías técnicas

Actividad C: Fortalecimiento institucional de gestión del comercio externo

Componente 2: Fortalecimiento de los mecanismos de coordinación interno y externo

Actividad A: Diseño de una red integrada de información sobre política de comercio externo

Actividad B: Diseño e implementación de una base de datos

Actividad C: Diseño y organización de un centro de información automatizado

En la Sección I se presentan los antecedentes y la justificación para la creación de la UAT. En la Sección II se presentan los objetivos de la unidad en los siguientes términos:

1. Contar con la capacidad técnica en la SIC para proveer insumos para la definición de posiciones de negociación.
2. Dotar a la SIC de los instrumentos técnicos necesarios para promover el diálogo y la concertación con los sectores productivos sobre las posiciones de negociación.
3. Dotar a la SIC de los instrumentos necesarios para la divulgación de temas relevantes sobre los TLCs así como de los avances en las negociaciones.

En la misma Sección II también se presentan las funciones de la UAT:

- Dar respuesta técnica y oportuna a los requerimientos de insumos técnicos por parte de los negociadores en todas las áreas de negociación.
- Identificar el grado de sensibilidad de sectores productivos potencialmente afectados por un TLC.

---

<sup>1</sup>Véase el documento "Adquisición de equipos para el mejoramiento de la infraestructura informática de apoyo a las negociaciones comerciales". Secretaría de Industria y Comercio. Febrero 2003. Tegucigalpa, Honduras.

- Conducir, mediante acciones propias o mediante subcontratación, estudios e investigaciones específicas, muy puntuales y concretas, sobre la condición inicial<sup>2</sup> de los sectores productivos, así como las acciones a desarrollar para el mejoramiento de su competitividad.
- Alimentar la página “web” de la SIC con la información pertinente sobre comercio exterior.
- Asistir al Ministro, Vice Ministros y Jefe Negociador en la elaboración de presentaciones técnicas sobre negociaciones comerciales internacionales y temas técnicos específicos para las reuniones técnicas y conversatorios que se realizarán con los diversos sectores de la sociedad civil.
- Mantener a todos los sectores informados sobre los avances de las negociaciones, mediante información disponible en la página web y mediante la publicación de folletería informativa sobre los Tratados de Libre Comercio y temas de las negociaciones comerciales internacionales.
- Investigar sobre experiencias de otros países en materia de negociación de TLCs.
- Propiciar un mayor entendimiento de lo que significa un Tratado de Libre comercio como herramienta para generar nuevo comercio.

La Sección III presenta el plan de corto y mediano plazo para Unidad de Análisis Técnico y Divulgación de Comercio.

La Sección IV presenta los requerimientos de las calificaciones del personal que conformaría la UAT así como el presupuesto. El monto del desembolso solicitado para la implementación de la UAT es de US\$ 287,551 e incluye un Fondo de US\$ 100,000 para la contratación de consultorías de corto plazo en atención a temas urgentes para la negociación de TLCs.

---

<sup>2</sup> Esto es muy importante desde el punto de vista de evaluación de la situación de los sectores productivos transcurridos varios años desde la aplicación de los tratados de libre comercio.

## SECCION I: ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

---

### A. Antecedentes

El proceso de inserción en la economía mundial que Honduras ha venido impulsando se ha profundizado en los últimos años con la negociación de Tratados de Libre Comercio (TLCs). Honduras firmó un TLC con México y recientemente otro con la República Dominicana, participa en la negociación para la constitución del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y adelanta negociaciones bilaterales para TLCs con Chile, Panamá y Canadá; en enero del presente año se inició la negociación de un TLC con los Estados Unidos, conjuntamente con los demás países de la región. A lo anterior se agrega el inicio de una nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales (Ronda Doha), dentro del marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), así como el proceso de constitución de la unión aduanera dentro del marco de la integración económica centroamericana.

La profundización del proceso de inserción de Honduras en la economía mundial, y en especial la negociación del TLC con los Estados Unidos, plantea al país retos de gran trascendencia desde el punto de vista político, comercial, económico, productivo, institucional, social y cultural. Ello hace necesario que las negociaciones se lleven a cabo dentro de un marco de concertación y coordinación con el sector privado y la sociedad civil, considerando la situación competitiva de los diferentes sectores productivos así como las oportunidades que un TLC con los Estados Unidos representa para el desarrollo del país.

En atención a esos retos y para atender adecuadamente las negociaciones comerciales en marcha, la Secretaría de Industria y Comercio (SIC) solicitó y obtuvo la cooperación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), entidad que aprobó una Cooperación Técnica No Reembolsable (ATN/SF-7665-HO, Programa de Apoyo a la Gestión de Comercio Externo) por US \$ 444,590 más US \$ 49,400 de contraparte local para el desarrollo de los componentes (módulos) con sus correspondientes actividades incluidas en el Cuadro I-1.

En el mes de febrero del presente año, la SIC solicitó los desembolsos correspondientes al Componente 2, con lo cual se estará logrando dotar a la Secretaría de la infraestructura informática requerida por la Sub Secretaría de Integración Económica y Comercio Exterior (SIECE) en apoyo a la formulación y el manejo de la política comercial, así como la negociación de los tratados de libre comercio propiamente.

Por otra parte, la SIC ha dotado a la Dirección General de Negociaciones Comerciales y a la Dirección General de Administración de Tratados de profesionales de alto nivel, quienes laboran bajo la dirección del Jefe Negociador. Dicho grupo de profesionales trabajan en la preparación de las posiciones de negociación y en las negociaciones mismas.

