

“Estrategia de Competitividad RGF-13” e “Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleo y Diseño de Servicios Financieros”



PLAN DE ACCIÓN

Noviembre 2021

Versión Final

“Estrategia de Competitividad RGF-13” e “Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleo y Diseño de Servicios Financieros”



Noviembre del 2021

CONTENIDO

ACRÓNIMOS	VIII
RESUMEN EJECUTIVO	1
INTRODUCCIÓN	2
1. CONTEXTO REGIONAL DEL GOLFO DE FONSECA	5
2. MARCO LEGAL DE INVERSIÓN PARA EL GOLFO DE FONSECA	8
2.1. Ley Para La Promoción Y Protección De Inversiones	8
2.2. Ley De Zonas Libres	9
2.3. Ley Constitutiva De Las Zonas Industriales De Procesamiento Para Exportaciones (ZIP's)	9
2.4. Ley De Régimen De Importación Temporal (RIT)	10
2.5. Zonas De Empleo Y Desarrollo Económico (ZEDE's)	11
2.6. Recomendaciones sobre las ZEDES	13
2.7. Leyes De Agroindustrial	18
2.8. Leyes De Turismo	19
3. EL MERCADO DE SERVICIOS FINANCIEROS EN LA REGIÓN GOLFO DE FONSECA	20
3.1. Préstamos Por Región	20
3.2. Ahorros por Región	22
3.3. Instituciones Financieras	24
3.4. Oferta De Productos De Crédito Y Ahorro En La Región Del Golfo De Fonseca	26
3.5. Detalle De Productos Financieros De Instituciones Financieras Con Presencia En El Golfo De Fonseca	28
3.6. Costos del Financiamiento	33
3.7. Consulta en Central de Riesgo	36
3.8. Demanda Financiera	36
3.9. Sistema Financiero Estatal Para El Desarrollo	36
3.10. Garantías Del Sistema Financiero	45
3.11. Limitaciones Del Sistema Financiero en la Región del Golfo de Fonseca	50
3.12. Comité de Servicios Financieros del Golfo de Fonseca.	51
3.13. Diseño de los Servicios Financieros en la Región del Golfo de Fonseca	51
4. INICIATIVAS PARA LA ATRACCIÓN DE INVERSIONES, GENERACIÓN DE EMPLEO (Marañón, Ganadería Y Cáhamo Y Sus Derivados)	55
4.1. Las Necesidades y Esfuerzos en la Cadena de Valor de Marañón.	56
4.2. Lógica Resumida de la Cadena de Valor de Marañón	56
4.3. Cadena de Valor de Marañón, Enfoque Parque Agroindustrial	57
4.4. Cadena de valor Ganado de Carne, Enfoque Parque Agroindustrial	58

4.5.	Cadena de valor Ganado Láctea, Enfoque Parque Agroindustrial	59
4.6.	Cadena de valor Caña.	60
5.	LÍNEAS ESTRATÉGICAS PARA LA COMPETITIVIDAD EN LA RGF	61
5.1	Fortalecer Las Capacidades De Los Agentes Económicos De La Región	63
5.2	Impulsar Procesos De Investigación E Innovación Y Aplicación Tecnológica	63
5.3	Generar El Desarrollo Productivo Competitivo.	63
5.4	Promover El Desarrollo Económico Sostenible.	64
5.5	Promover Políticas Públicas Económicas Favorables Al Desarrollo Regional.	64
5.6	Promover Una Infraestructura De Soporte Para El Desarrollo Económico Regional.	64
5.7	Promover La Inversión Productiva, Sostenible Y La Mejora De La Financiación Empresarial.	64
6.	GOBERNANZA PUBLICO – PRIVADA DE LA REGIÓN GOLFO DE FONSECA	65
6.1.	Base Jurídica.	65
6.2.	Marco de Referencia para la API	66
6.3.	Algunos Retos de la API	67
6.4.	Algunos Pasos a Seguir.	70
7.	PLAN DE ACCIÓN PARA UNA ESTRATEGIA COMPETITIVA DE LA REGIÓN GOLFO DE FONSECA	71
7.1.	Objetivo del Plan de Acción	71
7.2.	Los Principios del Plan de Acción	71
7.3.	Matriz del Plan de Acción	72
8.	BIBLIOGRAFÍA	79
9.	ANEXOS	82
	ANEXO I: MAPEO DE ACTORES PARA LA COMPETITIVIDAD EN LA RGF	82
	ANEXO II: ANÁLISIS FODA COMO UNA ESTRATEGIA COMPETITIVA PARA LA PROMOCIÓN Y ATRACCIÓN DE INVERSIONES	91
	INDICE DE FIGURAS	
	FIGURA NO. 1: EJES DE DESARROLLO REGIÓN GOLFO FONSECA	7
	FIGURA NO. 2: MARCO LEGAL PARA LA INVERSIÓN	8
	FIGURA NO. 3: PRINCIPALES BENEFICIOS EN BASE A LEY DE ZONAS LIBRES	9
	FIGURA NO. 4: PRINCIPALES BENEFICIOS EN BASE A LEY ZIP'S	10
	FIGURA NO. 5: OBJETIVOS DE LAS ZONAS DE EMPLEO Y DESARROLLO ECONÓMICO ZEDE'S	11
	FIGURA NO. 6: MARCO LEGAL EN EL SECTOR DE AGROINDUSTRIA	19
	FIGURA NO. 7: MARCO LEGAL EN EL SECTOR DE TURISMO	19
	FIGURA NO. 8: INSTITUCIONES FINANCIERAS EN EL GOLFO DE FONSECA	25
	FIGURA NO. 9: OFERTA DE PRODUCTOS DE CRÉDITOS FINANCIEROS EN COOPERATIVAS	26
	FIGURA NO. 10: OFERTA DE PRODUCTOS DE AHORRO EN COOPERATIVAS	27
	FIGURA NO. 11: OFERTA DE PRODUCTOS DE CRÉDITOS FINANCIEROS EN BANCOS	27

FIGURA NO. 12: OFERTA DE PRODUCTOS DE CRÉDITOS FINANCIEROS EN OPD/OPDF/SOCIEDADES MERCANTILES	28
<i>FIGURA NO. 13: OFERTA DE PRODUCTOS POR TIPOS DE CUENTAS</i>	37
FIGURA NO. 14: OFERTA DE CRÉDITOS AGROPECUARIOS POR RUBRO	37
FIGURA NO. 15: OFERTA DE CRÉDITO MIPYME	38
FIGURA NO. 16: CRÉDITOS PARA VIVIENDAS	39
FIGURA NO. 17: OFERTA DE PRODUCTOS DE CRÉDITO DE PRIMER PISO	41
FIGURA NO. 18: OFERTA DE PRODUCTOS DE CRÉDITO DE SEGUNDO PISO	42
FIGURA NO. 19: OFERTA DE OTROS PRODUCTOS FINANCIEROS	43
FIGURA NO. 20: PROCESO PARA OBTENER LA GARANTÍA PARA MIPYME (FOGMIPYME)	46
FIGURA NO. 21: PROCESO PARA OBTENER LA GARANTÍA PARA VIVIENDA SOCIAL (FOGAVIS)	47
FIGURA NO. 22: PROCESO PARA OBTENER LA GARANTÍA AGRÍCOLA (FAGRE)	48
FIGURA NO. 23: PROCESO PARA OBTENER LA GARANTÍA PARA EL SECTOR CAFETERO (FONCAFÉ)	49
FIGURA NO. 24: PROCESO PARA OBTENER LA GARANTÍA PARA LA PESCA ARTESANAL (FOGAPE)	50
FIGURA NO. 25: LA CADENA DE VALOR DE MARAÑÓN	56
FIGURA NO. 26: LÓGICA RESUMIDA DE LA CADENA DE VALOR DE MARAÑÓN	57
FIGURA NO. 27: CADENA DE VALOR DE MARAÑÓN PARA LA RGF	58
FIGURA NO. 28: CADENA DE VALOR GANADO DE CARNE PARA LA RGF	59
FIGURA NO. 29: CADENA DE VALOR GANADO LÁCTEA PARA LA RGF	60
FIGURA NO. 30: CADENA DE VALOR CÁÑAMO PARA LA RGF	60
FIGURA NO. 31: LÍNEAS ESTRATÉGICAS PARA LA COMPETITIVIDAD EN LA RGF	62
FIGURA NO. 32: MISIÓN Y VISIÓN EN LA RGF	73
<i>FIGURA NO. 33: MAPA DE ACTORES CLAVES PARA LA COMPETITIVIDAD EN LA REGIÓN DEL GOLFO DE FONSECA</i>	83
<i>FIGURA NO. 34: MAPA DE ACTORES CLAVES - GOBIERNO CENTRAL - RGF</i>	84
<i>FIGURA NO. 35: MAPA DE ACTORES CLAVES - MANCOMUNIDADES - RGF</i>	84
<i>FIGURA NO. 36: MAPA DE ACTORES CLAVES - GOBIERNOS LOCALES - RGF</i>	85
<i>FIGURA NO. 37: MAPA DE ACTORES CLAVES - CONSEJO DE DESARROLLO - RGF</i>	86
<i>FIGURA NO. 38: MAPA DE ACTORES CLAVES MESAS SECTORIALES - RGF</i>	86
<i>FIGURA NO. 39: MAPA DE ACTORES CLAVES - CÁMARA DE COMERCIO / SECTOR PRIVADO - RGF</i>	87
<i>FIGURA NO. 40: MAPA DE ACTORES CLAVES - ACADEMIA - RGF</i>	88
<i>FIGURA NO. 41: MAPA DE ACTORES CLAVES - ONGS - RGF</i>	89
<i>FIGURA NO. 42: MAPA DE ACTORES CLAVES - SECTOR SOCIAL ECONÓMICO - RGF</i>	90
<i>FIGURA NO. 43: MAPA DE ACTORES CLAVES - SISTEMA FINANCIERO - RGF</i>	91
<i>FIGURA NO. 44: MAPA DE ACTORES PARA PROMOVER INVERSIONES EN LA RGF</i>	92

INDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO NO. 1 EVOLUCIÓN DE LA ZONAS FRANCAS A ZONAS ECONÓMICAS DE DESARROLLO Y EMPLEO	16
GRÁFICO NO. 2: PARTICIPACIÓN DE PUNTOS DE SERVICIOS DEL SISTEMA POR DEPARTAMENTO	20
GRÁFICO NO. 3: PORCENTAJE DE ACCESO A PRÉSTAMOS EN LA REGIÓN	22
GRÁFICO NO. 4: PORCENTAJE DE CUENTAS DE AHORRO EN BANCOS COMERCIALES Y SOCIEDADES	22

GRÁFICO NO. 5: PORCENTAJE DE SALDOS DE CUENTAS DE AHORRO EN BANCOS COMERCIALES Y SOCIEDADES	23
GRÁFICO NO. 6: PORCENTAJE DE CUENTAS DE AHORRO EN OPDF'S POR REGIÓN Y GÉNERO	23
GRÁFICO NO. 7: PORCENTAJE DE SALDOS DE CUENTAS DE AHORRO EN OPDF'S POR REGIÓN Y GÉNERO	24
GRÁFICO NO. 8: INSTITUCIONES FINANCIERAS QUE OPERAN EN GOLFO DE FONSECA	24
GRÁFICO NO. 9: TIPO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS QUE OPERAN EN GOLFO DE FONSECA	25
GRÁFICO NO. 10: EMPRESAS SEGÚN SECTOR	93
GRÁFICO NO. 11: PORCENTAJE DE PRODUCCIÓN AFECTADA POR FENÓMENOS NATURALES Y CLIMÁTICOS	94
GRÁFICO NO. 12: NIVEL DE INVERSIÓN EN EL SECTOR AGROINDUSTRIAL	94
GRÁFICO NO. 13: NIVEL DE INTERÉS DE INVERSIÓN EN EL SECTOR AGROINDUSTRIAL	95
GRÁFICO NO. 14: NIVEL DE GENERACIÓN DE EXPORTACIONES CON ALTO VALOR AGREGADO Y ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO	96
GRÁFICO NO. 15: NIVEL DE UTILIZACIÓN DE DESARROLLO TECNOLÓGICO Y SERVICIOS ESPECIALIZADOS – AGROINDUSTRIAL	97
GRÁFICO NO. 16: NIVEL DE INTERÉS EN UTILIZACIÓN DE DESARROLLO TECNOLÓGICO Y SERVICIOS ESPECIALIZADOS – AGROINDUSTRIAL	97
GRÁFICO NO. 17: NIVEL DE INTERÉS EN DESARROLLO DE NUEVOS CULTIVOS DE EXPORTACIÓN	98
GRÁFICO NO. 18: PORCENTAJE DE ACCESO A TIERRAS PARA EL DESARROLLO AGROINDUSTRIAL	99
GRÁFICO NO. 19: PORCENTAJE DE ACCESO A FINANCIAMIENTO BANCARIO PARA EL DESARROLLO AGROINDUSTRIAL	99
GRÁFICO NO. 20: DISPONIBILIDAD DE MOC PARA EL DESARROLLO PRODUCCIÓN AGROINDUSTRIAL	100
GRÁFICO NO. 21: NIVEL DE INTERÉS A LAS INICIATIVAS DE LEGISLACIÓN HONDUREÑA PARA PROMOVER	100
GRÁFICO NO. 22: PORCENTAJE DE INTERÉS EN UTILIZAR EL MARCO LEGAL PARA INVERSIONES	101
GRÁFICO NO. 23: NIVEL DE DISPONIBILIDAD DE PRODUCTOS FINANCIEROS EN LA RGF	101
GRÁFICO NO. 24: NIVEL DE DISPONIBILIDAD DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS EN LA RGF	102

INDICE DE TABLAS

TABLA NO. 1: PRODUCTOS ACTIVOS (CRÉDITOS) – BANCO POPULAR	29
TABLA NO. 2: PRODUCTOS PASIVOS (AHORRO E INVERSIONES) – BANCO POPULAR	29
TABLA NO. 3: PRODUCTOS ACTIVOS (CRÉDITOS) – FINSOL	30
TABLA NO. 4: PRODUCTOS PASIVOS (AHORRO E INVERSIONES) – FINSOL	30
TABLA NO. 5: SERVICIOS – FINSOL	30
TABLA NO. 6: PRODUCTOS ACTIVOS (CRÉDITOS INDIVIDUALES) – FUNED VISIO FUND OPDF	31
TABLA NO. 7: PRODUCTOS ACTIVOS (CRÉDITOS SOLIDARIOS) – FUNED VISIO FUND OPDF	31
TABLA NO. 8: PRODUCTOS ACTIVOS (CRÉDITOS INDIVIDUALES) – ADEPES	31
TABLA NO. 9: PRODUCTOS ACTIVOS (CRÉDITOS INDIVIDUALES) – AHSETFIN	32
TABLA NO. 10: PRODUCTOS ACTIVOS - BANCOS COMUNALES	32
TABLA NO. 11: PRODUCTOS ACTIVOS (CRÉDITOS) - AMC	33
TABLA NO. 12: PRODUCTOS ACTIVOS (CRÉDITOS INDIVIDUALES) - FUNDEVI	33
TABLA NO. 13: COSTOS SOBRE MICROCRÉDITO	33
TABLA NO. 14: COSTOS SOBRE CRÉDITO PERSONAL	34
TABLA NO. 15: COSTOS SOBRE CRÉDITO PRENDARIO AUTOMOTOR EN MONEDA NACIONAL	34

TABLA NO. 16: COSTOS SOBRE CRÉDITO PRENDARIO AUTOMOTOR EN MONEDA EXTRANJERA	34
TABLA NO. 17: COSTOS SOBRE CONTRATACIÓN DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO SOBRE MAQUINARIA Y EQUIPO	35
TABLA NO. 18: CONTRATACIÓN DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO SOBRE MAQUINARIA Y EQUIPO DE OFICINA	35
TABLA NO. 19: COSTOS DE CONTRATACIÓN DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO SOBRE SISTEMA DE INFORMÁTICA	35
TABLA NO. 20: COSTOS DE CONTRATACIÓN DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO SOBRE VEHÍCULOS	35
TABLA NO. 21: DEMANDA FINANCIERA	36
TABLA NO. 22: PRODUCTOS FINANCIEROS APERTURA MÍNIMA DE CUENTA	39
TABLA NO. 23: PRODUCTOS FINANCIEROS TASA VIGENTE PARA CUENTA DE AHORRO	40
TABLA NO. 24: PRODUCTOS FINANCIEROS TARIFA DE EMISIÓN DE CUENTA DE CHEQUES	40
TABLA NO. 25: PRODUCTOS FINANCIEROS TASA VIGENTE DE CERTIFICADOS DE DEPÓSITO	40
TABLA NO. 26: OFERTA DE FINANCIAMIENTO DE PRIMER PISO	42
TABLA NO. 27: OFERTA DE FINANCIAMIENTO DE SEGUNDO PISO (CRÉDITO HABITACIONAL)	43
TABLA NO. 28: OFERTA DE FINANCIAMIENTO DE SEGUNDO PISO (CRÉDITOS) PRODUCCIÓN	44
TABLA NO. 29: OFERTA DE FINANCIAMIENTO DE SEGUNDO PISO (CRÉDITOS) AGROCRÉDITO	44
TABLA NO. 30: OFERTA DE FINANCIAMIENTO DE SEGUNDO PISO (CRÉDITOS) MIPYME	45
TABLA NO. 31: OFERTA DE FINANCIAMIENTO DE SEGUNDO PISO (CRÉDITOS) BIENES E INMUEBLES	45
TABLA NO. 32: OFERTA DE PRODUCTOS FINANCIEROS A LA PRODUCCIÓN DEL SECTOR MARAÑÓN	53
TABLA NO. 33: OFERTA DE PRODUCTOS FINANCIEROS A LA PRODUCCIÓN DEL SECTOR MARAÑÓN	53
TABLA NO. 34: OFERTA DE PRODUCTOS FINANCIEROS AL SECTOR GANADERÍA	54
TABLA NO. 35: OFERTA DE PRODUCTOS FINANCIEROS A LA INDUSTRIA DEL SECTOR TURISMO	54
TABLA NO. 36: MATRIZ DE LÍNEAS ESTRATÉGICAS Y PLAN DE ACCIÓN	74
TABLA NO. 37: ANÁLISIS FODA- INTERNO- FORTALEZAS Y DEBILIDADES	92
TABLA NO. 38: ANÁLISIS FODA- EXTERNO- OPORTUNIDADES, POTENCIALIDADES Y DESAFÍOS	92

ACRÓNIMOS

ADEPES	Asociación de Desarrollo Pespireense
AHSETFIN	Asociación Hondureña para el Desarrollo de Servicios Técnicos y Financieros
API	Agencia de Promoción de Inversiones
BCH	Banco Central de Honduras
BCIE	Banco Centroamericano Integración Económica
BM	Banco Mundial.
BANADESA	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola
BANHPROVI	Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CCISUR	Cámara de Comercio e Industria del Sur
CNBS	Comisión Nacional de Bancos y Seguros
EEUU	Estados Unidos
COVID-19	Coronavirus
EOE	Encuestas de Opinión Empresarial
FESTAGRO	Federación de Sindicatos de Trabajadores de la Agroindustrial
FINSOL	Financiera Solidaria
FOMIN	Fondo Multilateral de Inversiones
FUNDEVI	Fundación para el Desarrollo de la Vivienda
FUNDER	Fundación para el Desarrollo Empresarial Rural
IDH	Índice de Desarrollo Humano
IIES	Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales
INE	Instituto Nacional Estadística
ONG	Organismo No Gubernamental
OPD	Organismo para el Desarrollo
OPDF	Organismo para el Desarrollo Financiera
PIB	Producto Interno Bruto
PRRD	Plan Regional de Reducción de Desastres
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
RIT	Régimen de Importación Temporal
SAG	Secretaría de Estado en el Despacho de Agricultura y Ganadería
SECPLAN	Secretaría de Planificación
UDEL	Unidad de Desarrollo Económico Local
UMA	Unidad Municipal Ambiental
UNAH	Universidad Nacional Autónoma de Honduras
ZEDE	Zona Especial de Desarrollo y Empleo
ZIP's	Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones

RESUMEN EJECUTIVO

Con el presente documento de “Estrategia de Competitividad RGF-13” e “Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros”, la Cámara de Comercio e Industria del Sur busca identificar acciones puntuales para impulsar, desde una iniciativa privada una estrategia de competitividad para la Región del Golfo de Fonseca, impulsando un marco institucional público – privado, sustentado en la Agencia de Promoción de Inversiones (API); no obstante, se sabe que ninguna propuesta de desarrollo territorial se pondrá en práctica por sí sola, sino con el compromiso ejecutivo de cada uno de los agentes de desarrollo involucrados en la región, lo cual resulta independiente de la solidez técnica y económicamente sostenible de la estrategia misma. De hecho, el principal desafío del desarrollo es el político y de gobernabilidad. Lo anterior implica lograr implementar la estrategia de competitividad y sus planes de acción tomando en consideración los desafíos financieros e institucionales prevalecientes en el Golfo de Fonseca.

