

UN CAN DE LAS EXPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR DE HONDURAS HACIA LOS ESTADOS UNIDOS.

JOSE BAYARDO CABRERA ROSALES

*Universidad Nacional Autónoma de Honduras,
bayardo_28@yahoo.es*

RESUMEN

El presente documento analiza la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de Honduras hacia los Estados Unidos. A su vez el documento se divide en tres secciones, la primera sección describe diversas teorías del comercio internacional así como algunas maneras de medir la competitividad internacional en materia de exportaciones de las naciones. La segunda sección explica la metodología del CAN y el software MAGIC, y la tercera sección describe y analiza las exportaciones de prendas de vestir en el periodo 1990-2012 desde la perspectiva CAN y determina la tipología (estrella naciente, estrella menguante, retirada, oportunidad perdida) de dichas mercancías en los diferentes periodos de análisis.

Palabras clave: Prendas de Vestir, estrella naciente, estrella menguante, retirada, oportunidad perdida, CAN

CAN AN OF APPAREL EXPORTS OF HONDURAS TO THE UNITED STATES.

JOSE BAYARDO CABRERA ROSALES
Universidad Nacional Autónoma de Honduras,
bayardo_28@yahoo.es

ABSTRACT

This paper analyzes the competitiveness of garment exports from Honduras to the United States. In turn, the paper is divided into three sections; the first section describes various theories of international trade as well as some ways to measure international competitiveness in exports of nations. The second section explains the methodology and software CAN MAGIC, and the third section describes and analyzes the garment exports in the period 1990-2012 from the perspective CAN and determines the type (rising star, star waning, withdrawn, opportunity loss) of such goods in different periods of analysis.

Keywords: Apparel, rising star, star waning, withdrawal, lost opportunity, CAN

INTRODUCCIÓN

La industria de la maquila en Honduras ha tenido un importante efecto económico en Honduras, se calcula que en el año 2011 generó 120,118 empleos y en el mismo año registró un monto de 3779.4 millones de dólares en materia de exportaciones teniendo como mayor aporte las prendas de vestir que representó el 63% del total exportado por parte de la maquila en dicho año, superando materias primas como el café, y a nivel mundial Honduras para el año 2011 ocupó el octavo lugar en exportación de productos textiles (Banco Central de Honduras [BCH], 2011). La maquila en Honduras inicia oficialmente en el año 1976 con la promulgación de la "La Ley Constitutiva de la Zona Libre de Puerto Cortés" no obstante el auge de esta industria se dio a partir de los años 90's con la promulgación del Decreto No. 3787 del 7 de Abril de 1987, el Decreto constituye la Ley denominada "Zona Industrial de Procesamiento para la Exportación" (Interiano, s.f.)

El presente documento tiene como objetivo principal elaborar un análisis de la competitividad de las exportaciones de la industria maquiladora de Honduras para el periodo 1990-2012 haciendo énfasis en las "*prendas de vestir y de punto y las prendas de vestir excepto de punto, capítulo 61 y 62*" tal y como lo designa la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI). Dicho análisis se realiza mediante la metodología desarrollada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) llamada Competitive Analysis of Nations (CAN) en su versión 2012 y el software computacional Module to Analyze the Growth of International (MAGIC Plus), además el estudio pretende determinar los efectos que han influenciado en las exportaciones de las mercancías mencionadas.

GENERALIDADES SOBRE LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL.

La teoría clásica del comercio internacional desarrollada por David Ricardo en 1817 establece que los países aunque carezcan de ventaja absoluta sobre los bienes producidos, estos se beneficiarían y podrán exportar siempre y cuando se especialicen en bienes en los cuales ostenten una ventaja comparativa (el coste de un bien medido en términos de otro). Heckscher y Ohlin también hicieron su aporte al comercio internacional, en su teorema postulan que las naciones exportarán los bienes en los que su factor intensivo (trabajo o capital) sea abundante y barato en el país, e importara los bienes donde el factor de producción sea escaso y costoso (Krugman y Obstfeld, 2006).