**Cuadro I-1**

Componente 1:	Componente 2:
Fortalecimiento de la capacidad técnica de gestión de comercio externo	Fortalecimiento de los mecanismos de coordinación interno y externo
Actividad A: Fortalecimiento técnico de los recursos humanos	Actividad A: Diseño de una red integrada de información sobre política de comercio externo
Actividad B: Asesorías técnicas	Actividad B: Diseño e implementación de una base de datos
Actividad C: Fortalecimiento institucional de gestión del comercio externo	Actividad C: Diseño y organización de un centro de información automatizado

## **B. Justificación**

El presente documento tiene el propósito de presentar al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) la justificación requerida para poder obtener los fondos del Componente 1 de la Cooperación Técnica No Reembolsable, de manera que se disponga de los elementos necesarios para lograr en la SIC la estructura organizacional adecuada para conducir adecuadamente las negociaciones comerciales internacionales.

Una economía pequeña y abierta como la hondureña requiere, para su inserción en la economía mundial, de todos los elementos necesarios para lograr la competitividad internacional de su producción. Ello significa que el proceso de profundización de la apertura, a través de las negociaciones, debe ir acompañado de las reformas estructurales necesarias para lograr la competitividad internacional de la economía en su conjunto, así como de los diferentes sectores productivos.

Desde ese punto de vista, es absolutamente necesario que las posiciones de negociación que se definan se complementen con una política macroeconómica adecuada, planes y programas de modernización y reconversión productiva, así como mecanismos de apoyo a los sectores productivos, de manera que lo que se negocie se traduzca en oportunidades aprovechables resultantes de los TLCs. Dentro de ese contexto se inscriben elementos como la creación de un entorno económico favorable, expresado en una tasa de cambio adecuada a la competitividad de las exportaciones y la reducción del déficit fiscal, la institucionalidad en materia de servicios de apoyo y políticas de fomento del desarrollo de los sectores productivos, así como la definición de medidas de asistencia técnica y financiera a los sectores productivos expuestos a una mayor competencia internacional.

Por otra parte, existe una percepción generalizada en los sectores productivos de que el TLC, más que beneficiar, perjudicará a los sectores productivos del país. De ahí la reacción de algunos sectores productivos solicitando su exclusión de las negociaciones. Sin embargo, esos sectores productivos no han presentado una justificación convincente acerca de su solicitud de exclusión. No han considerado estos sectores otros mecanismos compensatorios o tratamientos especializados que pudieran beneficiarles más en comparación con la situación de exclusión. La exclusión dejaría a estos sectores bajo la reglamentación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo que no necesariamente significa un status mejor que aquel que podría lograrse dentro de un TLC.

A pesar de que ya se cuenta con personal calificado en la SIC, éste no cuenta con el apoyo técnico requerido para la divulgación de opciones viables de negociación ni elaboración de posiciones de negociación. No está disponible la información técnica elaborada sobre diversos aspectos importantes para la definición de posiciones de negociación, tales como la estructura, el comportamiento y el desempeño de los diversos sectores productivos, información sobre lo negociado por otros países en los diferentes temas de negociación, entre otros.

Por otra parte, la SIC no cuenta con los mecanismos de divulgación y comunicación adecuados para informar regularmente a la comunidad nacional sobre la importancia de los TLC, las negociaciones en marcha y los beneficios de un mayor libre comercio para el desarrollo del país. Contar con esos mecanismos facilita la interacción con los interesados y se contribuye a la “educación” de los diferentes sectores en una materia poco conocida por muchos y que requiere de insumos técnicos en la discusión y el debate sobre la forma en que deben conducirse las negociaciones y los resultados que se pueden esperar y debieran lograrse en esas negociaciones.

La operacionalización del Componente 1 se traduce en la creación de la Unidad de Análisis Técnico y Divulgación del Comercio en la SIC, en respuesta a la necesidad de contar con la información técnica requerida por los negociadores, a efectos de definir posiciones de negociación realistas y acordes con la situación económica, competitiva y social del país. Asimismo, la creación de esta unidad responde a la necesidad de contar con el apoyo requerido de los sectores productivos y de la sociedad civil, así como con su participación en la elaboración de posiciones de negociación, de manera que lo que se negocie no sólo cuente con el respaldo de los diferentes sectores sociales, sino que además responda a la realidad económica, social, competitiva y productiva de Honduras; todo con miras a aprovechar las oportunidades de desarrollo que representan los Tratados de Libre Comercio.



## SECCION II: OBJETIVOS, FUNCIONES Y ESTRUCTURA DE LA UNIDAD DE ANÁLISIS TÉCNICO Y DIVULGACIÓN DEL COMERCIO (UAT)

---

### **A. Objetivos de la Unidad de Análisis Técnico y Divulgación del Comercio (UAT)**

*Los objetivos de la UAT son los siguientes:*

1. Contar con la capacidad técnica en la SIC para proveer insumos para la definición de posiciones de negociación.
2. Dotar a la SIC de los instrumentos técnicos necesarios para promover el diálogo y la concertación con los sectores productivos sobre las posiciones de negociación.
3. Dotar a la SIC de los instrumentos necesarios para la divulgación de temas relevantes sobre los TLCs así como de los avances en las negociaciones.

### **B. Funciones de la UAT**

*Las **funciones** de la Unidad son las siguientes:*

- Dar respuesta técnica y oportuna a los requerimientos de insumos técnicos por parte de los negociadores en todas las áreas de negociación.
- Identificar el grado de sensibilidad de sectores productivos potencialmente afectados por un TLC.
- Conducir, mediante acciones propias o mediante subcontratación, estudios e investigaciones específicas, muy puntuales y concretas, sobre la condición inicial<sup>3</sup> de los sectores productivos, así como las acciones a desarrollar para el mejoramiento de su competitividad.
- Alimentar la página “web” de la SIC con la información pertinente sobre comercio exterior.
- Asistir al Ministro, Vice Ministros y Jefe Negociador en la elaboración de presentaciones técnicas sobre negociaciones comerciales internacionales y temas técnicos específicos para las reuniones técnicas y conversatorios que se realizarán con los diversos sectores de la sociedad civil.
- Mantener a todos los sectores informados sobre los avances de las negociaciones, mediante información disponible en la página web y mediante la publicación de folletería informativa sobre los Tratados de Libre Comercio y temas de las negociaciones comerciales internacionales.