A través del proceso de ejecución con la estrategia de competitividad pueden aplicarse medidas que ayuden a asegurar que las recomendaciones se tendrán en cuenta:

El diseño de la estrategia tiene un carácter dinámico y multidimensional: lo cual implica que hay que compatibilizar el estudio con el sistema territorial nacional de competitividad y generación de empleo; además bajo una perspectiva trinacional

para impulsar de forma mancomunada las potencialidades del territorio en un mundo global. Mantener informadas a todas las entidades de implementación nacional, regional y local, así como a las centroamericanas e internacionales. Asignar suficiente tiempo y recursos a la formulación de proyectos desde la API.

Durante la implementación de la estrategia: impulsar una estrategia de comunicación y socialización permanente, así como utilizar los medios de información para generar un amplio apoyo popular y compromiso político con la participación de organismos multilaterales, bilaterales o hermanamientos territoriales. Solicitar ideas de proyectos a las entidades especializadas y adaptar nuevas ideas para introducirlas en los planes sectoriales territoriales. En proyectos multinacionales, crear un foro informal de alto nivel, con la participación del sector privado y la academia, para la discusión técnica. Iniciar proyectos pequeños, para dar impulso a proyectos de mayor envergadura con impacto regional.

Una vez empoderada la estrategia: organizar seminarios para discutir los resultados técnicos y las propuestas. Asegurar que los fondos para la implementación se incluyan en el presupuesto regional o nacional que corresponda. Con la API, formular y gestionar iniciativas de inversión para presentar a las instituciones financieras internacionales. Sobre todo, dinamizar los paquetes de proyectos bajo la integración centroamericana.

INTRODUCCIÓN

Para el año 2020, Honduras cuenta con una población proyectada de 9,304,380 habitantes (INE), presenta un ingreso medio bajo con cerca del 66 por ciento de la población viviendo en pobreza y uno de cada 5 hondureños del área rural viven en extrema pobreza con un ingreso diario menor a USD\$1.90 (Banco Mundial, 2016). Existen diversas variables influyentes sobre esta condición, los altos niveles de desigualdad económica, desigualdad en la distribución del ingreso y de las oportunidades para la gente esto significa una sociedad caracterizada por la marginación y la exclusión.

Según datos de la CEPAL, Honduras cuenta con aproximadamente 40% de su población en situación de pobreza extrema y 67,4% en pobreza relativa, concentradas especialmente en el área rural, donde 73,5% de los hogares viven en condiciones de pobreza¹.

La baja en la actividad económica del país, aunado a los efectos del COVID-19 a nivel mundial, inducirían que los efectos desfavorables serán más evidentes por los menores ingresos en las actividades relacionadas con el turismo, cuya contribución promedio fue del 8,5% del PIB durante el 2012-2018. En este sentido, a finales de mayo del 2020, la embajada de EEUU exhortó a sus ciudadanos que residen en Honduras, que regresen a su país dadas las condiciones de la pandemia en Honduras².

Esta situación no es ajena al reto de desarrollo que enfrentan los habitantes de la Región del Golfo de

Fonseca, en virtud de lo cual la Cámara de Comercio e Industria del Sur, en el marco del acuerdo de colaboración entre la CCISur y el Programa DEIT- SUR, se promueven acciones para establecer condiciones que favorezcan a la actividad económica y suscite la atención de inversionistas en, al menos, la cadena de valor de ganadería sostenible, marañón y Cañaño.

Por esta razón, se elaboró de forma participativa el presente documento "Estrategia de Competitividad RGF-13" e "Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros", implementadas para asegurar el seguimiento a las acciones y logros de la Cámara de Comercio e Industria del Sur.

El objetivo principal que conlleva el presente estudio es elaborar un diseño para una estrategia de competitividad e iniciativas de atracción de inversiones, generación de empleos y servicios financieros en la Región 13 del Golfo de Fonseca, para ello se recopiló información por medio de la aplicación de una encuesta y revisión bibliográficas de distintos estudios recientes en tema del Marco Legal de Inversión para el sector de agroindustria y turismo, así como también otros estudios sobre Mercado de Servicios Financieros en la región del Golfo de Fonseca, además se plantean iniciativas para la atracción de inversiones, generación de empleo (cadenas de valor/elaboración de FODA) del sector de marañón ganadería y cañaño, desarrollando líneas estratégicas para la competitividad en la región y finalmente se diseñó

¹ Cit. en Rolando Sierra Fonseca: «Honduras: del golpe de Estado de 2009 a la crisis continuada» en Análisis Carolina No 16, 8/2019, p. 7.

² Ver comunicado de la Embajada en <https://hn.usembassy.gov/es/alerta-salud-embajadaeeuutgu-052720/>

un plan de acción para una estrategia competitiva del Golfo de Fonseca.

El estudio, en su primer apartado, realiza un análisis del contexto regional del Golfo de Fonseca, en el cual se identifica el comportamiento demográfico de la población.

En el segundo apartado se realizó una descripción del marco legal de inversión para el Golfo de Fonseca, en el cual Honduras se denota que cuenta actualmente con un esquema jurídico enfocado en el incentivo de inversión, lo cual brinda una serie de oportunidades a los inversionistas nacionales y extranjeros, identificando entre estas, a saber: la Ley Para la Promoción y Protección de Inversiones, Ley de Zonas Libres, Ley Constitutiva de las Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones (ZIP's), Ley de Régimen de Importación Temporal (RIT), Zonas de Empleo y Desarrollo Económico, Leyes de Agroindustria (Ley para la Modernización y el Desarrollo del Sector Agrícola, Ley de Fondo Nacional para la Competitividad del Sector Agropecuario, Ley para la Regulación de Venta de Productos Agropecuarios con Distintos Grados de Toxicidad), Leyes de Turismo (Ley para la Declaratoria, Planeamiento y Desarrollo de las Zonas de Turismo, Ley de Incentivos al Turismo, Ley del Instituto Hondureño de Turismo del Decreto).

En el tercer apartado del estudio se analiza el mercado de servicios financieros en la región Golfo de Fonseca, en el cual según la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), el porcentaje de participación de puntos de servicio del sistema supervisado por departamento en el 2016 es de 3.2 para Choluteca y de 1.1 para Valle, ambos porcentajes muy por debajo del departamento de Francisco Morazán que tienen la mayor

participación de puntos de servicio a nivel nacional con un 27.9, lo que demuestra que en los departamentos de Choluteca y Valle (Región Sur), la concentración de las instituciones financieras es baja en comparación a la región norte del país y básicamente se cuenta con la presencia de los bancos comerciales, el banco estatal y OPDF's.

Además, en las cifras de concentración de cartera crediticia por región en el país muestra que la Región Sur es la que menor acceso al crédito tiene, a pesar de ser una zona con alto potencial productivo, mostrando en la región central el número de préstamos con 1,072,806 representando un 60% del total de préstamos y la región Norte con 660,039 lo que equivale al 37% del total de préstamos; no obstante, la Región Sur está conformado por 35,901 préstamos representando únicamente el 2% del total de préstamos.

Por otra parte, se estima que el número de instituciones financieras ubicadas en la región del Golfo de Fonseca corresponde a un total de 671 de las cuales 667 son instituciones financieras privadas y 4 son instituciones financieras públicas; asimismo, estas instituciones financieras están compuestas por bancos, cooperativas, OPDF y OPD, ofreciendo una oferta de productos de crédito y ahorro en la región del golfo. De la misma manera, se analizó la demanda financiera del Golfo de Fonseca para los sectores de producción de marañón, ganadería y en parte el sector turismo, también se identificó las garantías del sistema financiero que se encuentran disponibles actualmente como es la Sociedad Administradora de Fondos de Garantía Recíproca (CONFIANZA SA-FGR) que constituye la primera Sociedad Administradora de Fondos de Garantía del país, cuyo objetivo es el de facilitar, a través de

la Garantía Recíproca, el acceso al crédito a diferentes sectores productivos y para finalizar en el tercer apartado se esquematizó el diseño de los servicios financieros más adecuados para la región del Golfo de Fonseca.

En el cuarto apartado se contempló las iniciativas para la atracción de inversiones, generación de empleo (marañón y ganadería), dentro de lo cual se propone un mapa conceptual de la cadena de valor para el sector marañón y ganadería la cual expone una representación gráfica de elementos de producción e información, que permite conocer y documentar el estado actual y futuro de los procesos en su lógica de impacto.

En la cadena de valor se analizaron las necesidades, así como también los esfuerzos de cada sector, al igual que la lógica resumida y se examinó con un enfoque de parque agroindustrial regional para el sector marañón y la ganadería.

En el quinto apartado se plantea las líneas estratégicas para la competitividad en la Región del Golfo de Fonseca, se tomó como base la información disponible de las diferentes variables estudiadas, ajustes e integración de resultados del análisis FODA y Mapeo de Actores Claves en un Plan de Acción sobre esas líneas estratégicas para promover la competitividad y atraer las inversiones a la región. En este sentido, es el sector agroindustrial el que reúne una serie de características que permitirán un mejor impacto al implementar una acción articulada en la Región Golfo de Fonseca.

Entre las líneas estratégicas identificadas para la Región del Golfo de Fonseca se encuentran:

Fortalecer las Capacidades de los Agentes, Impulsar los Procesos de Investigación e Innovación y Aplicación de Tecnologías, Generar Desarrollo Competitivo Productivo, Promover el Desarrollo Económico Sostenible, Promover Políticas Públicas Económicas Favorables al Desarrollo Regional, Promover una Infraestructura Estratégica y Promover La Inversión Productiva, Sostenible y la Mejora de la Financiación.

Finalmente, en el sexto apartado se analizó la gobernanza público - privada de la Región del Golfo de Fonseca, en la que a través de la Agencia de Promoción y Atracción de Inversión (API), se encuentra sustentada jurídicamente en el Decreto Legislativo 286-2009 denominado Ley de Visión de País, Plan de Nación, consolidando así las bases para el Desarrollo Planificado desde la iniciativa privada.

Y por último se plantea el Plan de Acción para una Región Golfo de Fonseca Estratégica y Competitiva 2022 al 2030 bajo las Líneas Estratégicas planteadas en el quinto apartado de este estudio.

1. CONTEXTO REGIONAL DEL GOLFO DE FONSECA

La Región Golfo de Fonseca es un entrante protegido del océano Pacífico, conformado por un archipiélago, localizado al oeste de Centroamérica, en las coordenadas 13°15'N 87°45'O, limita al Noroeste con El Salvador, al Noreste y Este con Honduras y al Sur con Nicaragua, siendo uno de los puertos con mejores condiciones naturales del mundo. En Honduras se ha constituido la Región Golfo de Fonseca, la cual tiene una superficie de 8,716.48 Km² que representa el 7.75% del territorio nacional; está ubicada al sur de Honduras teniendo como límites regionales los siguientes: Al Norte con la Región # 11 (El Paraíso) y la 12 (Distrito Central), al Sur con la República de Nicaragua y Golfo de Fonseca, al Este con la República de Nicaragua y al Oeste con la República de El Salvador y la Región # 14 (Rio Lempa)³.

La población proyectada al 2020 del Golfo de Fonseca asciende a 798,267 personas, de los cuales son Hombres 396,154 personas (49.63%) y Mujeres 402,112 personas (50.37%) y de esta población 258,571 habitan en la zona urbana (32.39%) y un 67.61% habita en la zona rural o sea 539,696 personas, en 411 aldeas y al menos 4,560 asentamientos humanos. La densidad promedio de la región es de 91.58 personas por Km², superior al

promedio nacional que, para el 2020, se estima en 82.71 personas por Km².

Para la Región Golfo de Fonseca, se estima que un 63% de la población viven en condición de pobreza, según el IDH, mostrando un 70% de Índice de Necesidades Básicas Insatisfechas. La Población Económicamente Activa (PEA) de aproximadamente 448,687 personas, de las cuales 32,754 están en condición de desempleo y 412,792 tienen trabajo; aun así, no trabajan más de 36 horas a la semana y reciben salarios inferiores al mínimo establecido según la actividad que desempeñan.

Según estimaciones de Federación de Sindicatos de Trabajadores de la Agroindustria (FESTAGRO), el salario mínimo diario en la Región Golfo de Fonseca osciló entre de los US\$ 7.92 – 8.80. La misma fuente estima que el jornal agrícola para los hombres fue en promedio US\$ 4.75, mientras que para las mujeres es de US\$ 4.10; no obstante, el costo de la canasta básica para una familia de 5 miembros es de aproximadamente US\$ 11.74 a diciembre 2014, según el Banco Central de Honduras. Estas cifras reflejan la difícil situación a la que se enfrenta la población de ya que una tercera parte de la

³ La región del Golfo de Fonseca en Honduras está conformada por 45 municipios y 10 mancomunidades

población no puede acceder a los alimentos de la canasta básica.

El patrimonio económico de las familias de la Región Golfo de Fonseca es la agricultura, especialmente el cultivo de granos básicos (maíz y frijol), además de maicillo, hortalizas, ganadería también se cultiva para exportación, caña de azúcar, melón, sandía, camarón, café, maderas, y últimamente se han incorporado otros cultivos para exportación como: oca, marañón y helechos entre otros. Por su importancia económica para la región los cultivos de mayor importancia son: La caña de azúcar, el melón la sandía el camarón y el Café, estos rubros además de contribuir con la ocupación de la mano de obra en la región, generan fuerte entrada de divisas para el país.

Es de hacer notar que en la Región del Golfo de Fonseca se identifica un gran potencial de recursos territoriales, humanos, culturales e históricos que deben ser apropiados en una eventual agenda de competitividad regional que busquen generar crecimiento económico y desarrollo social inclusivo y sostenible. De hecho, su ubicación geográfica le otorga una salida continental al Océano Pacífico, la cual comparte a nivel trinacional con los Países de El Salvador y Nicaragua, lo que constituye una

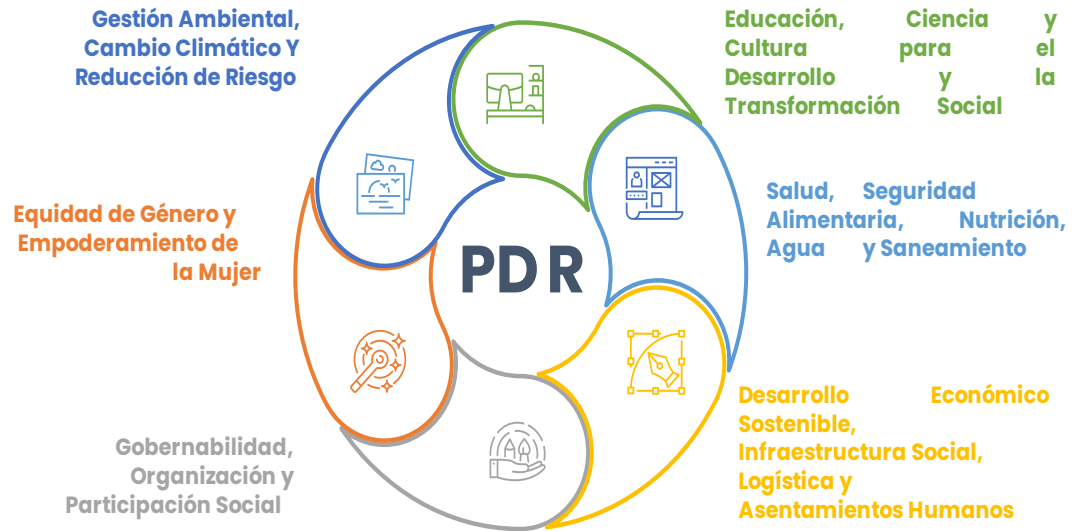
dinámica actividad económica en el intercambio productivo, comercial y de cooperación.