La competitividad de las exportaciones desde hace unas tres décadas se ha tornado un tema de alta relevancia en las diversas economías del mundo, es de destacar el crecimiento económico de los denominados tigres asiáticos (Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur, Singapur, Malasia, Indonesia y Tailandia), donde la principal característica de estas naciones es tener una política comercial orientada hacia las exportaciones, respecto a este tema se han realizado diversos aportes, uno de ellos es el que afirma Porter (1990) en su artículo *The Competitive Advantages of Nations*, menciona que la base de la competitividad es la producción de las empresas, y que una alta productividad le ayudará a disminuir sus costos. Sin embargo Krugman (1994) señala que la competitividad de un país es muy distinta a la de una empresa, un aporte similar lo hace Fajnzylber (1988) donde argumenta que "en el mercado internacional compiten no solo las empresas, se confrontan también sistemas productivos, esquemas institucionales y organismos sociales". Asimismo Fajnzylber en 1992 donde expresa que la competitividad es más dinámica en el

sector industrial que en el resto de los sectores productivos, sobre todo en el sector manufactura donde su flujo comercial se expande en mayor medida.

Una de las maneras más conocida y sencilla de medir la competitividad internacional es el índice de Tipo de Cambio Real Efectivo (ITCRE), el argumento es que una depreciación en la moneda nacional incrementa la competitividad de los productos nacionales exportados, y en caso contrario una apreciación de la moneda generará una pérdida en la competitividad internacional, ya que exportar se torna más costoso (Bonifaz y Mortimore, 1999). Aunque el ITCRE sea una herramienta muy útil para analizar la competitividad de los países, Bonifaz y Martimore determinan que este resulta estar limitado por dos aspectos, el primero de ellos es que está altamente influenciado por el año base elegido, y el otro es que no guarda relación alguna con criterios de productividad, tecnología e innovación. El Anuario de Competitividad Mundial que realiza el Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión, es un enfoque que aglutina 59 países y se basa en el estudio de 4 factores principales: el desempeño económico, la eficiencia gubernamental, eficiencia empresarial y la infraestructura; estos cuatro factores se dividen en 20 sub-factores, si bien el indicador resulta ser al igual que el ITCRE una útil herramienta para evaluar la competitividad, éste se enfrenta al problema de subjetividad en algunos factores evaluados y también la complejidad en su estimación lo hacen poco práctico.

EL CAN COMO HERRAMIENTA DE MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES.

La CEPAL también hace su aporte al estudio de la competitividad internacional, eso lo hace a través del Análisis de la Competitividad de las naciones (CAN por sus siglas en inglés) esta metodología surge con la idea de Ousmene J. Mandeng en el año 1991 en su artículo "Competitividad internacional y especialización". Según el manual de usuario de la TradeCAN la metodología del CAN se basa en tres elementos de importancia para el análisis de la competitividad:

- El cambio en la participación de mercado de un determinado sector exportador de un país en relación a un cierto mercado internacional de importaciones del mismo sector.
- El cambio en la estructura de las exportaciones de un país.
- El cambio en la importancia de las importaciones mundiales del mismo sector respecto del total de las importaciones del mercado internacional considerado.

En la metodología del CAN es importante mencionar los términos contribución del producto y especialización. El primero se refiere a la proporción del valor que representa un producto específico en el valor del comercio total, es decir, de todos los productos comerciados y especialización indica:

La participación de mercado de un producto específico en el comercio bilateral como proporción de la participación de mercado del producto a nivel global total, es decir, todos los países y todos los productos. En el caso de las estadísticas de importación, la especialización del producto es la "ventaja comparativa revelada" (VCR) que el socio comercial tiene en el

mercado de ese producto que el país informante importa (CEPAL, 2009a)(p37).

Sumado a lo anterior es de agregar que la metodología CAN consta de una matriz llamada "matriz de la competitividad" esta constituye una representación de las diferentes posibilidades del dinamismo competitivo de las exportaciones de una nación. La matriz de competitividad consta de cuatro elementos:

- Estrellas nacientes, se le denomina así a sectores dinámicos del comercio internacional en los cuales aumenta la participación de mercado y aumenta la demanda del producto, es el punto en el cual un país tiene sus exportaciones en situación competitiva.
- Estrellas menguantes, esta es una situación de vulnerabilidad para las exportaciones, denota que el país está siendo competitivo en sectores estancados del comercio internacional.
- Oportunidades perdidas, indica los sectores dinámicos del comercio internacional donde las exportaciones del país disminuyen su participación en el mercado.
- Retiradas, revelan sectores donde el país pierde participación de mercado y a su vez estos sectores se encuentran en situación de estancamiento.