---

<sup>3</sup> Esto es muy importante desde el punto de vista de evaluación de la situación de los sectores productivos transcurridos varios años desde la aplicación de los tratados de libre comercio.

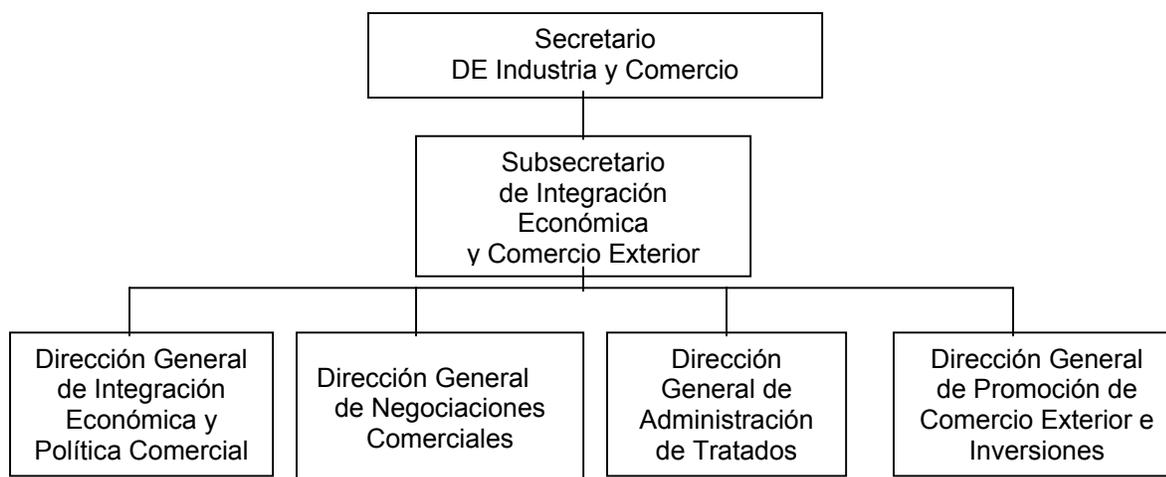
- Investigar sobre experiencias de otros países en materia de negociación de TLCs.
- Propiciar un mayor entendimiento de lo que significa un Tratado de Libre comercio como herramienta para generar nuevo comercio.<sup>4</sup>

### C. Estructura de la UAT

En la Figura II-1 se presenta la estructura organizativa de la Sub Secretaría de Integración Económica y Comercio Exterior (SIECE). Si bien la Dirección General de Negociaciones Comerciales y la Dirección General de Integración Económica y Política Comercial formalmente están separadas, éstas trabajan en la práctica bajo la coordinación de un solo director, tal como se muestra en la Figura II-2. Las negociaciones de un TLC con los Estados Unidos, que se consideran prioritarias para el presente año, se realizan conjuntamente por los países de la región, y éstos se han comprometido a conformar una unión aduanera y perfeccionarla durante el presente año, paralelamente a la negociación del TLC con los Estados Unidos. Así, la negociación con los Estados Unidos está estrechamente ligada a la negociación y coordinación entre los países de la región y es conveniente y necesario que ambos temas sean manejados bajo una misma dirección. El Director General es, a la vez, el Jefe Negociador.

FIGURA II-1

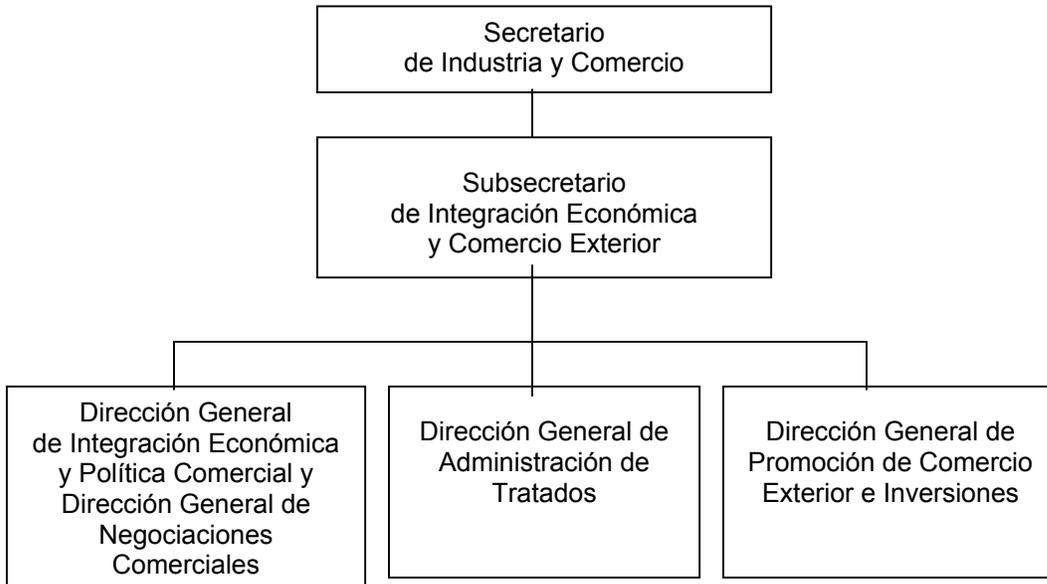
#### Estructura organizativa de la Secretaría de Industria y Comercio



<sup>4</sup> Muchas veces los países no aprovechan las herramientas que un TLC provee debido a desconocimiento, tanto de los empresarios como de las mismas unidades de apoyo local.

FIGURA II-2

Estructura organizativa de la SIECE en la práctica



El trabajo que esas direcciones desarrollan está organizado por temas y se ha seguido la estructura de negociación acordada con los Estados Unidos que consiste en la instalación de seis mesas de negociación, cada una de las cuales está a cargo de un negociador.