Como punto de partida, para Honduras, la región ya cuenta con un plan regional de desarrollo 2018-2022, definido por los actores claves regionales integrantes de las distintas mesas sectoriales conformadas por el Consejo Regional de Desarrollo de la Región Golfo de Fonseca. Si bien el Plan debería ser un instrumento para guiar integralmente las acciones concretas de desarrollo regional a ser lideradas por las autoridades regionales e implementadas por los beneficiarios directos en los distintos territorios, sus alcances han sido limitados y su seguimiento exiguo.

La región cuenta con una agenda de competitividad regional que desarrollará modelos económicos y emergentes que ayudaran al desarrollo de empresas y Mipymes, con lo cual se espera la incorporación del gobierno y sector privado a fin coadyuvar esfuerzos para realizar inversiones conjuntas que posibiliten el despegue económico de la región. En el período 2017- 2018 se desarrolló un proceso de actualización del Plan de Desarrollo Regional 2012-2032, el cual promueve 6 ejes de desarrollo establecidos en el PDR:

Figura No. 1: Ejes de Desarrollo Región Golfo Fonseca

Ejes de Desarrollo RGF



2. MARCO LEGAL DE INVERSIÓN PARA EL GOLFO DE FONSECA

En la actualidad Honduras cuenta con un marco jurídico orientado para el incentivo de inversión en el país, lo que ha conllevado a una serie de beneficios para los inversionistas nacional y extranjeros, los sectores que gozan de estos incentivos son: agroindustria, turismo, mano factura, exportación y servicios.

A continuación, se presenta las principales leyes del marco legal que fomenta los incentivos a la inversión en el país:

2.1. Ley Para La Promoción Y Protección De Inversiones

Ley para la Promoción y Protección de Inversiones promueve de manera específica políticas públicas para desarrollar un clima favorable para la inversión privada, y la mejora de la competitividad de Honduras a nivel internacional.

Esta Ley contempla exoneraciones parciales en el Impuesto sobre la Renta (ISR), Contratos de Estabilidad, y beneficios relacionados con gastos preoperativos y depreciación acelerada.

Figura No. 2: Marco Legal para la inversión



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

Los principales beneficios de la Ley para la promoción y protección de inversiones son las siguientes:

- Formulación de propuestas de política pública, para fortalecer el clima de inversión en el país.
- Facilitación y acompañamiento en trámites y procesos para inversionistas.
- Diseño e Implementación de mecanismos efectivos para el desarrollo de nuevas Inversiones.

- Promoción, aceleración y protección de las inversiones, a través de incentivos legales, antes, durante y después de establecida la inversión.

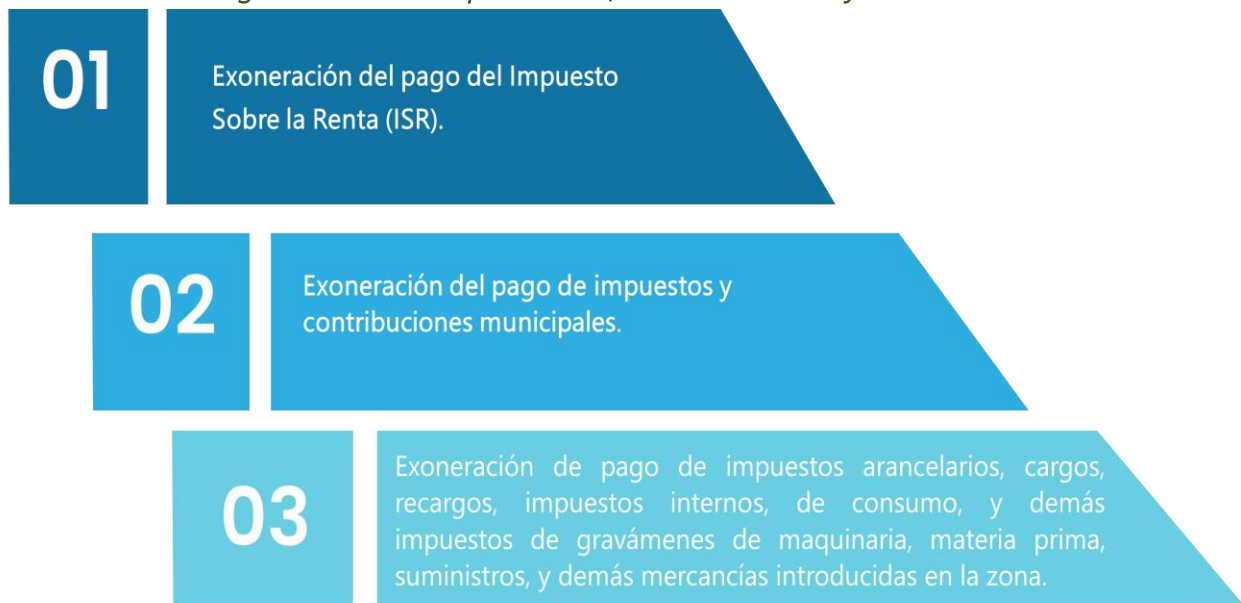
territorios nacionales donde puedan establecerse y funcionar empresas comerciales e industriales, nacionales y extranjeras, que se dediquen específicamente a la exportación y actividades conexas o complementarias.

2.2. Ley De Zonas Libres

La Ley de Zonas Libres establecida en el Decreto N° 356-1976, otorgan el estatus de Zona Libre a los

Así mismo, La Ley de Zonas Libres brinda los siguientes beneficios a los inversionistas:

Figura No. 3: Principales beneficios en base a Ley de Zonas Libres



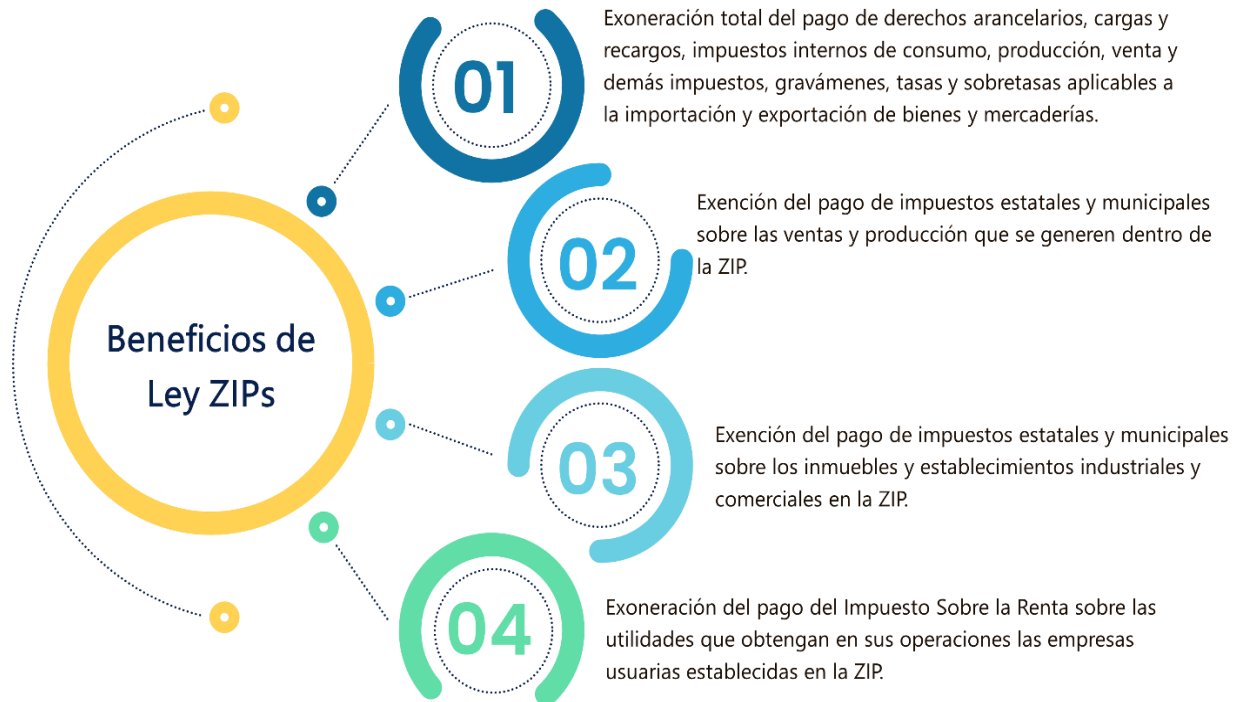
Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

2.3. Ley Constitutiva De Las Zonas Industriales De Procesamiento Para Exportaciones (ZIP's)

Basados en el Decreto N° 37-87 la Ley de Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones

(ZIP's), permite dichas zonas puedan establecerse en cualquier parte del país, y que las empresas que se instalan allí puedan disfrutar de los mismos beneficios que las Zonas Libres. Los principales beneficios de la Ley de Zonas de Procesamiento para las Exportaciones (ZIP's) son las siguientes:

Figura No. 4: Principales beneficios en base a Ley ZIP's



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

2.4. Ley De Régimen De Importación Temporal (RIT)

El Régimen de Importación Temporal del Decreto N° 8-1985, es un mecanismo para incentivar las exportaciones por parte de las empresas que no reciben los beneficios contemplados en otras leyes vigentes en Honduras.

Los principales beneficios de la Ley de Régimen de Importación Temporal son los siguientes:

- Establece un mecanismo de importación temporal con el fin de promover las exportaciones, consistente en la suspensión del pago de derechos aduaneros, derechos consulares, la tasa del 5% de servicio administrativo aduanero establecida mediante Decreto N° 85-84 del 31 de mayo de 1984 y
- cualesquiera otros impuestos y recargos, incluyendo el impuesto general de venta.
- La transferencia a cualquier título de los bienes importados al amparo de este Régimen, a empresas que operen en Zonas Libres o Zonas Industriales de Exportación, se consideran como exportaciones a países no centroamericanos, pudiendo estas empresas otorgarles los beneficios del Régimen contratos de producción, procesamiento o de prestación de servicios.
- Los productos y servicios objeto de la transferencia y de los contratos antes mencionados, no podrán ser vendidos en el mercado nacional. Los beneficiarios de este Régimen podrán vender o transferir sus productos o servicios a otras empresas dentro del territorio nacional, beneficiarias o no de este

Régimen cuando estas empresas los incorporen físicamente o los necesiten para complementar o modificar otros productos que sean exportados a países no centroamericanos. Cada importación de los bienes a que se refiere el artículo 1 de este Decreto, será autorizada mediante póliza de importación temporal, emitida por la Dirección General Aduanas o la Administración de Aduanas respectivamente sin que implique trámites adicionales, con excepción del rendimiento de la garantía; para proceder de inmediato a la importación temporal y desaduanaje correspondiente.

- Suspensión del pago de derechos aduaneros, el impuesto general de venta, y otros impuestos de importación de materias primas, productos semielaborados, envases, empaques, y otros insumos para producir, ensamblar, transformar,

modificar o incorporar a los bienes o servicios que se exporten a países no centroamericanos.

2.5. Zonas De Empleo Y Desarrollo Económico (ZEDE's)

Según el Decreto N° 120 del 2013, las Zonas de Empleo y Desarrollo Económico tienen personalidad jurídica y están autorizadas a establecer sus propias políticas y normativas, con el propósito crear condiciones que permitan al país la inserción en los mercados mundiales bajo reglas altamente competitivas y estables.

Según el artículo N°2 del Decreto N°120-2013, establece que Las Zonas de Empleo y Desarrollo Económico podrán crearse en base a cualquiera de los siguientes objetivos a desarrollar:

Figura No. 5: Objetivos de las Zonas de Empleo y Desarrollo Económico ZEDE's



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

Así mismo, se definen cada uno de los objetivos que puede desarrollar las Zonas de Desarrollo y Empleo.

- a. **Centro Financieros Nacionales e internacionales:** Un centro financiero es un lugar donde centralizan servicios financieros de importancia nacional o internacional y permiten a los países ganar en eficiencia a través del aprovechamiento de las economías de escala, como bancos, gestores de inversiones o bolsas de valores (Cartagena, s.f.).
- b. **Centros Logísticos Internacionales:** Los centros logísticos, son zonas especializadas que disponen de la infraestructura necesaria para el transporte, almacenaje y envío de mercancías, en el mercado nacional o internacional (Acacia Technologies, 2021).
- c. **Ciudades Autónomas:** Designación dada a ciertas ciudades que cuentan con un cierto grado de independencia, administran sus propios asuntos, o que tienen un gobierno propio hasta cierto punto. La definición precisa de una "ciudad autónoma" varía de nación a nación, y típicamente es asignada a la ciudad por la nación, en vez de ser asignada por un cuerpo exterior. Ejemplos de ciudades autónomas pueden encontrarse en Corea del Sur, Rusia y Argentina (TA & A, 2021).
- d. **Cortes Comerciales Internacionales:** Tribunales comerciales internacionales: Sus reglas y procedimientos se dirigen a disputas comerciales que involucran litigantes foráneos y conflictos transfronterizos, donde las partes deliberadamente pueden elegir el foro pretendido; entregan mayores derechos de audiencia y un contacto más directo entre la judicatura y los litigantes (Martin, 2021).
- e. **Distritos Especiales de Inversión:** Permiten la integración de los centros de prestación de servicios, similares a Caimán Enterprise City en Gran Caimán (Palma, 2020).
- f. **Distritos Energéticos Renovables:** Permiten que los centros de población crean las condiciones para atraer grandes inversiones en energía renovable, similares a los parques solares en Arizona (Palma, 2020).
- g. **Zonas Económicas Especiales:** Las zonas económicas especiales son regiones geográficas que tienen regulaciones económicas, entre otras leyes, que se orientan más a una economía de libre mercado que las leyes típicas de un país o nación. Ciertas leyes específicas del "Ámbito Nacional" pueden suspenderse dentro de una zona económica especial, de manera similar a la relación entre Shenzhen, China, y el resto de China (Palma, 2020).
- h. **Zonas Sujetas a un Sistema Jurídico Especial:** Las zonas sujetas a un sistema jurídico especial pueden funcionar conforme a una tradición jurídica distinta de la común en el resto de la nación, similar a la del Tribunal del Distrito Financiero Internacional de Dubái, que funciona con arreglo al derecho común mientras que el resto del país sigue la ley islámica (Palma, 2020).
- i. **Zonas Agroindustriales Especiales:** Permiten la integración de incentivos para la exportación de bienes agrícolas con valor agregado, de manera similar a como se manejan los cultivos de espárragos en el Perú (Palma, 2020).
- j. **Zonas Turísticas Especiales:** Permiten condiciones especiales para crear importantes centros turísticos en zonas no desarrolladas, similares a las de Cancún (Palma, 2020).
- k. **Zonas Forestales sociales:** Son los lugares en que por la importancia de su arbolado la Administración determina ciertas obligaciones,

para su conservación, desarrollo o mejor explotación (Universojus, 2015).

Además, la Ley de Zonas de Desarrollo y Empleo instituye los siguientes beneficios:

- Arbitraje: Establece mecanismos de solución de disputas y seguridad interna, se encuentran sujetas a una jurisdicción especial y contarán con tribunales autónomos e independientes con competencia exclusiva en todas las instancias sobre las materias que no estén sujetas a arbitraje obligatorio.
- Régimen Financiero Independiente: están autorizadas a utilizar sus ingresos financieros exclusivamente para sus propios fines y transferirán recursos a las autoridades del resto del país en la forma en que señale esta Ley.
- Estabilidad en Régimen Fiscal: definiendo tasas razonables a ser cobradas por la prestación de servicios públicos para recuperar los costos de las mismas.
- Son Zonas Fiscales y Aduaneras Extraterritoriales: distintas a las del resto del territorio nacional, por lo que deberán operar sobre una política de libre comercio y competencia que garantice la libre circulación de bienes, activos intangibles y capital, de tal forma que se garantizara la libre entrada de naves marítimas y aéreas a las ZEDE.
- Sobre las Importaciones: Las importaciones que realicen las personas jurídicas que operan en una ZEDE, al ingresar al territorio aduanero nacional están libres del pago de todo impuesto, arancel, cargos, recargos, derechos consulares, impuestos internos, de consumo y gravamen que tengan relación directa o indirecta, con las operaciones de importación y exportación y se tramitará haciendo uso de una declaración única

aduanera, sin la intervención de agente aduanero o apoderado especial aduanero.

2.6. Recomendaciones sobre las ZEDES

¿Qué son las Zonas de Empleo y Desarrollo Económico (ZEDE)?

Son espacios territoriales altamente atractivos a la inversión nacional y extranjera, las cuales son parte inalienable del Estado de Honduras, sujetas a la Constitución de la República y al gobierno nacional, conforme lo establecido en el Artículo 329, en su séptimo párrafo de la Constitución de la República.

Las ZEDE son zonas fiscales y aduaneras extraterritoriales, distintas a las del resto del territorio nacional. Las importaciones que realicen las personas jurídicas que operan en una Zonas de Empleo y Desarrollo Económico (ZEDE), al ingresar al territorio aduanero nacional estarán libres del pago de todo impuesto, arancel, cargos, recargos, derechos consulares, impuestos internos, de consumo y gravamen que tengan relación directa o indirecta, con las operaciones de importación y exportación.

Antecedentes Históricos

Las Zonas Especiales de Desarrollo o Zonas de Empleo y Desarrollo Económico (ZEDE) son instrumentos de apoyo que se están convirtiéndose en una fuente de sostén a la diversificación

productiva y con ello le beneficie al país para que obtenga nuevas inversiones (Bustamante, 2013).

Para (Bustamante, 2013) afirma que han existido desde tiempos remotos regímenes con tratamientos preferenciales con el propósito de fortalecer el comercio. En su mayor parte, se localizaron en ciudades ubicadas en las rutas comerciales internacionales como, por ejemplo, Gibraltar (1704), Singapur (1819), Hong Kong (China; 1848), Hamburgo (1888), y Copenhague (1891).

Según datos del Centro de Investigaciones de la Economía Mundial (CIEM), hasta el 2007 existían más de 3.000 proyectos realizándose en ZEDE especiales en 120 países a nivel mundial.

Origen del Proyecto: Zonas Económicas de Desarrollo y Empleo (ZEDE) Antiguamente Ciudades Modelo

La primera propuesta de ciudades modelo se fundamentó bajo la Ley de Regiones Especiales de Desarrollo (Ley RED), fue declarada anticonstitucional por la Corte Suprema de Justicia en octubre de 2012. Las razones aducidas fueron que se modificaban aspectos "irreformables" de la Constitución, como el de la soberanía hondureña, la negación de la gobernanza sobre estas zonas, y la creación de poderes paralelos al gobierno (Brigadas Intenacionles de Paz (PBI) Honduras, 2015).