Gráficamente la matriz de competitividad puede verse de la siguiente manera:



Figura No. 1 Matriz de competitividad
(Fuente: Tomado del manual de usuario TradeCAN 2012, CEPAL)

A pesar de ser una de las herramientas más dinámicas en la actualidad Bonifaz y Mortimore (1999) al igual que pasa con el ITCRE y con el Anuario de Competitividad Mundial detectan diversas limitaciones en el CAN, por ejemplo no permite identificar las distorsiones económicas que suscitan a lo interior de los países, y tampoco detecta las exportaciones cuyo contenido nacional es bajo es decir países que tienen zonas industriales de procesamiento como principal estrategia de exportación (maquilas).

El software MAGICPlus elaborado por la CEPAL es un derivado de la metrología CAN, este tiene la característica de poseer una serie de datos a partir del año 1990 del flujo comercial del mercado de Estados Unidos, además el MAGICPlus determina los efectos de los cambios de importaciones y los divide en tres; el efecto demanda (ED), el efecto participación (EP) y el efecto interacción (EI).

CEPAL (2009a) define lo siguiente:

El ED es el cambio en el valor de las importaciones que hubiera resultado si la participación del socio comercial se hubiera mantenido constante desde el año base. El EP refleja el cambio en el valor de las importaciones que se habría producido si la participación global de las importaciones del producto se hubiera mantenido constante. El EI es una combinación de ambos efectos anteriores (p42).

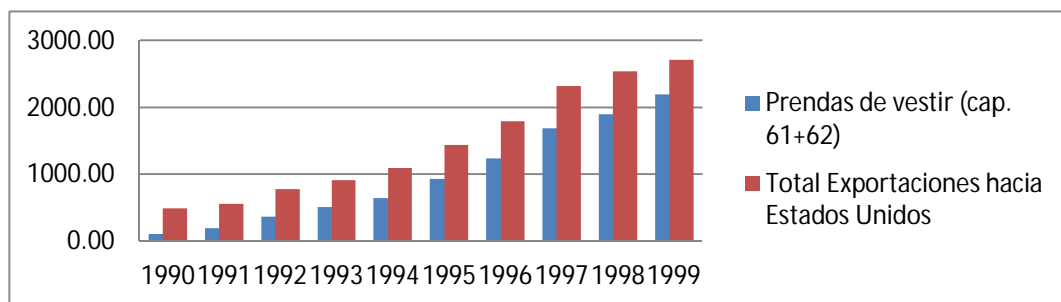
LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR DE HONDURAS EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS.

Periodo 1990-1999

Estados Unidos es el principal socio comercial de Honduras, para el año 1990 Honduras exportó 492 millones de dólares en mercancías y para el 2012 esa cantidad se incrementó a 4649 millones de dólares US\$, en lo que concierne a las exportaciones de prendas de vestir (61 y 62) estas representaron 23% del total de exportaciones en 1990; es de destacar que en el período 1990-1994 estas mercancías representaron estrellas nacientes es decir la inversión y la apuesta por este sector eran ideales para el país en dicho período . Para el quinquenio 1995-1999 la dinámica del sector cambio, el capítulo 61 siguió comportándose de igual forma que el período anterior (1990-1994) es decir su comportamiento siguió representando una estrella naciente, es de destacar el aumento sustancial que se dio en la exportación de este artículo en el año 1996 pasó de 449 millones de dólares en 1995 a 731.6 millones al año siguiente lo que representó un incremento de 63% esto explica la denotación de estrella naciente en tal período. Caso contrario pasó con las mercancías del capítulo 62, aunque en dicho período su flujo siguió en aumento, su contribución al mercado disminuyó 40% en promedio para el mismo periodo, esto causó que se situara como estrella menguante, aunque la metodología CAN explique que una

estrella menguante es un sector estancado donde el país está siendo competitivo, la disminución en la contribución al total de las exportaciones de las mercancías del capítulo 62, es atribuible a la similitud que existe en estas mercancías respecto a las del capítulo 61. Es de alta relevancia que para el año 1999 las prendas de vestir representaron el 81% del flujo total exportado de Honduras hacia los Estados Unidos, esto refleja la importancia que tuvo este sector en el comercio internacional para Honduras.