En cada una de las mesas de negociación se tratarán los siguientes temas:

**1. Acceso a mercados:**

- |  |                              |
|--|------------------------------|
| a. Productos Industriales              | f. Facilitación del Comercio |
| b. Productos Agrícolas                 | g. Salvaguardias             |
| c. Reglas de Origen                    | h. Procedimientos Aduaneros  |
| d. Obstáculos técnicos al Comercio     | i. Textiles y Vestido        |
| e. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias |                              |

**2. Servicios e Inversión**

- |              |                                 |
|--------------|---------------------------------|
| a. Servicios | c. Entrada temporal de personas |
| b. Inversión | d. Comercio Electrónico         |

**3. Solución de Controversias e Institucionalidad**

- |                              |  |
|------------------------------|--|
| a. Solución de controversias | c. Transparencia                         |
| b. Asuntos institucionales   | d. Antidumping y derechos compensatorios |

**4. Laboral y Ambiental**

**Definición de normas a fin de asegurar que ambos temas no se conviertan en obstáculos al comercio.**

**5. Cooperación**

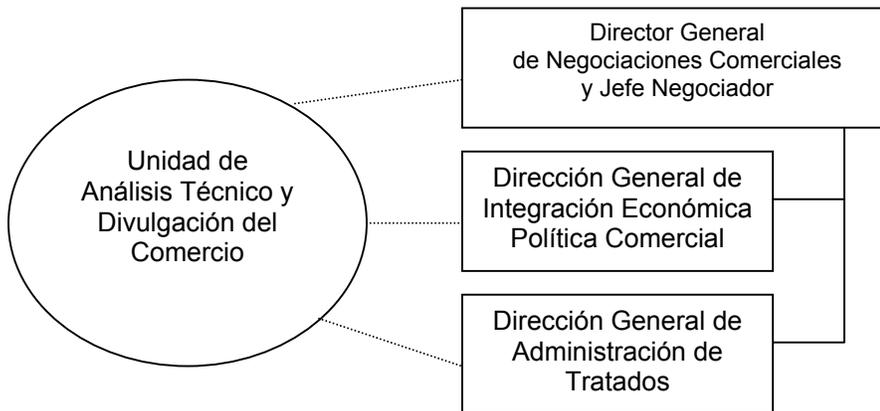
Creación de capacidad, fomento de la productividad y competitividad, aprovechamiento del Tratado, financiamiento de exportaciones, ambiente de negocios, alianzas empresariales, y transferencia de tecnología.

**6. Temas Varios.**

Contratación Pública y Propiedad Intelectual

La Unidad de Análisis Técnico y Divulgación del Comercio que se propone crear, estará ubicada en la SIECE, actuará bajo la modalidad “staff” según las directrices del Director General de Negociaciones Comerciales y Jefe Negociador y con la siguiente estructura organizacional:

FIGURA II-3



La Unidad estará conformada por un Director, cuatro consultores en temas específicos, cuatro funcionarios técnicos y una secretaria, quienes tendrán a su cargo la conducción de estudios técnicos breves, no académicos y puntuales sobre temas específicos que sirvan de insumo técnico para la conformación de las posiciones nacionales de negociación en los diferentes temas. Asimismo, la Unidad tendrá a su cargo la elaboración de boletines mensuales y documentos informativos con los que se informe y “educe” a la comunidad hondureña sobre temas relacionados con el libre comercio así como sobre los avances en la negociación mediante la “alimentación” del sitio “web” de la SIC y el envío de boletines informativos en papel.

La labor de la unidad consistirá en la conformación de un “paquete” de información requerido por la Dirección de Negociaciones y por el público en general, además de la elaboración de estudios técnicos breves en atención a las necesidades del proceso de negociación. Dichos estudios técnicos no necesariamente serán elaborados por los funcionarios de la Unidad, sino que éstos dispondrán de un fondo para la contratación de consultores de corto plazo quienes, con base en unos términos de referencia muy concretos elaborados por la Unidad, entregarán los productos esperados.

Como se mencionó, la SIC ya realizó las gestiones para la obtención del equipo de informática necesario, de manera que el trabajo que se propone realizar con la creación de la Unidad contará desde el inicio con el soporte necesario en lo referente a equipo de cómputo y de comunicaciones.

#### **D. Operaciones de la UAT**

*La UAT funcionará bajo tres modalidades:*

- a. El equipo básico de la UAT realizará trabajos de preparación de bases de datos estadísticos y mantenimiento de las mismas, de acuerdo a los requerimientos de las negociaciones comerciales, coordinará la elaboración de las publicaciones que se vayan a realizar y garantizará a los negociadores la provisión de información técnica que éstos necesitan.

- b. Se contará, además, con un grupo de consultores en las siguientes áreas: Servicios e Inversión, Solución de Controversias, Acceso a Mercados y Temas de Cooperación.
- c. Contratación de estudios técnicos breves, no académicos y muy puntuales sobre temas específicos que sirvan de insumo técnico para la conformación de las posiciones nacionales de negociación.

Para la contratación de estudios técnicos y publicaciones, la UAT contará con un fondo de US \$ 100,000, siendo la UAT la entidad que elabore Términos de Referencia y Perfiles de Proyectos, entre otros, de manera que el Coordinador Técnico General de la Cooperación Técnica No Reembolsable elabore los contratos respectivos, según los lineamientos administrativos respectivos de la Asistencia Técnica No Reembolsable.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> En el Anexo I se presenta un modelo de Términos de Referencia y de contrato de corto plazo para consultores.

## SECCION III: PLAN DE TRABAJO PARA EL PRIMER AÑO DE OPERACIONES

---

La conformación de la UAT es urgente. En las próximas semanas dará inicio la negociación sobre los temas de acceso a mercados con los Estados Unidos y es necesario disponer de una posición de negociación muy sólida, a partir de la cual se pueda negociar.

Por lo anterior, el plan de trabajo se divide en acciones de corto plazo (inmediato y próximos tres meses), y mediano plazo (próximos tres meses en adelante). Es importante tener en mente de que no sólo se trata de la realización de trabajos para tener una posición de negociación defensiva, sino que también esos trabajos deben apuntar a posiciones de negociación de tipo “ofensivo”, en el sentido de que se identifiquen sectores productivos con potencial de desarrollo dentro del marco de una economía más abierta. No obstante, en el corto plazo se trata de identificar posiciones de negociación “defensivas”.