El Proyecto Actual: Las ZEDE en Honduras

El nuevo proyecto de Ley ZEDE fue aprobado el 6 de septiembre de 2013: las Zonas de Empleo y Desarrollo Económico tienen personalidad jurídica y están autorizadas a establecer sus propias políticas y normativas, con el propósito crear condiciones que permitan al país la inserción en los mercados

mundiales bajo reglas altamente competitivas y estables (La Gaceta, 2013).

Experiencias en Otros Países

Las experiencias de estos cambios se lo evidencian principalmente en los siguientes países:

- ✓ Asiáticos: China, Malasia
- ✓ Caribe: Costa Rica, República Dominicana
- ✓ Latinoamérica: Uruguay, Colombia

CHINA

Implanto un régimen de beneficios exclusivos para el área de alta y nueva tecnología con estos beneficios estaba indicando a los posibles inversionistas que apoyarían toda inversión en el campo tecnológico y que por esto ellos obtendrían mejores ganancias. A través de una zona de desarrollo, China comenzó el contacto con la Inversión Extranjera Directa (IED) (Bustamante, 2013).

La Inversión Extranjera Directa durante el año 2010 en China muestra a continuación algunos datos estadísticos:

El centro y el oeste tuvieron los crecimientos mayores de todo el país gracias a los menores costes tanto en terreno como en mano de obra. Chongqing aumento un 58%, Sichuan un increíble 70%, Henan un 30%, Anhui un 29%, Jiangxi un 27%, Hunan un 13% y Mongolia interior un 13%

MALASIA

Siendo un país con una población de unos 29 millones de habitantes, Malasia se caracteriza por tener claro los sectores y actividades a desarrollar, convirtiéndose de esta manera en uno de los líderes mundiales en la producción y exportación de equipos eléctricos, electrónicos, semiconductores y

maquinaria" (Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) , 2012).

De los proyectos con mayores expectativas se puede mencionar al Súper Corredor Multimedia, con el objetivo de un salto hacia la era de la información y el conocimiento. Algunos datos estadísticos:

- ✓ Se encuentran más de 1000 multinacionales con capital extranjero y capital Malayo
- ✓ A finales del 2009 se generó más de 63.000 empleos.
- ✓ Inversiones de 230.000 millones de dólares solo para actividades de investigación y desarrollo.

COSTA RICA

Costa Rica es el segundo mayor exportador de dispositivos médicos de América Latina, solamente superada por México y es además el mayor exportador de alta tecnología de América Latina, y el país más importante en exportaciones de manufacturas a China (Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) , 2012).

Algunas estadísticas que se han dado en Costa Rica durante el año 2011:

- ✓ Alrededor de 110 empresas instaladas
- ✓ Ventas Externas por 1.666 millones
- ✓ 33% de total exportado perteneció a las zonas
- ✓ 32000 empleos directos

REPÚBLICA DOMINICANA

Se ha planteado la diversificación de las industrias, obteniendo los siguientes resultados, según estadísticas del informe de la SELA en el caso de República Dominicana: En materia de Exportaciones, el valor de las exportaciones totales durante el año 2010 registro un incremento de 7.6%

con respecto al año 2009, pues de US\$3,793.5 millones que se exportaron ese año, se pasó a exportar la suma de US\$4,080.1 millones en el año 2010 (Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) , 2012).

URUGUAY

Una de las principales características que Uruguay ha perfeccionado en las zonas especiales, es el valor agregado de los productos y servicios que se elaboran en estos regímenes. Pero además al igual que Costa Rica y República Dominicana, la diversificación de la industria es un factor clave en el desarrollo de la economía por medio del modelo de zonas especiales.

Las mayores industrias para el Uruguay son la industria manufacturera, la de comercio al por mayor y el asesoramiento empresarial.

COLOMBIA

Otro de los países de Latinoamérica con un modelo de zonas especiales importante para su economía lo es Colombia, pero se caracteriza porque los sectores en lo que ha encontrado ese crecimiento son las industrias y los servicios.

Para el caso de las industrias se pueden mencionar las bebidas, biocombustibles, azúcares, cemento, cosméticos, alimentos en otros, y para los servicios especialmente están los call centers de salud y servicios portuarios.

Relación de las Zonas Económicas de Desarrollo y Empleo y Las Zonas Francas o Régimen Especial

Las zonas francas y otros regímenes especiales han sido uno de los instrumentos más utilizados, no únicamente en América Latina, sino en casi todo el

mundo. El fin principal ha sido la promoción de las exportaciones, la atracción de inversiones orientadas a la exportación, la diversificación de la oferta exportable nacional, la promoción de regiones de menor desarrollo relativo y la promoción del empleo, entre otros (Bustamante, 2013).

Zonas Francas

Las Zonas Francas es un espacio del territorio de un Estado Nacional donde la legislación aduanera se aplica en forma diferenciada o no se aplica en su

totalidad, por lo que las mercancías de origen extranjero pueden ingresar y permanecer o ser transformadas sin estar sujetas al régimen tributario normal (Ugarriza, 2009).

En algunos países se las comenzó a dar el nombre de regímenes especiales, en otros simplemente como zonas especiales para el desarrollo, en el caso del Ecuador toman el nombre de ZEDE. Pero este cambio significó para algunos países mejoras en sus economías, y debido a que ahora estas zonas se especializan en una industria proponen nuevas alternativas para el desarrollo (Bustamante, 2013).

Gráfico No. 1 Evolución de la Zonas Francas a Zonas Económicas de Desarrollo y Empleo



En el establecimiento de zonas francas no se consideró los elementos de desarrollo territorial que hoy se establecen en la Ley, las denominadas en la actualidad Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE), son también espacios delimitados del país, pero que no se consideran ajenos a él, por lo que son aplicables todas las normas nacionales en estos, el cambio ha permitido que los incentivos no sean restringidos únicamente a lo relacionado con esta estructura, sino que posibilita que todos los incentivos puedan converger para un mejor desarrollo del proyecto (Bustamante, 2013).

En caso de Honduras existen Regímenes Especiales las cuales gozan de diferentes beneficios fiscales como ser:

- ✓ ZONAS LIBRES (ZOLI)
- ✓ ZONAS LIBRES AL TURISMO (ZOLITUR)
- ✓ RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN TEMPORAL (RIT)

Implicaciones para el Desarrollo de Proyectos de Inversión en Honduras

Las Zonas Económicas de Desarrollo y Empleo (ZEDE) son una nueva división administrativa de la República de Honduras, sujetas al gobierno central y provistas de bastante autonomía con un sistema político con reglas claras de mercado que permitan altos niveles de competitividad.

La creación de estas mismas tiene como propósito atraer inversión nacional como extranjera y generar empleo en zonas deshabitadas del país o en municipios que soliciten su conversión a ZEDE (La Gaceta, 2013).

Según (Sandí, 2019) la ZEDE se introduce debido a la favorable posición geopolítica estratégica que

cuenta el país, además su introducción ayudara a eliminar:

- ✓ Los altos niveles de desempleo y aguda marginalidad social que imperan en el país.
- ✓ Crónica desigualdad del desarrollo territorial
- ✓ Altos niveles de emigración interna e internacional
- ✓ Patrón de inversiones hacia rubros de poco valor comercial (productos primarios)
- ✓ Débil flujo de exportaciones
- ✓ Déficit comercial

Según la teoría de Romer Hay dos factores que impulsan el desarrollo: la innovación tecnológica y las «reglas». La llama la Revolución Soft (despegue) (Bustamante, 2013).

Las condiciones de las ZEDE según el modelo de Romer deben de instalarse en un terreno deshabitado, donde no haya población previa. Se colonizará ese territorio con personas jóvenes, de primer empleo con cierto nivel de educación, el Estado deberá de proveer apoyo en servicios públicos de alta calidad (Bustamante, 2013).

Por otra parte, las Zonas de Empleo y Desarrollo Económico (ZEDE) deben crear el entorno económico y legal adecuado para situarse como centros de inversión nacional e internacional. Asimismo, están autorizadas a establecer sus propios sistemas de educación, salud, seguridad social y promoción de la ciencia; así como a garantizar la libertad de conciencia, religión, la protección laboral y la libertad de asociación (La Gaceta, 2013).

Las ZEDE's están obligadas a garantizar los derechos laborales de los trabajadores dentro de los parámetros establecidos por los tratados internacionales en materia laboral celebrados por Honduras.

Una quinta parte para la creación de un fondo para el fortalecimiento del Poder Judicial que incluirá becas para la formación profesional de su personal en universidades de clase mundial, infraestructura y equipos;

Una quinta parte para un fondo de proyectos a nivel comunitario y departamental de conformidad con las prioridades que determine el Poder Legislativo;

Una quinta parte para un fondo de proyectos de desarrollo, infraestructura, seguridad y de carácter social de conformidad con las prioridades que determine el Poder Ejecutivo;

Una quinta parte para un fondo para el desarrollo de proyectos municipales a ser distribuido entre todas las municipalidades del país de conformidad con sus planes de inversión; y,

Una quinta parte para la defensa de la soberanía nacional mediante el fortalecimiento de las Fuerzas Armadas de Honduras.

RECOMENDACIÓN

Las Zonas Económicas de Desarrollo y Empleo (ZEDE) proyectan muchos beneficios para los países que se encuentran en villas de desarrollo con características de mucha población joven, con niveles de educación bajos, mano de obra barata y con una amplia extensión de territorio rico en recursos natura si ser explotados, como es el caso de Honduras.

Una vez implementadas las ZEDE estas promueven generar miles de empleos a todo nivel, creación de una infraestructura que desembocará en mayor desarrollo para el país posicionándolo de manera especial en la Región, mejorará drásticamente los indicadores en materia de salud, educación,

seguridad pública y seguridad social, además permitirá ingresos extraordinarios para el Estado por la renta de la tierra que se calcula en base a la plusvalía que va adquiriendo el suelo en base a la infraestructura desarrollada, permitirá el desarrollo del turismo y asimismo permitirá transferencia de tecnología y especialización de la mano de obra, en pocas palabras las ZEDE's generaran desarrollo económico en aquellas zonas donde no hay ninguna estimulación económica.

Por otra parte las experiencias de las ZEDE's en otros países como China, Malasia, República Dominicana, Uruguay, Colombia y Ecuador indica que si hay una manera de procurar el desarrollo de las mayorías, y es mediante una distribución equitativa de la riqueza bajo una sociedad equitativa y de distribución del desarrollo, asimismo el caso de Ecuador es importante la experiencia, esto debido a que la ZEDE pasaron por una transición es decir la transformación de Zonas Francas o Regímenes Especiales a Zona Económica de Desarrollo y Empleo.

Por tanto, se recomienda una modificación a la Ley Orgánica de las Zonas de Empleo y Desarrollo Económico (ZEDE) en la cual se considere el caso de Ecuador donde se estableció una evolución de las Zonas Francas a ZEDEs manteniendo los mismo subvenciones fiscales para los inversionistas de las ZEDEs, así mismo Honduras obtendría mayores beneficios económicos como sociales a través de la aplicación de las ZEDEs sin vulnerar la soberanía del país.

2.7. Leyes De Agroindustrial

En el Decreto N° 31-92, la **Ley para la Modernización y el Desarrollo del Sector Agrícola** tiene por objeto establecer los mecanismos

necesarios para promover la modernización agrícola (producción agrícola, producción pecuaria, apícola, avícola, acuícola y otras actividades vinculadas al manejo y explotación de los recursos naturales renovables) y la permanente actividad óptima en este sector, favoreciendo el incremento de la producción, su comercialización interna y exportación, el desarrollo agroindustrial y el aprovechamiento racional perdurable y usos alternativos de los recursos naturales renovables.

Por otra parte, la **Ley de Fondo Nacional para la Competitividad del Sector Agropecuario**, Decreto N° 143-2013, tiene como objetivo mantener y fomentar el sector agropecuario nacional dentro de un marco de sostenibilidad y conservación del medio ambiente y hacerles frente a los efectos de la

globalización y tratados comerciales; además, en el artículo N°2 establece un Fondo Nacional para la Competitividad del Sector Agropecuario para el manejo de los recursos provenientes del recaudo de la cuota del fomento agropecuario.

Finalmente, la **Ley para la Regulación de Venta de Productos Agropecuarios con Distintos Grados de Toxicidad** del Decreto número 56-2014, el propósito de dicha Ley es regular la venta al detalle de productos de uso agropecuario que están etiquetados con bandas de color rojo, amarillo o azul para indicar grados de toxicidad según la Organización Mundial de Salud y la Organización para la Alimentación y la Agricultura.

Figura No. 6: Marco Legal en el sector de Agroindustria



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

2.8. Leyes De Turismo

Según el Decreto N° 968, la **Ley para la Declaratoria, Planeamiento y Desarrollo de las Zonas de Turismo**, tiene por objeto la creación y funcionamiento de las "Zonas de Turismo". Sus disposiciones son de orden público y social y los programas que se relacionan con el desarrollo de dichas zonas se considerarán obras de carácter nacional.

Por otra parte, la **Ley de Incentivos al Turismo** del Decreto N° 314-98 tiene como objetivo primordial propiciar el desarrollo de la oferta turística del país, mediante el otorgamiento de incentivos fiscales que viabilicen una mayor participación de la inversión

privada nacional e internacional en el proceso de desarrollo de productos turísticos y creando facilidades para lograr la generación de empleos, la inversión, el ingreso de divisas y el aumento de tributos al Estado.

La **Ley del Instituto Hondureño de Turismo del Decreto N°103-93**, dicha Ley tiene como prioridad la creación del Instituto Hondureño de Turismo el cual tiene como finalidad estimular y promover el turismo como una actividad económica que impulse el desarrollo del país, por medio de la conservación, protección y aprovechamiento racional de los recursos turísticos nacionales.

Figura No. 7: Marco Legal en el Sector de Turismo



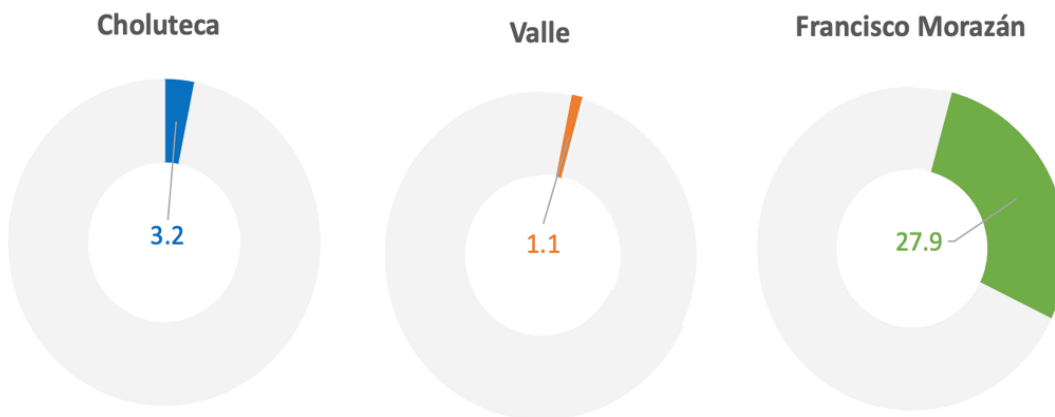
Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

3. EL MERCADO DE SERVICIOS FINANCIEROS EN LA REGIÓN GOLFO DE FONSECA

De acuerdo con la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), el porcentaje de participación de puntos de servicio del sistema supervisado por departamento en el 2016 es de 3.2 para Choluteca y de 1.1 para Valle, ambos porcentajes muy por debajo del departamento de Francisco Morazán que tienen la mayor participación de puntos de

servicio a nivel nacional con un 27.9, lo que demuestra que en los departamentos de Choluteca y Valle (Región Sur), la concentración de las instituciones financieras es baja en comparación a la región norte del país y básicamente se cuenta con la presencia de los bancos comerciales, el banco estatal y OPDF's.

Gráfico No. 2: Participación de Puntos de Servicios del Sistema por Departamento



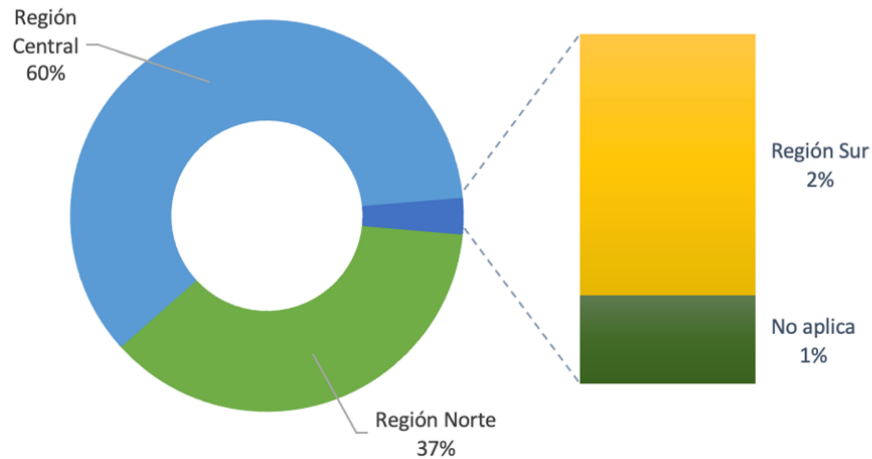
Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

3.1. Préstamos Por Región

En las cifras de concentración de cartera crediticia por región en el país muestra que la Región Sur es la que menor acceso al crédito tiene, a pesar de ser una zona con alto potencial productivo.

El número de préstamos de la cartera del sistema financiero durante los últimos se concentra en la región central con 1,072,806 representando un 60% del total de préstamos y la región Norte con 660,039 lo que equivale al 37% del total de préstamos; no obstante, la Región Sur está conformado por 35,901 préstamos representando únicamente el 2% del total de préstamos.