Figura No 2 Exportaciones de Honduras Hacia Estados Unidos periodo 1990-1999 (Millones de Dólares US\$)
(Fuente: Elaboración propia en base a MAGICPLUS 2012)



Periodo 2000-2009

Para el periodo 2000-2004 la exportación de prendas de vestir (61+62) representaron en promedio 77% del total exportado por Honduras hacia Estados Unidos, describe una tendencia hacia la alza para el mismo periodo, no obstante este crecimiento fue menos pronunciado que en la década anterior, pasó de tener un crecimiento en promedio de 28% en el quinquenio anterior a solo 6.4% en promedio para el periodo 2000-2004, lo anterior es atribuible a un efecto demanda, es decir la demanda de prendas de vestir en Estados Unidos no mantuvo un crecimiento constante. Derivado de lo anterior, aunque Honduras no perdió

participación en el mercado de estas mercancías, los artículos del capítulo 61 se ubicaron en la tipología de "Retirada" misma denominación obtuvieron los artículos del capítulo 62, esta retirada no significa que el país debió haber abandonado este sector, sino que de haberse mantenido constante esta tendencia en el largo plazo la competitividad y la demanda de este sector hubiese dejado ser un atractivo para las naciones que desearan incursionar en este mercado; Sin embargo para el periodo 2005-2009 la tipología de las mercancías del capítulo 61 cambió a una "Oportunidad perdida" esto significó que la demanda de este sector mantuvo un crecimiento constante, no obstante Honduras perdió participación en este mercado, en lo que respecta a las prendas del capítulo 62 estas siguieron situándose como una retirada.

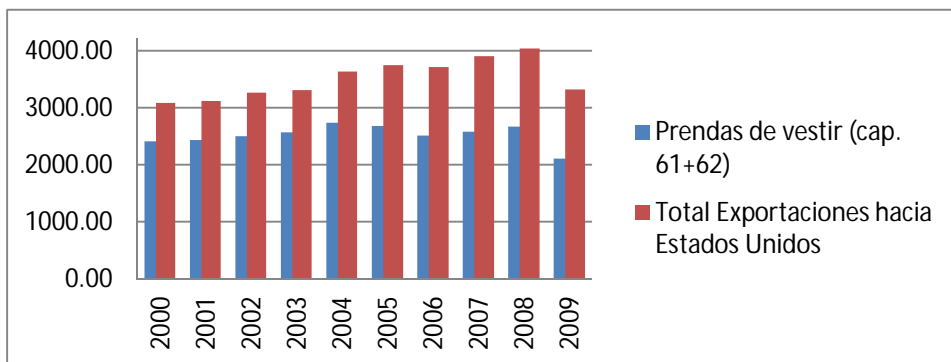


Figura No. 3 Exportaciones de Honduras Hacia Estados Unidos periodo 2000-2009 (Millones de Dólares US\$)
(Fuente: Elaboración propia en base a MAGICPLUS 2012)

Es de destacar el descenso que tuvieron las exportaciones hondureñas hacia Estados Unidos en el año 2009 esto según CEPAL (2009b) es atribuible a la crisis financiera que inicio en 2008 y se reflejó al año siguiente teniendo como consecuencia no solo una disminución en la exportación de prendas de vestir, sino que este fenómeno se trasladó al flujo total del comercio (ver figura 4).