### **A. Acciones de corto plazo**

Las acciones de corto plazo se subdividen en acciones de elaboración de estudios técnicos sobre sectores sensibles, la elaboración de estudios técnicos sobre la situación competitiva de otros sectores productivos y de otros temas de la negociación, la preparación de la información a incluir en el web site de la SIC para su divulgación y la elaboración de boletines informativos sobre diversos temas del TLC.

#### **A1. Estudios técnicos sobre sectores sensibles**

A efectos de disponer de información técnica acerca de la situación de los sectores productivos del país, primeramente debe identificarse la situación actual de los siguientes sectores, considerados como altamente sensibles a una apertura comercial:

- Granos básicos, en especial maíz blanco y maíz amarillo
- Productos lácteos
- Productos avícolas
- Productos cárnicos (cerdo)
- Productos cárnicos (bovino)
- Arroz
- Hortalizas
- Azúcar
- Aceite de Palma
- Soya

Para todos esos productos, debe recopilarse información y analizarse la situación actual de las empresas que los producen, considerando la estructura productiva local en valor bruto de la producción, número de empresas y tamaños, ubicación geográfica, empleo generado, estructura de costos, aranceles para la importación de insumos, ventas locales y exportación, mercados de exportación, precios promedio, tamaño relativo de la actividad y de la exportación, aranceles para su importación en cada uno de los países de la región, problemática de acceso a los mercados internacionales, problemática e incidencia de las importaciones, fuentes de competencia en el mercado local, fortalezas y debilidades del sector, y todos aquellos otros elementos que intervienen en su competitividad. Es importante también analizar la estructura institucional de apoyo del sector, incluyendo los “tratados de absorción”<sup>6</sup> y el grado de vinculación con otros sectores u organizaciones gremiales, entre otros aspectos.

## **A2. Estudios técnicos sobre otros sectores productivos**

Siguiendo la misma metodología sugerida, deben realizarse estudios similares de la situación actual de los siguientes sectores productivos:

- Plásticos
- Metalmecánica
- Muebles de madera
- Cemento
- Bebidas
- Tabaco
- Industria alimentaria

Los trabajos técnicos servirán de base para fijar la posición de negociación, pero también deben servir de insumo para el tema de cooperación. A mediano plazo, los trabajos a realizar deberán ser complementados con las acciones requeridas para su modernización o reconversión, de manera tal que la eventual negociación de plazos más largos para su desgravación así como de mecanismos especiales de salvaguardia por un tiempo prudencial, sea acompañada de acciones para cerrar brechas competitivas, elevando la competitividad de los sectores productivos y facilitando la transición de esos sectores hacia el libre comercio.

### *Metodología*

La información elaborada de esos sectores debe partir de documentos y diagnósticos ya realizados; ejemplo, los resultados del trabajo de las mesas agrícolas, además de otra documentación ya existente al respecto. La información debe ser validada con representantes de cada uno de los sectores indicados, de manera que se discuta con ellos la veracidad de la información y se puedan identificar posiciones de negociación que consideren las asimetrías existentes, pero al mismo tiempo identifiquen, al menos

---

<sup>6</sup> Estos son compromisos de compra de materia prima local antes de la importación de materia prima importada, que supuestamente cuentan con el aval del Gobierno y que los Estados Unidos exigen su eliminación.

inicialmente, las acciones que habría que emprender para el mejoramiento de su competitividad en el futuro. Especial importancia reviste la consideración social en algunos productos, por su condición de producción para subsistencia en algunas zonas rurales del país y las consecuencias que ello puede tener sobre el desempleo en zonas rurales. Aquí es importante diferenciar entre producción para los mercados y producción de subsistencia, a efectos de hacer las diferenciaciones del caso.

La metodología propuesta, de primeramente contar con información técnica acerca de la situación de cada uno de los sectores y actividades sensibles, para posteriormente realizar reuniones con representantes de los sectores, permitirá clarificar los principales temores y preocupaciones, mapear a los diferentes actores y evaluar su fuerza y grado de articulación, así como identificar los principales líderes de opinión de cada uno de los sectores mencionados.

Los estudios técnicos a preparar no deben abarcar más de 10 – 15 páginas, deben ser muy resumidos y con poca prosa, a manera de tablas y matrices con los puntos más importantes del análisis. Los estudios serán contratados externamente a un grupo de conocedores de cada uno de los sectores y que rápidamente puedan emitir su criterio al respecto. La entrega del producto del análisis de cada sector no debe tardar más de dos semanas.

### **A3. Preparación de información técnica en otros temas de la negociación**

Paralelamente, la Unidad de Análisis Técnico y de Divulgación del Comercio deberá abocarse a la preparación de la siguiente información para el equipo de negociadores:

- Definición de la política nacional de compras del sector público.

Es claro que no existe en Honduras una política clara de compras del sector público ni información acerca de cuánto y qué se compra por parte del sector público. No obstante, es necesario trabajar conjuntamente con la Oficina Normativa de Compras y Adquisiciones del Estado a efectos de identificar lo que sea posible en el corto plazo, de manera que se conozcan los lineamientos generales existentes en esa materia en el país.

Adicionalmente, debe conocerse los mecanismos de compras del sector público en los Estados Unidos, a efectos de definir una posición de negociación al respecto.

- Estudio técnico sobre alternativas a la eliminación de la exoneración del impuesto sobre la renta para las empresas bajo regímenes especiales.

Los Estados Unidos han mencionado ya su interés de eliminar las exenciones del impuesto sobre la renta de las empresas exportadoras bajo regímenes especiales, o en su defecto, excluir de la normativa de libre comercio a ese sector tan importante para la economía hondureña.

A pesar de que los acuerdos de la OMC establecen el desmonte de esos incentivos a partir del año 2007, Honduras está excluida de esa obligación, dado su nivel de ingreso per cápita de menos de US \$ 1.000 por año.