Gráfico No. 3: Porcentaje de Acceso a Préstamos en la Región



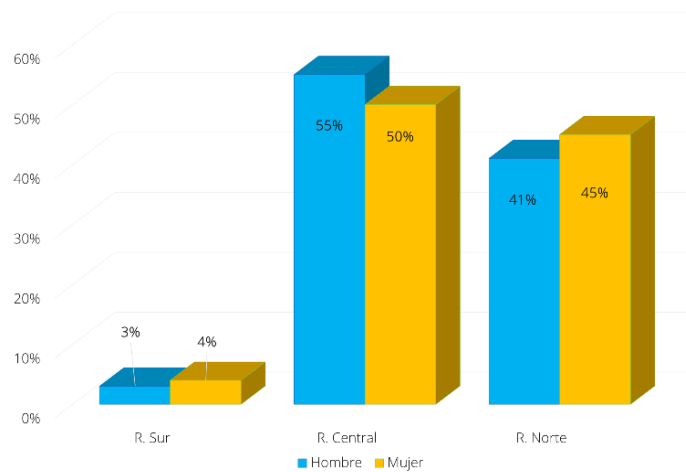
Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

3.2. Ahorros por Región

A nivel de cuentas de ahorro en la banca y las sociedades financieras por región se observa en el siguiente gráfico número 3 y número 4, el número de cuentas de ahorro para la Región Sur

predominan las mujeres con un 4%; además, en la región centro los hombres prevalecen con el mayor el número de cuentas de ahorro en la región Central (55%) y finalmente en la región norte las mujeres mantienen un mayor número de cuentas bancarias de un 45%.

Gráfico No. 4: Porcentaje de Cuentas de Ahorro en Bancos comerciales y Sociedades Financieras por Región y Género

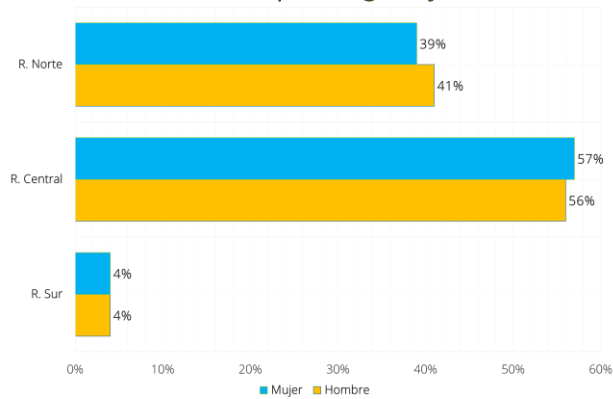


Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

Sin embargo, en relación con los saldos de cuentas de ahorro en la región norte los mayores saldos pertenecen a los hombres con un 41%, pero en la región central las mujeres mantienen mayores

saldos en las cuentas de ahorro representando un 57% y finalmente en la Región Sur los saldos en las cuentas de ahorro se mantienen iguales entre hombres y mujeres.

Gráfico No. 5: Porcentaje de saldos de cuentas de ahorro en Bancos comerciales y Sociedades Financieras por Región y Género

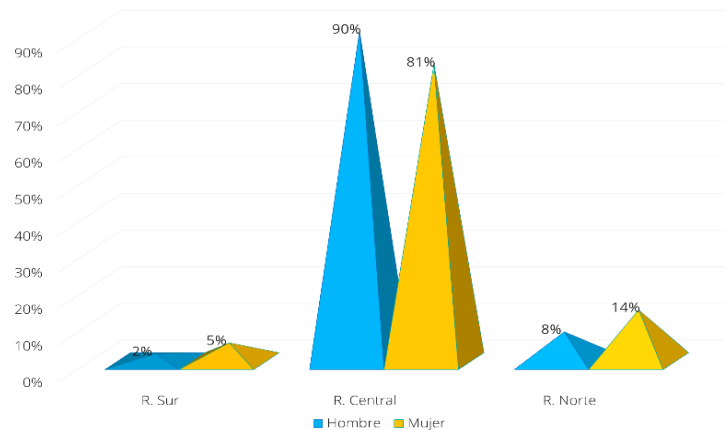


Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

Por otra parte, en las OPDF's para la Región Sur las mujeres predominan con el mayor número de cuentas de ahorro (5%), en cuanto a mayor saldo para la misma región las mujeres prevalecen con un 2%; además, en la región central en número de cuentas de ahorro los hombres superan a las mujeres con un 90% igualmente los hombres

mantienen mayores saldos de ahorro para la región central con un 95% y finalmente en la región norte las mujeres mantienen mayor número de cuentas de ahorro representando un 14% al igual que en el saldo de las cuentas de ahorro pertenecen a las mujeres con un 6%.

Gráfico No. 6: Porcentaje de Cuentas de Ahorro en OPDF's por Región y Género

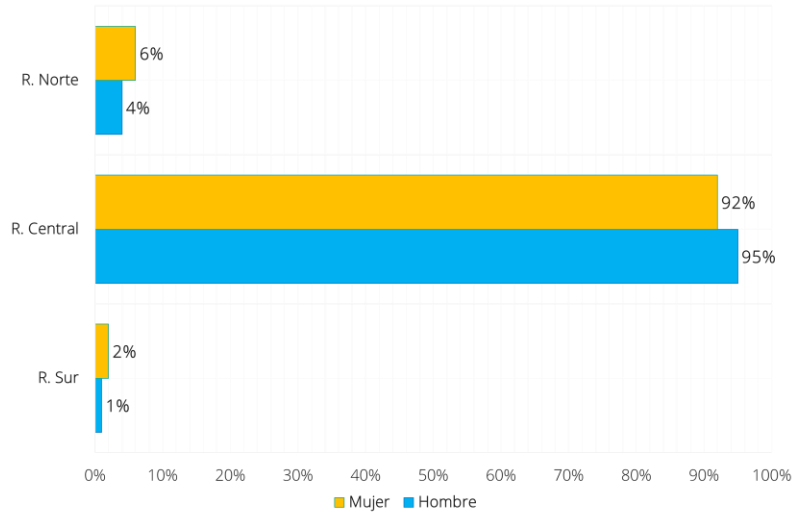


Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

En el departamento de Valle no se reportan estadísticas en cuenta a ahorro para las OPDF's, debido a que la mayoría de las instituciones atienden este departamento desde sus oficinas en

Choluteca. El aporte de las OPDF's marca una diferencia de importancia en la contribución a la inclusión financiera y empoderamiento económico para las mujeres, en relación con la banca.

Gráfico No. 7: Porcentaje de Saldos de Cuentas de Ahorro en OPDF's por Región y Género



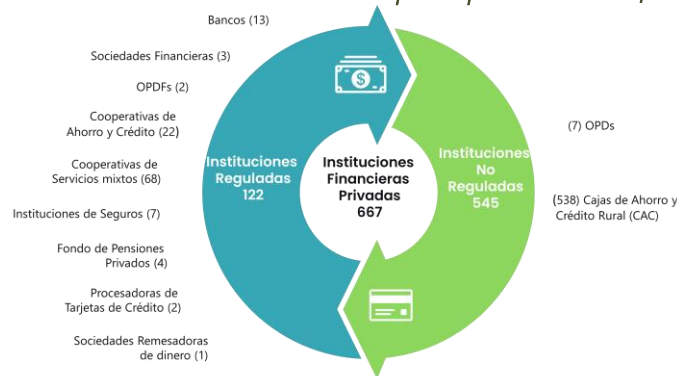
Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

3.3. Instituciones Financieras

Si bien el sistema financiero que opera en el Golfo de Fonseca, comprado con el resto del país, no refleja una gran actividad económica, si se identifican una importante presencia de instituciones financieras, que otorga una gran oportunidad de dinamizar el sistema financiero

mismo. Según el estudio de oferta y demanda de servicios financieros para la Mipymes agrícolas y no agrícolas y grupos empresariales del Proyecto Oportunidades Rurales, el número de instituciones financieras, por tipo de regulación y origen del capital, se identifican al menos 671 instituciones entre reguladas e instituciones no reguladas.

Gráfico No. 8: Instituciones Financieras que Operan en Golfo de Fonseca

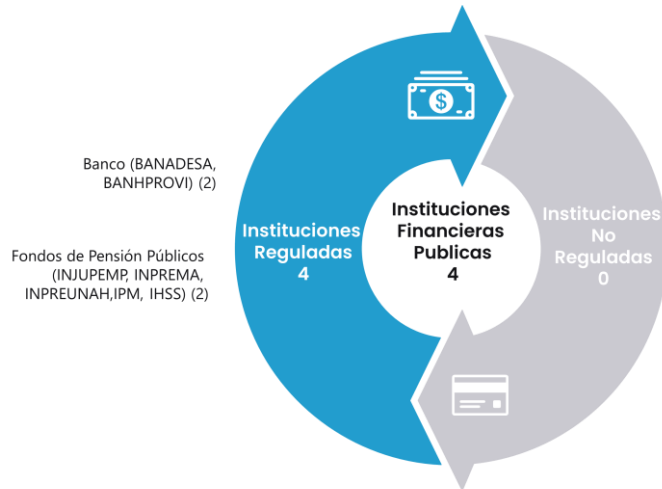


Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

De hecho, al 2021, las instituciones financieras privadas corresponden a un total de 667 instituciones de la cual se desglosa en instituciones reguladas con un total de 122 e instituciones no

reguladas con 545, así mismo las instituciones financieras publicas corresponde a 4 las cuales pertenecen completamente a instituciones reguladas.

Gráfico No. 9: Tipo de Instituciones Financieras que Operan en Golfo de Fonseca



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

A continuación, se identifican las principales instituciones financieras, privadas y públicas, con presencia en el Golfo de Fonseca.

Figura No. 8: Instituciones Financieras en el Golfo de Fonseca



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

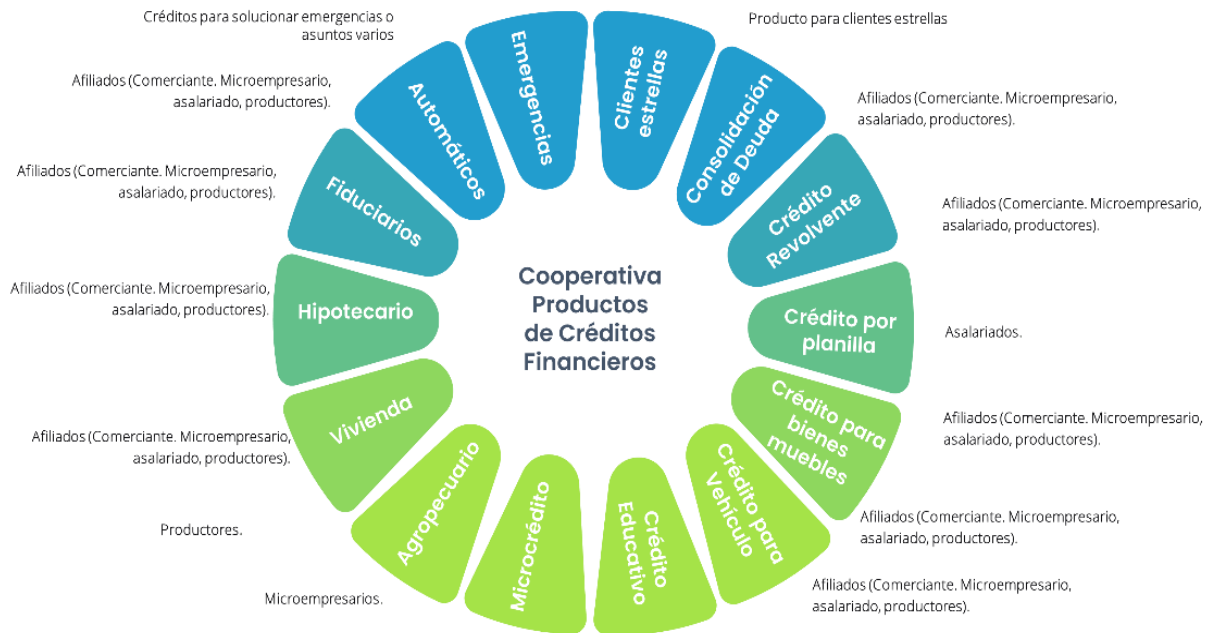
3.4. Oferta De Productos De Crédito Y Ahorro En La Región Del Golfo De Fonseca

Actualmente en el Golfo de Fonseca se brindan una serie de productos de crédito disponibles para los usuarios del sistema financiero a través las diversas

instituciones financieras (bancos, cooperativas, OPDF y OPD) presentes en la zona.

Entre los tipos de productos existentes de las Cooperativas se estable en dos tipos en productos de crédito financiero y productos de ahorro:

Figura No. 9: Oferta de Productos de Créditos Financieros en Cooperativas



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

El número de productos financieros de las cooperativas son un total de 21 productos, de los cuales 7 pertenecen a productos de ahorro y 14 son de créditos financieros.

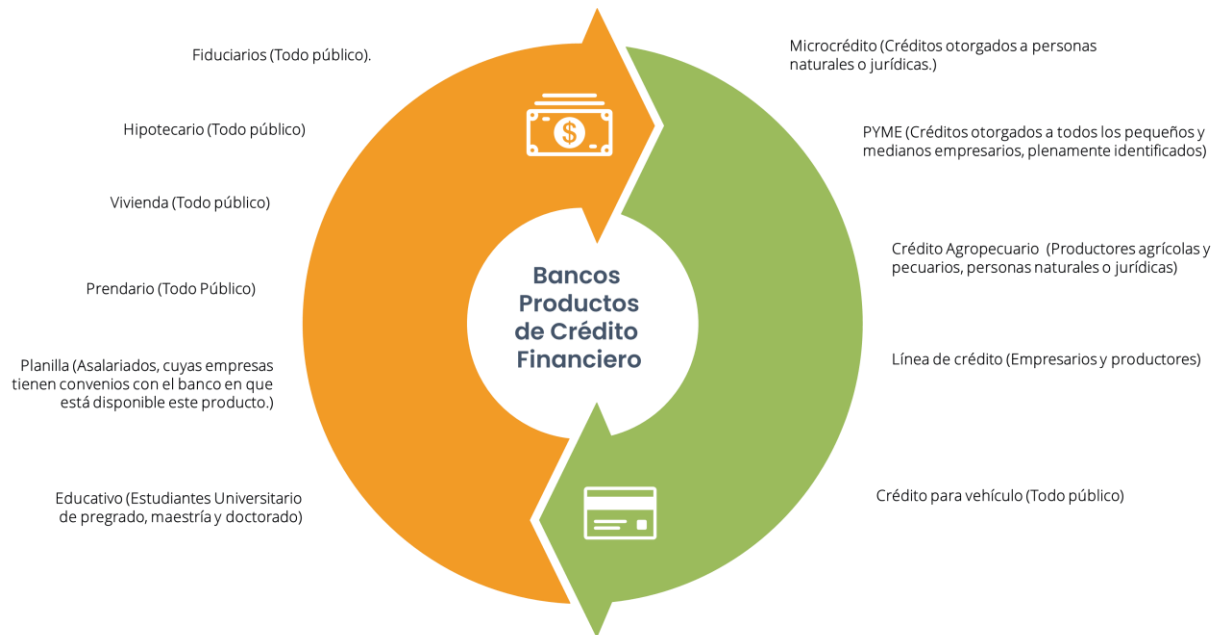
Figura No. 10: Oferta de Productos de Ahorro en Cooperativas



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

En lo que respecta a la Oferta de Productos de Ahorro en el Sistema Bancario instalado en el Golfo de Fonseca su variedad es amplia, se establecen como productos de créditos financieros los cuales son un total de 11 productos.

Figura No. 11: Oferta de Productos de Créditos Financieros en Bancos

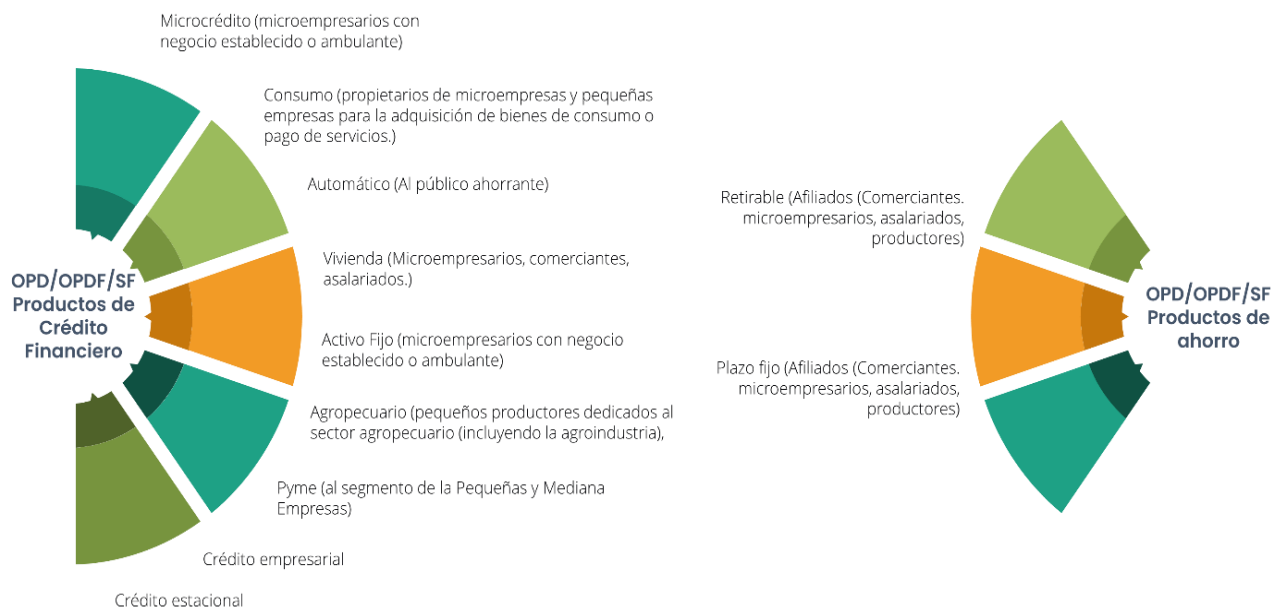


Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

Las Organizaciones, Privadas de Desarrollo Financieras (OPDF), como entidades de carácter privado, de naturaleza civil, sin fines de lucro, constituidas con el objeto de brindar servicios financieros en apoyo a la actividad

económica que realizan las micro y pequeñas empresas, así como las Organizaciones Privadas de Desarrollo (OPDF's) y Sociedades Financieras, ofertan dos tipos de productos el de crédito financiero y productos de ahorro.

Figura No. 12: Oferta de Productos de créditos financieros en OPD/OPDF/Sociedades Mercantiles



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

El número de productos financieros de las OPD/OPDF/Sociedades Financieras son un total de 11 productos, de los cuales 2 pertenecen a productos de ahorro y 9 son de créditos financieros.