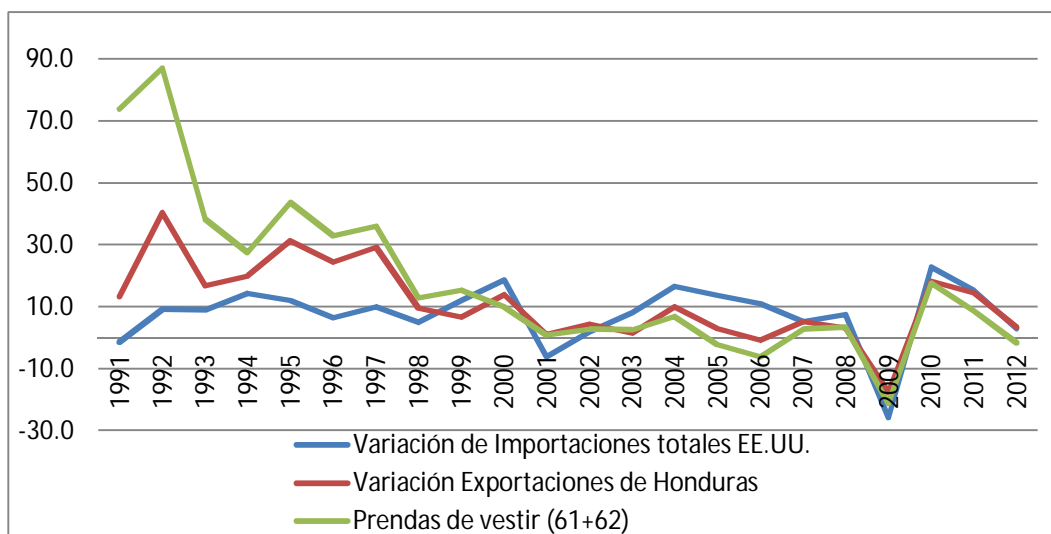


Figura No. 4 Variación Porcentual del flujo comercial de Estados Unidos y Honduras

Fuente: Elaboración propia en base a MAGICPLUS 2012

Años recientes periodo 2010-2012

Tras el sustancial descenso que tuvo el sector externo de la economía hondureña, en el año 2010 logró restablecer en cierta medida su flujo comercial hacia Estados Unidos para dicho año Honduras exportó 3931.7 millones de dólares en materia de mercancías logrando un crecimiento de 18.3%, aunque en términos totales no logró el nivel alcanzado en 2008, esto significó un punto de reactivación entre el comercio de ambas naciones (figura 5). Asimismo para el 2011 las exportaciones hondureñas siguen una tendencia hacia la alza alcanzando 4501

millones de dólares 14.5% más que el año anterior y para el año 2012 Honduras exportó 4649 millones de dólares el máximo observado en el flujo comercial entre ambos países. En lo que respecta a las exportaciones de prendas de vestir estas siguen la misma tendencia es decir, 2010 fue un año donde se observó una importante mejoría de 1687.3 exportados en 2009 a 2039.6 millones de dólares en 2010, un crecimiento de 17.6%; no obstante 2012 fue un año donde las prendas de vestir disminuyeron 1.6% respecto a 2011 esto explicado por una pérdida de la participación de Honduras en este mercado.

Referente a la matriz de competitividad los artículos de ambos capítulos no reflejaron resultados muy alentadores, los del capítulo 61 obtuvieron la tipología de Retirada y los del capítulo 62 se ubicaron en estrellas menguantes, la pérdida de mercado y el desplazamiento de la demanda hacia países como Vietnam y en menor proporción a Nicaragua es en gran medida influyente para los resultados obtenidos en este periodo.

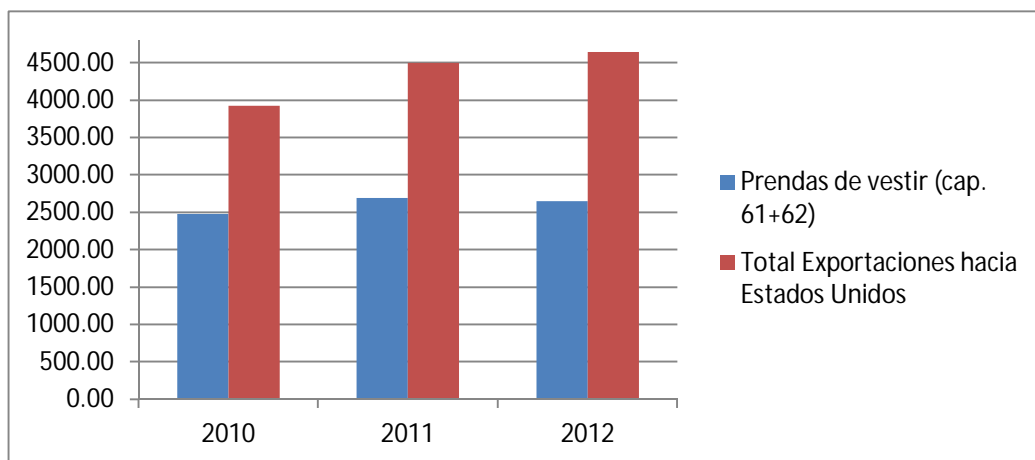


Figura No.5 Exportaciones de Honduras Hacia Estados Unidos periodo 2010-2012 (Millones de Dólares US\$)

Fuente: Elaboración propia en base a MAGICPLUS 2012

Cabe recalcar que el comportamiento observado en el flujo total del comercio de las prendas de vestir hacia Estados Unidos ha sido liderado por las mercancías del capítulo 61 representando el 82% del total de las exportaciones de prendas de vestir.