El trabajo técnico a realizar es un documento que ponga de relieve la importancia del sector exportador bajo regímenes especiales en Honduras, que es fundamentalmente el sector maquilador, y que elabore propuestas alternativas de negociación, en respuesta a la demanda inicialmente planteada en las negociaciones por parte de los Estados Unidos. La propuesta de alternativas de negociación debe incluir el análisis de la negociación y firma de un convenio de doble imposición, de manera que las empresas extranjeras radicadas en el país cancelen el impuesto de renta respectivo en Honduras y lo puedan deducir de sus obligaciones tributarias en los Estados Unidos.

- Elaboración de una matriz comparativa de lo negociado en los TLCs de los Estados Unidos con Chile, Singapur, Jordania y NAFTA, además de lo relevante en la OMC referente al tema de Solución de Controversias y Asuntos Institucionales, con énfasis en los condicionamientos existentes en materia laboral, ambiental, anticorrupción, intervención de empresas privadas afectadas en el proceso de solución de controversias, aplicación de derechos compensatorios o aplicación de multas.
- Elaborar un texto resumen con los principales lineamientos a los negociadores de los Estados Unidos por parte del Congreso de los Estados Unidos en la Autoridad de Promoción Comercial (“Trade Promotion Authority”).

La información de que se disponga al respecto servirá para conocer las limitaciones que tienen los negociadores de los Estados Unidos y los mecanismos a los que deben recurrir durante las negociaciones, en caso de que dichos lineamientos sean cuestionados.

- Análisis comparativo de lo negociado en otros acuerdos en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias.

La disponibilidad de información sucinta sobre lo acordado en otros TLCs permitirá definir mejor la posición de negociación del país en esa materia.

- Análisis e implicaciones de la aplicación de la Ley contra el Bioterrorismo.

La nueva ley contra el bioterrorismo en los Estados Unidos afectará las exportaciones de productos agrícolas de Honduras a ese mercado. Un análisis exhaustivo de las implicaciones de la aplicación de esa ley y la definición de acciones internas para cumplir con la misma facilitará las exportaciones del país una vez que entre en vigencia esa ley en diciembre del 2003.

**A4. Preparación de información general que deberá estar accesible en el sitio web de la SIC**

Paralelamente a la realización de los trabajos de corto plazo, debe prepararse la siguiente información para ser incluida en el servidor de la SIC y estar disponible a todo el equipo de negociación, pero también al público en general; esta información en parte ya está disponible en el Banco Central y en el Instituto de Estadísticas (INE), en parte habría que elaborarla en la Unidad:

**a. Estadísticas de Comercio Exterior:**

Aranceles

Arancel consolidado de Honduras ante la OMC  
Arancel actual de Honduras  
Aranceles de los países centroamericanos, identificando las diferencias todavía prevalecientes

Exportaciones e Importaciones en los últimos años

Exportaciones Totales  
Exportaciones Tradicionales y Exportaciones No Tradicionales, en términos absolutos y relativos  
Exportaciones de Maquila, en términos absolutos y relativos  
Exportaciones por producto y por mercado de destino (Centroamérica, México, República Dominicana, Estados Unidos)  
Exportaciones por regímenes especiales (ZOLÍ, ZIP, RIT)

Importaciones Totales  
Importaciones por producto y por mercado de origen (Centroamérica, México, República Dominicana, Estados Unidos)

Balanza Comercial con Centroamérica, México, Estados Unidos y la República Dominicana  
Principales productos de exportación con esos países  
Principales productos de importación de esos países

**b. Estadísticas Económicas**

Producto Interno Bruto a precios corrientes y a precios constantes  
Evolución del Producto Interno Bruto per cápita

**c. Legislación Comercial**

Legislación concerniente a los regímenes especiales de comercio (ZIP, ZOLI, RIT)

**d. Acuerdos Comerciales**

- Cuadro Resumen de los Tratados de Libre Comercio vigentes
- Cuadro Resumen de las obligaciones contraídas en los Tratados de Libre Comercio vigentes
- Los Tratados de Libre Comercio suscritos por Honduras con la República Dominicana y México.
- Los Tratados de Libre Comercio de otros países centroamericanos con Chile, México, República Dominicana, Panamá y Canadá, así como los acuerdos paralelos en materia ambiental, laboral y comercio electrónico.
- Los Tratados de Libre Comercio de Estados Unidos con Singapur, Jordania y Chile.<sup>7</sup>

**e. Documentos de Análisis**

- Análisis de la relación comercial entre Honduras y los Estados Unidos de América
- Análisis de la relación comercial entre Honduras y Canadá

**f. Otros documentos**

- La Autoridad para la Promoción Comercial de los Estados Unidos - TPA –

**g. Boletines Informativos**

A efectos de mantener informada a la comunidad empresarial y al público en general, la Unidad se abocará a la elaboración de boletines informativos en, por lo menos, los siguientes temas:

- Importancia del TLC con los Estados Unidos para el desarrollo de la economía hondureña
- La política comercial del Gobierno de Honduras
- La propuesta hondureña de cooperación internacional dentro del marco del TLC con los Estados Unidos

---

<sup>7</sup> El TLC de Estados Unidos con Chile no ha sido publicado aún, pero la información que se pueda recibir al respecto deberá ser comunicada inmediatamente a los negociadores para su debido análisis.

- Los mecanismos de consulta y coordinación nacional para la negociación de un TLC con los Estados Unidos

Los temas sugeridos para los boletines informativos son temas de gran trascendencia para dar claridad a la comunidad hondureña acerca de los beneficios del TLC para el desarrollo del país, pero a la vez para aclarar a la comunidad nacional acerca de la forma cómo el Gobierno percibe que deben desarrollarse las negociaciones y la transparencia y coordinación con la que el Gobierno desea conformar la posición nacional de negociación. La función de los boletines informativos es, además de lo que se haga dentro del marco de la estrategia de comunicación, difundir conocimiento técnico sobre el TLC y lograr vencer posiciones adversas al mismo por falta de conocimiento o prejuicios al respecto.