3.5. Detalle De Productos Financieros De Instituciones Financieras Con Presencia En El Golfo De Fonseca

a. Banco Popular
El Banco Popular tiene como finalidad de apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa debido a que juega un rol fundamental en la creación de empleo, la reducción de la pobreza; además, ofrece una serie de productos de crédito, cuentas de ahorros, depósitos a plazo fijo, cuentas de cheques, envío y recepción de remesas.

i. Productos Activos (créditos)

Tabla No. 1: Productos Activos (Créditos) – Banco Popular

Productos Activos (Créditos)

Productos activos (Créditos)	Tasa de Interés	Plazo	Monto*	Garantía	Sectores atendidos
Microcrédito individual capital de trabajo	De 30% hasta 62.49% mensual	18 meses	De Lps 6,000.00 hasta Lps 720,000.00	Fiduciario, Hipotecario	Comercio, industria y servicios
Microcrédito individual activo fijo	De 30% hasta 62.49% mensual	24 meses	De Lps 6,000.00 hasta Lps 720,000.00	Fiduciario, Hipotecario	Comercio, industria y servicios
Microcrédito individual estacional	De 30% hasta 62.49% mensual	De 1 hasta 3 meses	De Lps 6,000.00 hasta Lps 720,000.00	Las mismas del crédito vigente	Comercio, industria y servicios
Crédito para PYME	De 18.5% hasta 32% anual	36 meses	De Lps 250,000.00 hasta > = Lps 1,000,000.00	Fiduciario, Hipotecario	Comercio, industria y servicios
Microcrédito individual mejora de negocio o vivienda	De 2.88% hasta 2.46% mensual	36 meses	De Lps 6,000.00 hasta Lps 240,000.00	Fiduciario, Hipotecario y mixta	Vivienda
Crédito de consumo	De 38.5% hasta 44.50% mensual	24 meses	De Lps 3,000.00 hasta Lps 235,000.00	Fiduciario	Consumo
Back to Back	N/A	18 meses	De Lps 50,000.00 hasta Lps 220,000.00 (Según el monto de CDT)	Prendario (Título valor-CDT)	Comercio, industria y servicios

*La forma de pago para todos los casos sera mensual

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

ii. Productos Pasivos (ahorro e inversiones)

Tabla No. 2: Productos pasivos (Ahorro e Inversiones) – Banco Popular

Productos pasivos (ahorro e inversiones)

Productos pasivos (ahorro e inversiones)	Tasa de Interés	Otros costos adicionales	Plazo	Monto de apertura	Sectores atendidos
Cuenta de ahorro MIPYME	Desde 0.65% hasta 4.0%	Inactividad y por bajo saldo promedio	N/A	De 0.01 hasta Lps 2,000,000.01 en adelante	Persona Natural y Jurídica
Cuenta de ahorro- Plan de ahorro Popular (Programado)	Desde 5.0% hasta 7.5%	No aplica cobro por inactividad y por bajo saldo promedio	Desde 6 hasta 36 meses	De 50 hasta Lps 5,000.00	Persona natural
Cuenta de ahorro VIP	Desde 0.00% hasta 7.0%	Inactividad y por bajo saldo promedio	N/A	De 0.01 hasta Lps 1,000,000.01 en adelante	Persona Natural y Jurídica
Cuenta de cheques Popular	De acuerdo a tarifario vigente y las tendencias del mercado	Inactividad y por bajo saldo promedio	N/A	Lps 1000.00 Persona Natural/Lps 2,500.00 Persona Jurídica	Persona Natural y Jurídica
Cuenta de ahorro Popular	Desde 0.65% hasta 4.0%	Inactividad y por bajo saldo promedio	N/A	De 0.01 hasta Lps 2,000,000.01 en adelante	Persona Natural y Jurídica
Cuenta de ahorro remesas de mi gente	Desde 0.00% hasta 6.50%	No aplica cobros por inactividad y por bajo saldo promedio	N/A	De 0.00 hasta Lps 10,000.01 en adelante	Persona Natural
Cuenta de ahorro Popular en moneda extranjera	Desde 0.00% hasta 0.25%	Inactividad y por bajo saldo promedio	N/A	De \$0.01 hasta \$10,000.01 en adelante	Persona Natural y Jurídica
Deposito a Plazo Popular	Desde 3.05% hasta 6.0%	N/A	Desde 3-6-9 y 12 meses	De Lps 5,000.00 hasta Lps. 1,000,000.01 en adelante	Persona Natural y Jurídica

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

b. Financiera Solidaria (FINSOL)

FINSOL se crea con el propósito de contribuir mediante la integración del sector de la microempresa a los servicios financieros integrales uniendo esfuerzos para lograr un

desarrollo sostenible y permanente; además, ofrece una serie de productos de crédito financiero, productos de ahorro y servicios, los cuales se muestran a continuación:

i. Productos Activos (créditos)

Tabla No. 3: Productos Activos (Créditos) – FINSOL

Productos activos (créditos)

Productos activos (Créditos)	Tasa de Interés	Plazo	Monto	Forma de pago	Garantía	Sectores atendidos
RAPIFINSOL	Desde 34%	Hasta 24 meses	De Lps 2,000.00 -Lps 50,000.00	Semanal, Quincenal y Mensual	Fiduciaria, Hipotecaria, Prendaria y Reciproca	Comercio, industria, servicios, transporte, agricultura
CRECEFINSOL	Desde 30%	Hasta 36 meses	De Lps 50,001.00 -Lps 220,000.00	Semanal, Quincenal y Mensual	Fiduciaria, Hipotecaria, Prendaria y Reciproca	
EMPRESARIALFINSOL	Desde 24%	Hasta 60 meses	De Lps 220,001.00 -Lps 500,000.00	Mensual	Fiduciaria, Hipotecaria, Prendaria	
PYMELFINSOL	Desde 17%	Hasta 60 meses	De Lps 500,001.00 -Lps 2,000,000.00	Mensual	Hipotecario	
AGROFINSOL	Desde 24%	Hasta 12 meses	De Lps 2,000.00 -Lps 500,000.00	Negociada	Hipotecaria	Agropecuario
VIVIENDAFINSOL con fondos RAP y BANHPROVI	Desde 11.50%	Hasta 240 meses	De Lps 2,000,000.00	Mensual	Hipotecaria	Asalariados
CONSUMFINSOL	Desde 31%	Hasta 36 meses	Hasta Lps 100,000.00	Mensual	Fiduciaria, Hipotecaria, Prendaria	Comercio, industria, servicios, transporte, agricultura
GRUPO SOLIDARIO FINSOL	Desde 38%	Hasta 18 meses	Hasta Lps 50,000.00	Mensual	Fiduciaria, Hipotecaria, Prendaria	

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

ii. Productos Pasivos (ahorro e inversiones)

Tabla No. 4: Productos Pasivos (Ahorro e inversiones) – FINSOL

Productos Pasivos (ahorro e inversiones)

Productos pasivos (ahorro e inversiones)	Tasa de Interés	Plazo	Monto de apertura	Sectores atendidos
Cuenta de ahorro suma	Hasta 8%	Cuenta Retirable	Lps 500.00	Persona Natural y Jurídica
Cuenta de ahorro solido	Hasta 4%		Lps 50.00	
CDP premiun FINSOL	De 4.25% - 11.0%	Hasta 12 meses	Desde Lps 5,000.00	
CDP FINSOL	De 3.0% - 10.75%	3 y 6 meses		

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

iii. Servicios

Tabla No. 5: Servicios – FINSOL

Servicios

Servicios	Costo	Plazo	Cobertura
Auxilio FINSOL	Lps 70.00 Mensual	Desde 12 meses	Asistencia médica, vial y hogar
Giros FINSOL	Lps 50.00 Mensual	N/A	Giros entre nuestras agencias

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

c. FUNED VISION FUND OPDF

FUNED VISION FUND OPDF es una institución de microfinanzas regulada y subsidiaria de Vision Fund International, brinda servicios financieros y pequeños préstamos a familias de

bajos ingresos. Además, ayuda a los propietarios de micro y pequeñas empresas a generar más ingresos, por medio de diferentes créditos financieros.

i. Productos Activos (créditos individuales)

Tabla No. 6: Productos Activos (Créditos individuales) – FUNED VISIO FUND OPDF

Productos Activos (créditos individuales)

Producto activos (Créditos individual)	Tasa de Interés	Otros costos adicionales	Plazo	Monto	Forma de pago	Garantía	Sectores atendidos
Credi-Productivo	3.66%. Mensual	Si aplica	4 a 24 meses	De Lps 500.00 hasta Lps 700,000.00	Semanal, Quincenal y Mensual	Fiduciaria, Hipotecaria, Prendaria y Mixta	Comercio, industria, servicios
Credi-Agro	3.66%. Mensual			De Lps 500.00 hasta Lps 700,000.00	Mensual, trimestral y al vencimiento		Agropecuario (ganado menor, pecuario y agricultura)
Credi-Mejora	3.50%. Mensual		4 a 36 meses	De Lps 500.00 hasta Lps 500,000.00	Quincenal y Mensual		Comercio, industria, servicios, agrícola
Credi-Fijo	3.66%. Mensual				Quincenal, mensual, trimestral, al vencimiento*		Comercio, industria, servicios

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

ii. Productos Activos (créditos grupos solidarios)

Tabla No. 7: Productos Activos (Créditos solidarios) – FUNED VISIO FUND OPDF

Productos activos (créditos grupos solidarios)

Productos activos (Créditos grupos solidarios)	Tasa de Interés	Otros costos adicionales	Plazo	Monto	Forma de pago	Garantía	Sectores atendidos
Credi-Productivo	3.66%. Mensual	Si aplica	4 a 24 meses	De Lps 1,500.00 hasta Lps 50,000.00 por integrante	Semanal, Quincenal y Mensual	Fiduciaria, Hipotecaria, Prendaria y Mixta	Comercio, industria, servicio
Credi-Agro					Mensual, trimestral y al vencimiento		Agropecuario (ganado menor, pecuario y agricultura)
Credi-Mejora	3.50%. Mensual		4 a 36 meses	De Lps 1,500.00 hasta Lps 30,000.00 por integrante	Quincenal y Mensual	Fiduciaria, Hipotecaria, Prendaria y Mixta	Comercio, industria, servicios, agrícola
Credi-Fijo	3.66%. Mensual				Quincenal, mensual, trimestral, al vencimiento		

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

d. Asociación de Desarrollo Perspírense (ADEPES)

ADEPES tiene el propósito de fortalecer a la pequeña empresa, brindando oportunidades crediticias a los productores del sector informal que no cuentan con estos espacios, este

mecanismo financiero e innovador permite la sostenibilidad, seguimiento y crecimiento de la asociación tanto en recursos financieros, así como su consolidación y eficacia del programa socioeconómico; además, brinda productos de crédito financiero (fiduciarios / Hipotecario).

i. Productos Activos (créditos individuales)

Tabla No. 8: Productos Activos (Créditos individuales) – ADEPES

Productos Activos (créditos individuales)

Productos activos (Créditos individual)	Tasa de Interés	Plazo	Monto*	Garantía	Sectores atendidos
Fiduciario	3.0%. Mensual	De 12 a 36 meses	Lps 2,000.00 hasta Lps 300,000.00	Fiduciaria	Comercio
Hipotecario	2.67 %. Mensual		Lps 40,000.00 hasta Lps 300,000.00	Hipotecaria	

*La forma de pago para todos los casos sera mensual

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

e. Asociación Hondureña para el Desarrollo de Servicios Técnicos y Financieros (AHSETFIN)

EL propósito de AHSETFIN es promover y difundir el desarrollo social, educativo y financiero de la población hondureña, en el área rural y urbana marginal del país, AHSETFIN brinda diferentes productos

financieros entre los principales se encuentran el crédito individual y los bancos comunales.

i. Productos Activos (créditos individuales)

Para obtener un crédito individual la persona se debe dedicar a una actividad que le genera ingresos; además, se necesita que cuente con una garantía ya sea prendaria, fiduciaria o hipotecaria.

Tabla No. 9: Productos Activos (Créditos individuales) – AHSETFIN

Productos Activos (créditos individuales)

Producto activos (Créditos individual)	Tasa de Interés	Plazo	Monto*	Garantía	Sectores atendidos
Fiduciario	3.0%. Mensual	De 4 a 24 meses	Lps 5,000.00 hasta Lps 100,000.00	Fiduciaria	Urbano, Rural
Prendario	3.0%. Mensual		Lps 10,000.00 hasta Lps 50,000.00	Hipotecaria	
Hipotecario	2.0% y 3.0%. Mensual	De 4 a 48 meses	Lps 20,000.00 hasta Lps 400,000.00	Fiduciaria	
Credi Agua	2.0 %. Sobre saldo	De 12 a 36 meses	Lps 6,800.00 hasta Lps 11,400.00	Prendaria	

*La forma de pago para todos los casos sera mensual

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021

ii. Productos Activos (bancos comunales)

Los bancos comunales, es un grupo de 2 o más personas que se dedican a una actividad

económica que les genera ingreso, avalados entre sí.

Tabla No. 10: Productos Activos - Bancos Comunales

Productos Activos (Bancos Comunales)

Producto activos (Bancos comunales)	Tasa de Interés	Plazo	Monto*	Garantía	Sectores atendidos
Banco Comunal	3.0%. Mensual	De 2 a 18 meses	Lps 500.00 hasta Lps 50,000.00	Solidaria	Urbano, Rural

*La forma de pago para todos los casos sera mensual

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

f. ADEL Microcréditos S.A. de C.V. (AMC)

Es una entidad especializada en microfinanzas, comprometida en brindar oportunidades de financiamiento, dirigidos a los sectores de la micro y pequeña empresa; concediendo créditos en general a personas naturales y jurídicas, destinadas

a las actividades relacionadas con la agricultura, ganadería, comercio, industria, transporte, construcción y demás formas de adquisición o producción de bienes y servicios.

i. Productos Activos (créditos)

Tabla No. 11: Productos Activos (Créditos) - AMC

Productos activos (Bancos Comunales)

Producto activos (Créditos)	Tasa de Interés	Otros costos adicionales	Plazo	Monto	Forma de pago	Garantía	Sectores atendidos
Micro empresa	Desde 30%.	Comisión Seguro Deuda y Vida	De 12 a 36 meses	Lps 2,000.00 hasta Lps 200,000.00	Mensual, trimestral, semestral, anual	Fiduciaria, hipotecaria, prendaria y mixta	Comercio, servicio, industria, consumo, agropecuario
Pequeña empresa	De 26% a 28%		De 12 a 60 meses	Lps 200,001.00 hasta Lps 600,000.00			
Mejora de vivienda	Desde 30% a 34%		De 12 a 48 meses	Lps 10,000.00 hasta Lps 200,000.00			

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

g. Fundación para el Desarrollo de la vivienda (FUNDEVI)

Es una institución de crédito privada, especializada en vivienda social, que facilita el acceso a productos y servicios crediticios

eficaces destinados a las familias hondureñas de más bajos ingresos.

i. Productos Activos (créditos individuales)

Tabla No. 12: Productos Activos (créditos individuales) - FUNDEVI

Productos Activos (créditos individuales)

Producto activos (Créditos individuales)	Tasa de Interés	Otros costos adicionales	Plazo	Monto*	Garantía	Sectores atendidos
Credimejoras Fiduciario	1.92%.mensual	Con base al monto	De 6 a 36 meses	Hasta Lps 25,000.00	Fiduciaria	Vivienda
Credimejoras Hipotecario	1.5%.mensual		Hasta 180 meses	Hasta Lps 100,000.00	Hipotecaria	
Crédito Puente para Infraestructura Progresiva	1.17%.mensual		De 6 a 12 meses	De acuerdo al proyecto	Hipotecaria	
Crédito Hipotecario para Vivienda (periodo de gracia hasta 3 meses)	1.5%.mensual		Hasta 180 meses	Hasta el valor de 75 salarios mínimos vigentes	Hipotecaria	
Infraestructura Progresiva Fiduciaria	1.92%.mensual		De 3 a 36 meses	Hasta Lps 25,000.00	Fiduciaria	
Infraestructura Progresiva Fiduciaria (periodo de gracia hasta 3 meses)	1.5%.mensual		Hasta 180 meses	Hasta el valor de 75 salarios mínimos vigentes	Hipotecaria	

*La forma de pago para todos los casos sera mensual

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

3.6. Costos del Financiamiento

A continuación, se muestran costos adicionales que son parte del financiamiento en el Golfo de Fonseca.

i. Costos sobre Microcrédito

Tabla No. 13: Costos sobre Microcrédito

Costos sobre Microcrédito

Tipo de Institución	6 Meses (Lps 5,000)			12 Meses (Lps 10,000)		
	CAT (%)	Cuota Mensual	Tasa de Interés Moratorio (% nominal anual)	CAT (%)	Cuota Mensual	Tasa de Interés Moratorio (% nominal anual)
Bancos Comerciales	23.81-60.72	877.63-917.90	12-45	21.87-75.74	916.80-1,082.75	12-45**
Sociedades Financieras	57.3-133.71*	938.34-1000.89	4-36	41.49-85.97***	1,034.84-1101.90	4-36
OPDF Primer Nivel	42.84-69.95	502.31-1,398.68	2-48	45.40-77.78	960.0-1,447.65	2-48

*Microcréditos fiduciarios con CAT de 107.95 y microcréditos grupales con CAT de 133.71

** Incluye tasa de interés moratorio del 4% para una institución.

*** Para microcrédito fiduciario CAT de 85.97 y para microcrédito individual CAT de 76.86

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

ii. Costos sobre Crédito Personal

Tabla No. 14: Costos sobre Crédito Personal

Costos sobre Crédito Personal

Tipo de Institución	6 Meses (Lps 50,000)			12 Meses (Lps 10,000)		
	CAT (%)	Cuota Mensual	Tasa de Interés Moratorio (% nominal anual)	CAT (%)	Cuota Mensual	Tasa de Interés Moratorio (% nominal anual)
Bancos Comerciales	23.03-138.22*	1896.61-10,505.51**	2.00-182.50	21.40-186.20	3,199.00-10,196.72	2.00-182.5
Sociedades Financieras	14.00-74.83	4,679.72-9,625.13	3.00-12.00	23.82-61.23	9,263.00-10,916.63	3.00-12.00
OPDF Primer Nivel	45.40	5023.10	2.00	45.40	10046.21	2.00