CONCLUSIONES

Las prendas de vestir así como las exportaciones en general de Honduras hacia Estados Unidos están ligadas a la situación económica de Estados Unidos, la actividad comercial bilateral entre estos países fluctúa en torno a los ciclos económicos que atraviese Estados Unidos.

Honduras a partir de la década de los 90's sufre un cambio en la matriz de exportaciones, tal cambio representó un punto de partida para el auge de la maquila y estas pasaron a tener la mayor representación de las mercancías hondureñas en el mercado de los Estados Unidos.

Aunque en la década 2000-2009 las exportaciones de Honduras de prendas de vestir siguieron en aumento, este se vio reducido sustancialmente en respuesta de la crisis financiera internacional.

En el año 2012, la demanda de prendas de vestir por parte de Estados Unidos se desplazó a otros mercados, esto generó un descenso en las exportaciones de estas mercancías por parte de Honduras.

El software MAGICPLUS 2012 resulta ser una herramienta útil en el análisis del mercado de Estados Unidos, sin embargo su debilidad recae en no tener acceso al flujo comercial de más mercados.

La metodología CAN y el software MAGIC exponen de buena manera la situación en un periodo determinado de las exportaciones sin embargo no genera proyecciones que permitan hacer un análisis a largo plazo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Banco Central de Honduras. (2011). Industria de bienes para transformación (maquila) y actividades conexas en Honduras. Recuperado el 13 de julio de 2013, de http://www.bch.hn/actividad_maquiladora.php
- Bonifaz, J. y Mortimore M. (1999). Colombia: un CANálisis de su competitividad internacional. Publicación de las Naciones Unidas. Desarrollo productivo, 58. Recuperado el 4 de julio de 2013, de <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/8/4628/lc11229e.pdf>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2009a). Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (MAGIC Plus) Manual para el usuario, recuperado el 10 de agosto de 2013 de <http://www.cepal.org/magic/>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2009b). La crisis y su impacto futuro en la economía internacional. Recuperado el 24 de agosto de 2013 de http://www.eclac.org/publicaciones/xml/6/36906/LA_CRISIS_IMPACTO_FUTURO_ECONOMIA_INTERNAZIONALE_vf.pdf
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (s.f.). Manual de usuario TradeCAN 2012.
- Dussel, E. (2001). Un análisis de la competitividad de las exportaciones de prendas de vestir de Centroamérica utilizando los programas y la metodología CAN y MAGIC. Publicación de las Naciones Unidas. Estudios y perspectivas, 1. Recuperado el 5 de julio de 2013 de <http://www.eclac.org/cgi->

bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/8/9888/P9888.
xml&xsl=/mexico/tpl/p9f.xsl&base=/mexico/tpl/top-
bottom.xsl

Fajnzylber, F. (1988). Competitividad internacional: evolución y lecciones. *Revista de la CEPAL*, 36, 7-24. www.eclac.org

Fajnzylber, F. (1992). Industrialización en América Latina. De la "caja negra" al "casillero vacío". Nueva Sociedad. 118, 21-28. Recuperado el 1 de julio de 2013, de http://www.nuso.org/upload/articulos/2088_1.pdf

Interiano, J. (s.f.). Historia de la maquila en Honduras. Recuperado el 9 de julio de 2013, de <http://www.ahm-honduras.com/wp-content/uploads/2011/08/historia-maquila-honduras.pdf>

Krugman, P. y Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional Teoría y Política* (7ª ed.). Madrid: Pearson.

Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73 (2), 28-44. Recuperado el 17 de Julio de 2013, de <http://www.jstor.org/discover/10.2307/20045917?uid=3738192&uid=2&uid=4&sid=21102473932111>

Porter, M. (1990). The Competitive Advantages of Nations. *Harvard Business Review*, 90211, 7491. Recuperado el 16 de Julio de 2013, de <http://hbr.org/product/competitive-advantage-of-nations/an/90211-PDF-ENG>

World Competitiveness Center (2013). Acerca del Anuario de Competitividad Mundial. Recuperado el 15 de julio de 2013, de <http://www.imd.org/wcc/history-of-world-economy-ranking/>

Aurorización y Renuncia

Los Autores del presente trabajo autorizan a CEAT para publicar el mismo en cualesquier medio de difusión y en el acta del congreso. Ni los editores, ni los revisores, ni el CEAT son responsables por el contenido ni por las implicaciones legales de lo que se expresa en éste documento.