### **B. Acciones de mediano plazo (3 – 12 meses)**

Como se puede observar, las acciones de corto plazo son muchas, y es necesario emprenderlas para conformar una base mínima de información técnica y de análisis sobre el comercio exterior del país, a partir de la cual se mejore la capacidad nacional para las negociaciones futuras y para la discusión sobre el tema del libre comercio en el país.

Las acciones de corto plazo deben ser complementadas con acciones de mediano y largo plazo, en respuesta a los compromisos adquiridos en las negociaciones, a partir de los análisis técnicos elaborados, además de la evidente necesidad de mejorar la competitividad de los sectores productivos, tanto en lo referente a la remoción de obstáculos al interior de los sectores productivos, como en lo referente al entorno competitivo.

En esa línea de pensamiento se sugiere realizar los siguientes trabajos:

- Definición de planes de reconversión de los sectores sensibles
- Definición de planes de reconversión de los demás sectores productivos
- Análisis y recomendaciones para el mejoramiento de la competitividad (en estrecha coordinación con el Programa de Competitividad y considerando aspectos relacionados con la política macroeconómica y los mecanismos de apoyo al mejoramiento de la competitividad de los sectores productivos).<sup>8</sup>

Dado que la SIC es una dependencia encargada del comercio local y del comercio exterior, es necesario que la Unidad de Análisis tenga alguna vinculación con lo que sucede en el mercado local. Hay que recordar que el TLC brinda reglas nuevas para la

<sup>8</sup> La reorganización de la SIC y su orientación como ente de fomento del comercio internacional y del desarrollo productivo, con los mecanismos de apoyo e institucionales respectivos, forma parte del proceso de fortalecimiento de la competitividad nacional. Véase al respecto el documento de la Secretaría de Industria y Comercio SIC, Estructura Organizativa Actual y Propuesta de Reorganización, preparado con la asistencia del Proyecto de Políticas Económicas y Productividad (PEP / USAID).

creación de comercio en dos vías. Interesa tanto cómo colocar los productos en los mercados externos y las barreras y problemas que se presentan, como toda la temática del mercado local y las reglas de juego. Muchas veces las antiguas reglas ya no funcionan o existen vacíos legales e institucionales que deben normarse.

Por lo anterior, los trabajos de la Unidad de Análisis Técnico y Divulgación del Comercio servirán de base para los programas de reconversión de los sectores productivos (convirtiendo debilidades en fortalezas) así como para los programas de promoción de las exportaciones y de las inversiones (aprovechando las oportunidades creadas por el TLC).

En el Cuadro III-1 se presenta una síntesis del Programa de Trabajo para el Primer Año de Operaciones de la Unidad de Análisis Técnico y Divulgación del Comercio.

CUADRO III-1

## PROGRAMA DE TRABAJO PARA EL PRIMER AÑO DE OPERACIONES

TRABAJOS A REALIZAR	TIEMPO ESTIMADO	COSTO	FUENTE DE FINANCIAMIENTO	CRONOGRAMA											
				MESES											
A. ACCIONES DE CORTO PLAZO				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Estudios técnicos sobre sectores sensibles															
Granos básicos (maíz blanco y amarillo)	5 días	US \$ 800	Fondo Contratación												
Productos lácteos	5 días	800	Fondo Contratación												
Productos avícolas	5 días	800	Fondo Contratación												
Productos cárnicos (cerdo)	5 días	800	Fondo Contratación												
Productos cárnicos (bovino)	5 días	800	Fondo Contratación												
Arroz	5 días	800	Fondo Contratación												
Hortalizas	5 días	800	Fondo Contratación												
Azúcar	5 días	800	Fondo Contratación												
Aceite de Palma	5 días	800	Fondo Contratación												
Soya	5 días	800	Fondo Contratación												
		8000													
Estudios técnicos sobre otros sectores															
Plásticos	5 días	800	Fondo Contratación												
Metalmecánica	5 días	800	Fondo Contratación												
Muebles de madera	5 días	800	Fondo Contratación												
Cemento	5 días	800	Fondo Contratación												
Bebidas	5 días	800	Fondo Contratación												
Tabaco	5 días	800	Fondo Contratación												
	5 días	800	Fondo Contratación												
		5600													

CUADRO III-1

## PROGRAMA DE TRABAJO PARA EL PRIMER AÑO DE OPERACIONES

TRABAJOS A REALIZAR	TIEMPO ESTIMADO	COSTO	FUENTE DE FINANCIAMIENTO	CRONOGRAMA												
				MESES												
A. ACCIONES DE CORTO PLAZO (Cont.)				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Preparación de información técnica en otros temas de la negociación																
Definición de la política nacional de compras del sector público.	2 meses	US \$ 2,500	Fondo Contratación													
Estudio técnico sobre alternativas a la eliminación de la exoneración del impuesto sobre la renta para las empresas bajo regímenes especiales.	2 meses	2,500	Fondo Contratación													
Elaboración de una matriz comparativa de lo negociado en los TLCs de los Estados Unidos con Chile, Singapur, Jordania y NAFTA, además de lo relevante en la OMC referente al tema de solución de controversias y Asuntos Institucionales, con énfasis en los condicionamientos existentes en materia laboral, ambiental, anticorrupción, intervención de empresas privadas afectadas en el proceso de solución de controversias, aplicación de derechos compensatorios o aplicación de multas.	1 mes	1,250	Fondo Contratación													
<b>Subtotal</b>		<b>6,250</b>														