*La tasa nominal puede llegar a menos seis puntos de la presentada

**Cuota semanal

Banco Azteca presenta los rangos mas altos por pago en cuota semanal

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

iii. Costos sobre Crédito Prendario Automotor en Moneda Nacional

Tabla No. 15: Costos sobre Crédito Prendario Automotor en moneda nacional

Costos sobre Crédito Prendario Automotor en Moneda Nacional

Tipo de Institución	Moneda Nacional					
	"Usado" 1,150,00 a 3 años			"Nuevo" 1,600,00 a 4 años		
	CAT (%)	Cuota Mensual	Tasa de Interés Moratorio (% nominal anual)	CAT (%)	Cuota Mensual	Tasa de Interés Moratorio (% nominal anual)
Bancos Comerciales	14.70-30.20	2,825.63-5,884.93	2.00-40.00	14.42-26.93	10,323.32-18,903.65	2.00-40.00
Sociedades Financieras	26.55 -84.00	5,580.65-9,065.17	12.00-44.08	18.37-54.00	16,734.97-27,135.66	12.00-39.12
OPDF Primer Nivel	43.13	6870.57	2.00	43.02	23746.66	2.00

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

iv. Costos sobre Crédito Prendario Automotor en Moneda Extranjera

Tabla No. 16: Costos sobre Crédito Prendario Automotor en moneda extranjera

Costos sobre Crédito Prendario Automotor en Moneda Extranjera

Tipo de Institución	Moneda Extranjera (Dolares americanos)		
	"Nuevo" USD 30,000 a 4 años		
	CAT (%)	Cuota Mensual	Tasa de Interés Moratorio (% nominal anual)
Bancos Comerciales	9.38-26.93	746.55-945.18	2.00-40.00
Sociedades Financieras	13.06	760.16	33.95

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

v. Costos de Contratación de Arrendamiento Financiero sobre Maquinaria y Equipo

Tabla No. 17: Costos sobre Contratación de Arrendamiento Financiero sobre Maquinaria y Equipo

Costos de Contratación de Arrendamiento Financiero sobre Maquinaria y Equipo

Tipo de Institución	36 Meses (Lps 500,000)				60 Meses (Lps 1,000,000)			
	CAT (%)	Cuota Mensual	Tasa de Interés Moratorio (% nominal anual)	Tasa por cancelación anticipada (% nominal)	CAT (%)	Cuota Mensual	Tasa de Interés Moratorio (% nominal anual)	Tasa por cancelación anticipada (% nominal anual)
Bancos Comerciales	14.16	16554.37	2	0.00	13.60	22,226.00	2.00	0.00
Sociedades Financieras	15.36	16892	5	0.00	15.20	23,000.00	5.00	0.00

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

vi. Costos de Contratación de Arrendamiento Financiero sobre Maquinaria y Equipo de Oficina

Tabla No. 18: Contratación de Arrendamiento Financiero sobre Maquinaria y Equipo de oficina

Costos de Contratación de Arrendamiento Financiero sobre Maquinaria y Equipo de Oficina

Tipo de Institución	24 Meses (Lps 300,000)				36 Meses (Lps 500,000)			
	CAT (%)	Cuota Mensual	Tasa de Interés Moratorio (% nominal anual)	Tasa por cancelación anticipada (% nominal)	CAT (%)	Cuota Mensual	Tasa de Interés Moratorio (% nominal anual)	Tasa por cancelación anticipada (% nominal anual)
Bancos Comerciales	13.98-14.92	1,632.82- 14,045.88	2.00-5.00	0.00	14.16-16.34	7,040.07-16,554.37	2.00-5.00	0.00
Sociedades Financieras	16.00	14238	5.00*	0.00	15.36	16892	5	0.00

*5% mensual sobre rentas vencidas

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

vii. Costos de Contratación de Arrendamiento Financiero sobre Sistema de Informática

Tabla No. 19: Costos de Contratación de Arrendamiento Financiero sobre Sistema de Informática

Costos de Contratación de Arrendamiento Financiero sobre Sistema de Informática

Tipo de Institución	24 Meses (Lps 500,000)				36 Meses (Lps 1,000,000)			
	CAT (%)	Cuota Mensual	Tasa de Interés Moratorio (% nominal anual)	Tasa por cancelación anticipada (% nominal anual)	CAT (%)	Cuota Mensual	Tasa de Interés Moratorio (% nominal anual)	Tasa por cancelación anticipada (% nominal anual)
Bancos Comerciales	14.62	23,409.80	2.00	0.00	13.83-15.74	33,108.74-91,216.49	2.00-5.00	0

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

viii. Costos de Contratación de Arrendamiento Financiero sobre Vehículos

Tabla No. 20: Costos de Contratación de Arrendamiento Financiero sobre Vehículos

Costos de Contratación de Arrendamiento Financiero sobre Vehículos

Tipo de Institución	24 Meses (Lps 500,000)				36 Meses (Lps 1,000,000)			
	CAT (%)	Cuota Mensual	Tasa de Interés Moratorio (% nominal anual)	Tasa por cancelación anticipada (% nominal anual)	CAT (%)	Cuota Mensual	Tasa de Interés Moratorio (% nominal anual)	Tasa por cancelación anticipada (% nominal anual)
Bancos Comerciales	13.94-15.00	804.70-7,891.79	2.00-36.00	0.00	12.78-13.81	11,133.00-363,042.56	2.00-5.00	0.00
Sociedades Financieras	14.88	7962	5	0.00	14.33	11,255.00	5.00	0.00

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

3.7. Consulta en Central de Riesgo

Por lo general son pagadas por el cliente y tiene un costo entre Lps. 50.00 a 200.00, consulta en cada central privada.

- i. Gastos de manejo
 - ✓ Oscila entre 1.5% a 6%
 - ✓ Vivienda 0.75%

ii. Seguro de vida

El costo del seguro de vida puede variar desde Lps 0.50 por millar mensual a Lps 6.00 por millar anual, en la mayoría de las instituciones. En una entidad microfinanciera, se identificó que cobran Lps 30.00 independientemente de monto por cuota.

- iii. Seguro de daños
 - ✓ Lps 0.38 millar mensual
 - ✓ Lps 4.60 millar anual

iv. Comisión por Seguimiento

Algunas instituciones cobran también un cargo o comisión por seguimiento que oscila entre 0.15 a 0.2 sobre monto.

3.8. Demanda Financiera

Como demanda financiera se tomará tres sectores de inversión los cuales son:

- Sector productor de marañón
- Sector de ganadería
- Sector turismo.

A continuación, se presenta la demanda estimada de financiamiento por cada sector productivo. Se debe tomar en consideración que la estimación de esta demanda se ha realizado en base a las inversiones realizadas en cada sector de años anteriores al 2020.

Tabla No. 21: Demanda Financiera

Demanda Financiera

Sector Productivo	Capital de Trabajo	Insumos	Inversión productiva	Total
Marañón*	L163,145	L81,163		L244,308
Ganadería**	L67,343	L176,480	L764,446	L1,008,269
Turismo***				L158,438,808

* Se tomo de referencia un plan de inversión para siembra y mantenimiento de una hectarea de marañón considerando la inversión de 5 años

** Costo promedio de un inversionista del sector de ganadería, bajo la aplicación de una tasa anual del 23% pagado a 36 meses credito PYME con Banco Popular

***Recaudación del IHT de tasa turística percibida del sector turismo en el 2019

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

3.9. Sistema Financiero Estatal Para El Desarrollo

a. Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA)

El Banco Nacional de Desarrollo Agrícola, BANADESA, ocupa una posición relevante

como instrumento eficaz al servicio de la producción nacional de los sectores agrícolas, pecuario e industrial a fin de lograr una mayor diversificación y sistematización de las actividades económicas del país.

- i. Oferta de Productos: La oferta de productos financieros del Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA) se establece por tipo de cuentas y por crédito a los sectores. La oferta de productos por tipo de cuentas establece tres tipos las cuentas de ahorro, depósitos a plazo y cuentas de cheque.

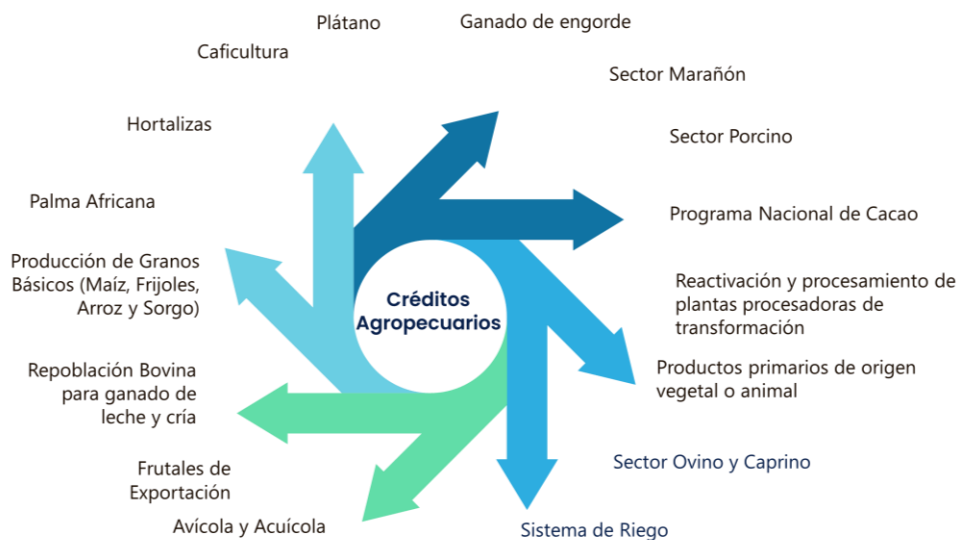
Figura No. 13: Oferta de Productos por Tipos de Cuentas



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

- ii. Oferta de Créditos Agropecuarios: Por otra parte, la oferta de productos por crédito se establece primeramente por créditos agropecuarios, créditos Mypime y créditos de viviendas los cuales se detallan a continuación:

Figura No. 14: Oferta de Créditos Agropecuarios por rubro



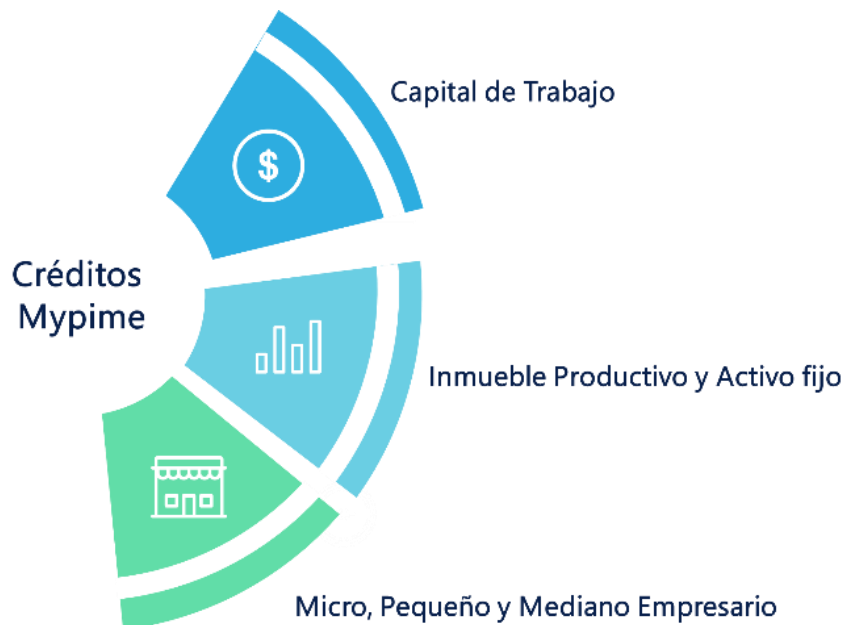
Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

El número de productos financieros de BANADESA por crédito agropecuarios son un total de 16 productos de los cuales están incluyen al sector marañón, repoblación bovina para ganado de leche como cría y ganado de engorde, al igual que la reactivación y procesamiento de planta procesadoras de transformación, entre otros.

ii. Oferta de Créditos MiPyME

Así mismo, el número de productos de BANADESA por crédito Mypime se establecen únicamente tres: capital de trabajo, inmueble productivo y activo fijo, y micro, pequeña y medianos empresarios.

Figura No. 15: Oferta de Crédito MiPyME



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

iv. Oferta de Créditos para Vivienda

Finalmente, el número de productos financieros de BANADESA por crédito para viviendas se establecen en 5 tipos de crédito los cuales son:

construcción de vivienda, liberación de lotes construcción simultánea, mejoras de vivienda, compra de lotes y construcción simultaneas y compra de vivienda nueva (proyectos certificados por CONVIVIENDA).

Figura No. 16: Créditos para viviendas



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

v. Detalle de Productos Financieros Apertura Mínima de Cuenta

Tabla No. 22: Productos Financieros Apertura Mínima de Cuenta

Apertura Mínima de Cuenta

Tipo de apertura	Moneda nacional	Moneda extranjera
Apertura de cuenta de ahorro	Lps. 1000.00	\$. 300.00
Apertura de cuenta de cheque	Lps. 5000.00	\$. 1000.00

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

vi. Detalle de Productos Financieros Tasa Vigente para Cuenta de Ahorro

Tabla No. 23: Productos Financieros Tasa Vigente para Cuenta de Ahorro

Tasa Vigente para Cuenta de Ahorro

Productos pasivos (cuenta de ahorro)	Tasa	Monto
Cuenta de ahorro moneda nacional	De 0.00% hasta 1.50% anual	De Lps 0.00 hasta Lps 500,000.01 en adelante
Cuenta de ahorro moneda extranjera	De 0.00% hasta 0.12% anual	De \$ 0.00 hasta \$ 100,000.01 en adelante

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

vii. Detalle de Productos Financieros Tarifa de Emisión de Cuenta de Cheques

Tabla No. 24: Productos Financieros Tarifa de Emisión de Cuenta de Cheques

Tarifa de Emisión de Cuenta de Cheques

Tarifa de emisión de cuenta de cheques	Tarifa	Monto
Cheques certificados	De Lps. 250 hasta Lps. 1500	De Lps 50.00 hasta Lps 1000,000.01 en adelante
Cheques de caja		De Lps 50.00 hasta Lps 1000,000.01 en adelante

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

viii. Detalle de Productos Financieros Tasa Vigente de Certificados de Depósito

Tabla No. 25: Productos Financieros Tasa Vigente de Certificados de Depósito

Tasa Vigente de Certificados de Depósito

Certificados de depósito a plazo	Tasa	Monto
Depósitos moneda nacional	De 0.25% hasta 1.10% seis meses / De 0.35% hasta 1.20% anual	De Lps 1000.00 hasta Lps 500,000.01 en adelante
Depósitos moneda extranjera	De 0.03% hasta 0.18% seis meses / De 0.05% hasta 0.20% anual	De \$ 5000.01 hasta \$ 100,000.01 en adelante

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

b. Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI)

BANHPROVI tiene como objetivo implementar el enfoque de banca de desarrollo para contribuir al desarrollo de los sectores productivos, ambientales, y excluidos de la economía, con enfoque de género; además, pretende aumentar el acceso a financiamiento con enfoque de género a los sectores productivos, ambientales, y excluidos de la

economía a fin de ampliar sus oportunidades económicas y de negocios.

La oferta de productos financieros del Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI) se establece por medio de financiamiento de primer piso, segundo piso y otros servicios bancarios.

i. Oferta de Productos de Crédito de Primer Piso

Figura No. 17: Oferta de Productos de Crédito de Primer Piso



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

El número de productos financieros que ofrece BANHPROVI es de 11, los cuales se desglosan en financiamiento de primer piso e incluyen, entre otros, los microcréditos, créditos agropecuarios, créditos a vivienda y créditos a Pyme; seguidamente, en financiamiento de

segundo piso, contiene créditos para bienes y muebles, créditos a producción créditos de vivienda y créditos a Pyme y finalmente otros servicios los cuales incluyen los fondos de garantía, transacciones electrónicas y fideicomisos.

Tabla No. 26: Oferta de Financiamiento de Primer Piso

Financiamiento de Primer Piso (Créditos)

Productos activos (Créditos)	Tasa de Interés	Plazo	Monto	Forma de pago	Garantía	Sectores atendidos/ Destino
Emprendimiento	Desde 1.50% mensual	N/A	hasta Lps. 300,000 para capital de trabajo.	Mensual	Hipotecaria, Prendaria / Moviliaria, Reciproca y Accesorias	Servicios, comercio, turismo, transporte y compra de activos.
Microcrédito	Desde 1.25% mensual	Plazo Activo Fijo: 84 meses/ Plazo Capital de Trabajo: 36 meses	Financiamiento hasta L720,000 para activo fijo/ Financiamiento hasta L500,000 para capital de trabajo.	Mensual	Hipotecaria Prendaria Reciproca Mobiliaria y Accesorias.	Servicios, comercio, turismo, transporte y compra de activos.
Agropecuario	Desde 10% Tasa de Interés anual	Capital de Trabajo: Hasta 36 Meses Monto Hasta: L6 Millones / Capital de Inversión: Hasta 120 Meses Monto Hasta: L20 Millones	Monto Hasta L20,000,000 Período de Gracia hasta 2 Años	N/A	N/A	Agropecuario / Agroindustria: Producción Agrícola Producción Pecuaria Agroindustria
Convenios Agropecuarios	Desde 10% Tasa de Interés Anual	N/A	Monto Hasta L6,000,000 Préstamos a la Medida	N/A	N/A	Destino: Libranzas Agropecuarias
PyME	Desde 10% Tasa de Interés Anual	N/A	Financiamiento hasta L3.0 millones para Capital de Trabajo/ Financiamiento hasta L20.0 millones para Capital de Inversión	Mensual	Hipotecaria Prendaria Reciproca Mobiliaria Accesorias	Rubros: Servicios, Comercio, Turismo, Transporte, Compra de activos.
PyME Constructor	Desde 10% Interés Anual	72 meses/ Período de Gracia: Hasta 18 meses	Financiamiento hasta L30 millones	Mensual	N/A	Proyectos habitacionales

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

ii. Oferta de Productos de Crédito de Segundo Piso

La Banca de Segundo Piso tiene como finalidad canalizar fondos al consumidor a través de entidades de crédito, realizando colocaciones por medio de intermediarios

financieros como los bancos comerciales, cooperativas, cooperativas productivas, cajas rurales y sociedades financieras. Brindando recursos financieros para fines determinados como ser el desarrollo en los sectores de Vivienda, Producción y PYMES.