CUADRO III-1

## PROGRAMA DE TRABAJO PARA EL PRIMER AÑO DE OPERACIONES

TRABAJOS A REALIZAR	TIEMPO ESTIMADO	COSTO	FUENTE DE FINANCIAMIENTO	CRONOGRAMA												
				MESES												
A. ACCIONES DE CORTO PLAZO (Cont.)				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Elaborar un texto resumen con los principales lineamientos a los negociadores de los Estados Unidos por parte del Congreso de los Estados Unidos en la Autoridad de Promoción Comercial ("Trade Promotion Authority").	1 mes	2000	Fondo Contratación													
Análisis comparativo de lo negociado en otros acuerdos en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias.	1.5 meses	3000	Fondo Contratación													
Análisis e implicaciones de la aplicación de la Ley contra el Bioterrorismo.	1 mes	2000	Fondo Contratación													
Preparación de información general que deberá estar accesible en el sitio web de la SIC																
a. Estadísticas de Comercio Exterior	1 mes		Personal UAT													
b. Estadísticas Económicas	1 mes		Personal UAT													
c. Legislación Comercial	1 mes		Personal UAT													
d. Acuerdos Comerciales	1 mes		Personal UAT													
e. Documentos de Análisis	1 mes		Personal UAT													
f. Otros documentos	1 mes		Personal UAT													
g. Boletines Informativos	12 meses		Fondo Contratación													
Subtotal		7,000														

CUADRO III-1

## PROGRAMA DE TRABAJO PARA EL PRIMER AÑO DE OPERACIONES

TRABAJOS A REALIZAR	TIEMPO ESTIMADO	COSTO	FUENTE DE FINANCIAMIENTO	CRONOGRAMA											
				MESES											
B. ACCIONES MEDIANO PLAZO (3-9 MESES)				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Definición de planes de reconversión de los sectores sensibles	6 meses	US \$20,000	Fondo Contratación												
<b>Definición de planes de reconversión de los demás sectores productivos</b>	6 meses	12,000	Fondo Contratación												
<b>Análisis y recomendaciones para el mejoramiento de la competitividad (en estrecha coordinación con el Programa de Competitividad y considerando aspectos relacionados con la política macroeconómica y los mecanismos de apoyo al mejoramiento de la competitividad de los sectores productivos).</b>	6 meses	12,000	Fondo Contratación												
<b>Sub Total</b>		44,000													
<b>Otros Estudios y Análisis</b>	12 meses	70,850													
<b>Subtotal</b>		29,150	Fondo Contratación												
<b>Total</b>		100,000													

## SECCION IV: CALIFICACIÓN DEL PERSONAL Y PRESUPUESTO

---

### **A. Calificación del personal**

La unidad de análisis técnico consistirá de inicialmente un Director, dos profesionales en el área de economía, con especialidad en comercio internacional y con conocimientos de manejo y administración de datos estadísticos, y dos técnicos en comercio internacional, con conocimientos en el manejo de datos estadísticos y bases de datos de comercio internacional.

#### *Director:*

Licenciatura y Maestría en economía o áreas afines, con conocimientos y experiencia en comercio internacional, manejo de inglés técnico, experiencia de varios años en la dirección y administración de proyectos de desarrollo con financiamiento internacional, elaboración de perfiles de proyectos y términos de referencia para la contratación de consultores.

#### *Profesionales en economía:*

Licenciatura en economía, con conocimientos de comercio internacional y experiencia básica en manejo de información estadística, capacidad demostrada en elaboración de perfiles de proyectos y desarrollo de estudios técnicos en comercio internacional. Capacidad demostrada en la comunicación escrita y verbal.

#### *Técnicos en comercio internacional:*

Diplomado o afín en comercio internacional, con capacidad demostrada en asistencia en proyectos de investigación, elaboración de cuadros y análisis estadísticos en comercio internacional, análisis de flujos de comercio, etc.

### **B. Presupuesto**

Se propone que el financiamiento para la creación y funcionamiento de la Unidad de Análisis Técnico y Divulgación del Comercio sea por 12 meses, al cabo de los cuales la SIC asumirá dichas funciones dentro de su estructura organizacional y su presupuesto.

En el Cuadro V-I se presenta el presupuesto para el funcionamiento de la Unidad Técnica de Análisis y Divulgación del Comercio.

## CUADRO IV-1

PRESUPUESTO PARA LA UNIDAD DE ANALISIS TECNICO Y DIVULGACION DEL  
COMERCIOAsistencia Técnica No Reembolsable del BID:  
Monto Total:

FOE	US\$	444,590
Contrapartida		49,400
<b>TOTAL</b>		<b>493,990</b>

<b>Modulo 1: FORTALECIMIENTO DE CAPACIDAD TECNICA DE LA SIECE</b>		
	BID / FOE	Aporte Local
Creación de la Unidad de Análisis Técnico y Divulgación del Comercio		
Director (US \$ 2,285 por mes por 9 meses)	US \$ 20,565	
2 Profesionales en Economía (US \$ 2,000 cada uno por 9 meses)	36,000	
2 Analistas de Comercio (US \$ 1,500 cada uno por 9 meses)	27,000	
Secretaria (US \$ 600 por 9 meses)	5,400	
Contratación de los siguientes consultores por 12 meses en las siguientes áreas de trabajo:		
Servicios e Inversión	25,299	
Solución de Controversias	22,995	
Acceso a Mercados	25,299	
Temas de Cooperación	24,993	
Fondo para Contratación de consultorías de corto plazo en atención a temas urgentes para la negociación	100,000	
<b>Subtotal</b>	<b>287,551</b>	
<b>Módulo 2: FORTALECIMIENTO DE LOS MECANISMOS DE COORDINACION INTERNA Y DIFUSION DE LA INFORMACION (*)</b>		
	<b>107,200</b>	25,400
Administración de la operación		
Coordinador Técnico General	30,000	
Administrador		6,000
Contador General (tiempo parcial)		18,000
<b>Subtotal</b>	<b>30,000</b>	<b>24,000</b>
Evaluación Financiera	8,000	
Auditoría	5,800	
Imprevistos	6,000	
<b>Subtotal</b>	<b>49,800</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>444,551</b>	

(\*)De este dinero se utilizaron US \$ 85,407 en adquisición de equipo de cómputo, más US \$ 25,400 de contrapartida, por lo que queda todavía disponible la suma de US \$ 21,793