Figura No. 18: Oferta de Productos de Crédito de Segundo Piso



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

Tabla No. 27: Oferta de Financiamiento de Segundo Piso (Crédito habitacional)

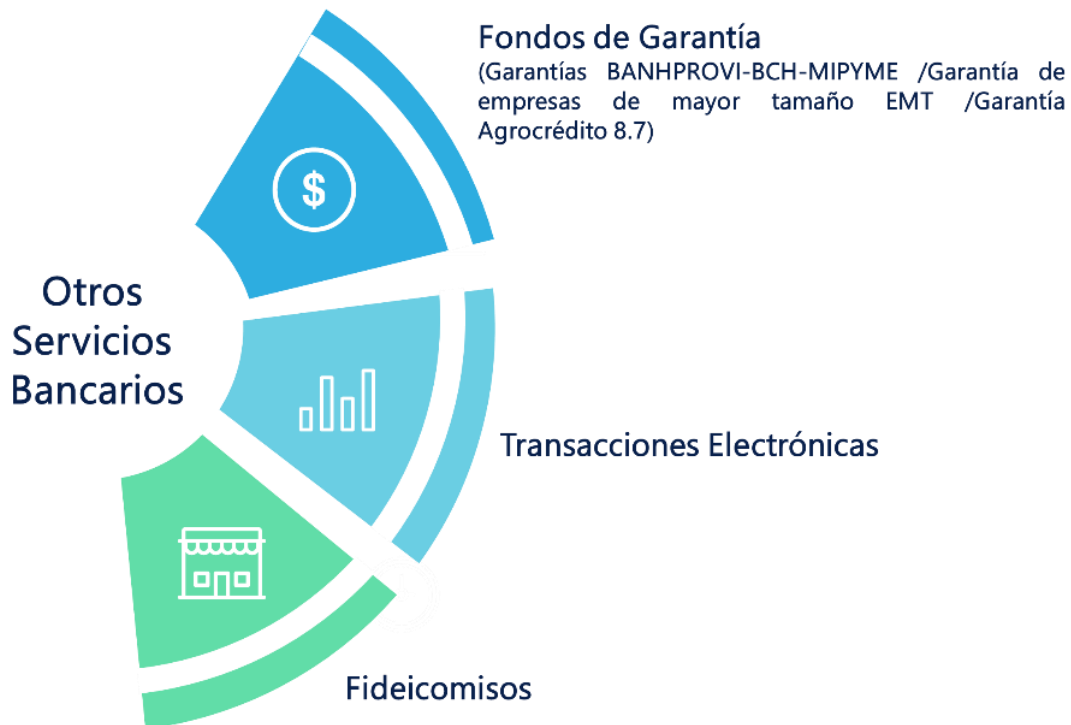
Financiamiento de Segundo Piso (Créditos) habitacional

Productos activos (Créditos)	Tasa de Interés	Plazo	Monto	Forma de pago	Garantía	Sectores atendidos/ Destino
Vivienda para una vida mejor	Tasa de Interés 5% Anual	Plazo Hasta: 240 meses Construcción 120 Meses Reparación	Monto Hasta: L910,000.00 / L364,000.00 Reparación	Mensual	Garantía Hipotecaria, Prendaria / Moviliaria, Recíproca y Accesoría.	Compra de Vivienda Nueva o Usada. Construcción de Vivienda.
Vivienda clase media	Tasa de Interés 11.5% / 8.7% Anual	Plazo Hasta: 240 Meses. 180 Meses Mejora.	Monto Hasta: L2,000,000.00 /L2,718,724.00 L.800,000 Mejora de vivienda.	N/A	Garantía hipotecaria en primer grado cedida a favor del BANHPROVI, del bien inmueble objeto de redescuento.	Compra de vivienda nueva. Construcción de Vivienda. Compra de lote y construcción de vivienda. Liberación de lote y construcción de vivienda.
Proyectos habitacionales	Tasa de Interés 11.5% Anual	Plazo Hasta: 30 meses Período de Gracia: 12 meses	Monto Hasta L50,000,000.00 Millones		Garantía hipotecaria sobre el bien objeto de redescuento mas sus mejoras, se podrá otorgar hasta un máximo de 2 financiamientos	Urbanización y Construcción de viviendas, tanto en propiedad horizontal como vertical.

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

iii. Oferta otros Productos Financieros

Figura No. 19: Oferta de Otros productos financieros



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

iv. Detalle de Productos Financieros, Financiamiento de Segundo Piso (Créditos) Producción

Tabla No. 28: Oferta de Financiamiento de Segundo Piso (Créditos) Producción

Financiamiento de Segundo Piso (Créditos) producción

Productos activos (Créditos)	Tasa de Interés	Plazo	Monto	Forma de pago	Garantía	Sectores atendidos/ Destino
Producción agrícola	Tasa de Interés 10% anual	Capital de Trabajo: Plazo: 24 Meses/ Activo Fijo: 10 Meses Plazo Periodo de Gracia: 2 Años	Monto Hasta L10,000,000.			Producción Agrícola: Semilla Instalación y mejoramiento de viveros Insumos Sarán para sombra Sistema de riego Maquinaria y equipo agrícola
Producción pecuaria	Tasa de Interés 10% anual	Capital de Trabajo: Plazo: 36 Meses/ Activo Fijo: 120 Meses Plazo Periodo de Gracia: 2 Años AF. 1 Año CT.	Monto Hasta L10,000,000.			Inversión para: Bovinos / Acuicola / Avicultura / Porcinos
Industria/Agroindustria	Tasa de Interés 10% anual	Capital de Trabajo: Plazo: 24 Meses/ Activo Fijo: 120 Meses Plazo Periodo de Gracia: 2 Años AF. 6 Meses CT.	Monto Hasta L50,000,000.			Agroindustria: Transformación de productos de origen animal o vegetal.
Producción, Comercialización de Café, Granos Básicos y Hortalizas	Tasa de Interés 12% anual	Capital de Trabajo: Plazo: 8 Meses	Monto Hasta L10,000,000.			Comercialización de Café, Granos Básicos y Hortalizas
Energía Renovable	Tasa de Interés 10% anual	Capital de Trabajo: Plazo: 36 Meses Pago de proveedores y mano de obra/ Activo Fijo: 144 Meses Plazo Periodo de Gracia: 3 Años AF.6 Meses CT.	Monto Hasta L50,000,000.	N/A	N/A	Inversión para: maquinaria y equipo para generación de energía Instalación de la maquinaria Compra de componentes operativos
Servicios	Tasa de Interés 10% anual	Capital de Trabajo: Plazo: 36 Meses/ Activo Fijo: 120 Meses Plazo Periodo de Gracia: 2 Años AF. 1 Año CT.	Monto Hasta L50,000,000.			Inversión para: Adquisición de tecnología Mobiliario y equipo para operatividad del negocio
Equipamiento de Hoteles, Turismo	Tasa de Interés 10% anual	Capital de Trabajo Plazo: 3 Años Costos y gastos operativos: Pago de planilla, publicidad y materias primas	Monto Hasta L10,000,000.			Inversión para: Construcción, ampliación, remodelación y acondicionamiento de Hoteles y restaurantes Compra de equipo y suministros para operatividad
Reactivación del Sector Turismo	Tasa de Interés 10% anual	Capital de Trabajo: 7 Años Periodo de Gracia: 2 Años CT.	Monto Hasta L5,000,000			Inversión para: Personas Naturales y Jurídicas
Fondo de Liquidez operativo para las Entidades de Microfinanzas de Honduras (REDMICROH) y de otras Microfinancieras	Tasa de Interés 12% anual	Capital de Trabajo: 4 Años Plazo Periodo de Gracia: 2 Año CT.	Monto Hasta L30,000,000.			Inversión para: Exclusivamente para capital de trabajo

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

v. Detalle de Productos Financieros, Financiamiento de Segundo Piso (Créditos) Agrocrédito

Tabla No. 29: Oferta de Financiamiento de Segundo Piso (Créditos) Agrocrédito

Financiamiento de Segundo Piso (Créditos) agrocrédito

Productos activos (Créditos)	Tasa de Interés	Plazo	Monto	Forma de pago	Garantía	Sectores atendidos/ Destino
Producción agrícola	Tasa de Interés 5% Anual	Capital de Trabajo: L3.0 Millones Plazo: 3 Años Periodo de Gracia: 18 Meses/Activo Fijo: 10 Años Plazo Periodo de Gracia: 3 Años	Monto Hasta L10,000,000.	N/A	N/A	Producción Agrícola: Establecimiento de cultivos.
Producción pecuaria		Capital de Trabajo: L3.0 Millones Plazo: 2 Años Periodo de Gracia: 18 Meses/ Activo Fijo: 10 Años Plazo Periodo de Gracia: 3 Año	Monto Hasta L10,000,000. Para Activo Fijo.			Producción Pecuaria: Todas las actividades relacionadas con explotaciones animales (bovinos, acuicola, porcinos, avicultura, caprinos, ovejos, otros)
Ganadería		Capital de Trabajo: Plazo: 24 Meses/ Activo Fijo: 120 Meses Plazo Periodo de Gracia: 2 Años AF. 6 Meses CT.	Monto Hasta L50,000,000.			Inversión: Actividades relacionadas con explotaciones ganaderas de bovinos y especies menores
Agroindustria		Capital de Trabajo: L3.0 Millones Plazo: 3 Años Periodo de Gracia: 18 Meses/Activo Fijo: 10 Años Plazo Periodo de Gracia: 3 Años	Monto Hasta L15,000,000. Para Activo Fijo.			Agroindustria: Financiamientos para la operatividad y acondicionamiento de plantas procesadoras de productos agroalimentarios

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

vi. Detalle de Productos Financieros, Financiamiento de Segundo Piso (Créditos) Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Tabla No. 30: Oferta de Financiamiento de Segundo piso (Créditos) MiPyME

Financiamiento de Segundo Piso (Créditos) Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Productos activos (Créditos)	Tasa de Interés	Plazo	Monto	Forma de pago	Garantía	Sectores atendidos/ Destino
Micro empresa	Tasa Sujeta a negociación con el Intermediario Financiero	Capital de Trabajo: 24 Meses Plazo/ Activo Fijo: 84 Meses Plazo Periodo de Gracia: 24 Meses	Monto Hasta L300,000.00 Para Capital de Trabajo y Activo Fijo.	N/A	N/A	Micro-Empresa: Agropecuario. Servicios. Comercio. Siembra de granos básicos, Hortalizas y plátano (Sola capital de trabajo). Turismo. Transporte. Industria.
Pequeña empresa			Monto Hasta L800,000.00 Para Capital de Trabajo y Activo Fijo			
Mediana empresa			Monto Hasta L2,000,000.00 Para Capital de Trabajo y Activo Fijo			

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

vii. Detalle de Productos Financieros, Financiamiento de Segundo Piso (Créditos) Bienes e Inmuebles

Tabla No. 31: Oferta de Financiamiento de Segundo Piso (Créditos) Bienes e Inmuebles

Financiamiento de Segundo Piso (Créditos) Bienes e Inmuebles

Productos activos (Créditos)	Tasa de Interés	Plazo	Monto	Forma de pago	Garantía	Sectores atendidos/ Destino
Urbanización de Terrenos	12% Tasa de Interés Usuario Final	Plazo Máximo: 24 meses /Tiempo de Gracia: 12 mese	Financiamiento Hasta L30,000,000	Forma de Pago: De acuerdo al flujo	Tipo de Garantía: Hipotecaria (del bien inmueble objeto de redescuento)	Urbanización de Terrenos: Para proyectos habitacionales. Para otros proyectos «No Habitacionales».
Bodegas, Centros Comerciales, Locales Comerciales y Naves Industriales		Plazo Máximo: Venta 2 Años	Financiamiento Hasta L15,000,000			Bodegas, Centros Comerciales, Locales Comerciales y Naves Industriales
Lote y Construcción - Centros Educativos y Hospitales		Plazo Máximo: 10 Años Tiempo de Gracia: 2 Años	Financiamiento Hasta L15,000,000			Lote y Construcción – Centros Educativos y Hospitales
Condominios o Apartamentos		Plazo Máximo: Venta: 2 Años Alquiler: 12 Años /Tiempo de Gracia: 1 Año	Financiamiento Hasta L10,000,000			Condominios o Apartamentos: De edificios de condominios o apartamentos o construcción.
Centros Turísticos, compra de inmuebles nuevos		Plazo Máximo: 10 Años Tiempo de Gracia: 1 Año	Financiamiento Hasta L15,000,000			Centros Turísticos, compra de Inmueble nuevo
Mejoras a los Inmuebles		Plazo Máximo: 10 Años Tiempo de Gracia: 6 meses	Financiamiento Hasta L10,000,000			Mejoras a los Inmuebles de los Destinos Enmarcados Dentro de Bienes Inmuebles Productivos

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

3.10. Garantías Del Sistema Financiero

Sociedad Administradora de Fondos de Garantía Recíproca (CONFIANZA SA-FGR) es la primera Sociedad Administradora de Fondos de Garantía del país, su objetivo principal es facilitar a través de la Garantía Recíproca, el acceso al crédito de sectores productivos como ser: MIPYME, agropecuario, educativo, cafetero y vivienda social, impulsando la inclusión financiera.

A continuación, se detallan los diferentes fondos de garantía que administra Confianza:

- Fondo de Garantía para MIPYME (FOGMIPYME): Tiene el objetivo de impulsar el acceso al financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYMES) de nuestro país, con el fin de conceder garantías o avalar los créditos otorgados por el Sistema Financiero.

El FOGMIPYME está dirigido a micro, pequeños y mediana empresa del país dedicadas a diferentes actividades productivas, y que no cuentan o carecen de una garantía para el acceso a productos financieros.

La garantía de crédito se puede adquirir a nivel nacional, cubre hasta un 50% de

garantía en el crédito, no se requiere de un aval.

Proceso para obtener la garantía para MIPYME (FOGMIPYME) se establece en cinco pasos los cuales se muestran en la siguiente figura:

Figura No. 20: Proceso para obtener la garantía para MIPYME (FOGMIPYME)



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

Los créditos del Fondo de Garantía para MIPYME están destinados a:

- ✓ Capital de trabajo
- ✓ Compra de Maquinaria
- ✓ Compra de Materia Prima

b. El Fondo de Garantías para Vivienda Social (FOGAVIS): el fondo de garantía tiene la finalidad de mejorar el acceso al financiamiento para la adquisición de

vivienda nueva o usada, mejoramiento de vivienda o construcción de vivienda en terreno propio. Concediendo la garantía requerida en los créditos otorgados por el Sistema Financiero.

El Fondo de Garantías para Vivienda Social está dirigido a personas naturales que desean comprar su vivienda, hacerle mejoras a una ya existente o comprar un lote de terreno, este fondo busca brindar

una solución habitacional facilitando el acceso a una vivienda digna.

La garantía de crédito se puede adquirir a nivel nacional, cubre hasta un 20% de garantía en el crédito, no se requiere de un aval.

Proceso para obtener la garantía para Vivienda Social (FOGAVIS) se establece en cinco pasos los cuales se muestran en la siguiente figura:

Figura No. 21: Proceso para obtener la garantía para Vivienda Social (FOGAVIS)



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

Los créditos del Fondo de Garantías para Vivienda Social están destinados a:

- ✓ Construcción de vivienda
- ✓ Compra de Lotes de Terreno
- ✓ Mejoras de vivienda
- ✓ Compra de vivienda nueva o usada

- c. El Fondo de Garantía Agrícola (FAGRE): Este fondo tiene el propósito de facilitar el acceso al financiamiento de proyectos en materia de producción, comercialización, transformación de materia prima y

capitalización, concediendo la garantía requerida en los créditos otorgados por el sistema financiero.

El Fondo de Garantía Agrícola está dirigido a impulsar a micro, pequeños y medianos productores del agro y ganadería, potenciando la generación de materias primas en la cadena de valor productiva y apoyando los sectores estratégicos de la economía del país.

La garantía de crédito se puede adquirir a nivel nacional, cubre hasta un 50% de garantía en el crédito, no se requiere de un aval.

Proceso para obtener la garantía Agrícola (FAGRE) se establece en cinco pasos los cuales se muestran en la siguiente figura:

Figura No. 22: Proceso para Obtener la Garantía Agrícola (FAGRE)



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

Los créditos del Fondo de Garantía Agrícola están destinados a:

- ✓ Capital de trabajo
- ✓ Compra de Maquinaria y Equipo (Sectores Productivos)
- ✓ Compra de Materia Primas
- ✓ Comercialización

d. El Fondo de Garantía para el Sector Cafetero (FONCAFÉ): Tiene el propósito de impulsar y respaldar el acceso al financiamiento en la cadena productiva del Sector Cafetalero, por medio de garantías recíprocas, en sus necesidades crediticias

de capital de trabajo, compra de activos y equipo, así como operaciones de refinanciamiento y readecuación de préstamos, contribuyendo al desarrollo sostenible de este importante sector.

Este fondo está enfocado en respaldar créditos de productores) de café a nivel nacional, con el fin de incrementar su producción y comercialización, mejorar el proceso productivo y la cadena de valor. Lo que contribuye en la generación de empleo y beneficios indirectos a personas vinculadas a este sector.

La garantía de crédito atiende prestamos nuevos, refinanciados o adecuados; además, se puede adquirir a nivel nacional, cubre hasta un 50% de garantía en el crédito, no se requiere de un aval.

Proceso para obtener la garantía para el sector cafetero (FONCAFÉ) se establece en cinco pasos los cuales se muestran en la siguiente figura:

Figura No. 23: Proceso para Obtener la Garantía para el Sector Cafetero (FONCAFÉ)



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

Los créditos del Fondo de Garantía para el Sector Cafetalero están destinados a:

- ✓ Capital de trabajo.
- ✓ Compra de Maquinaria y equipo relacionados con el sector cafetero.
- ✓ Mantenimiento de las fincas de café.
- ✓ Refinanciamiento y readecuación de créditos cafetero

- e. El Fondo de Garantía para la Pesca Artesanal (FOGAPE): Tiene el objetivo de garantizar operaciones crediticias de pescadores en todo el Litoral Atlántico, comprendiendo los Departamentos de Cortés, Atlántida, Colón y Gracias a Dios.

Dicho fondo de garantía está dirigido a pequeños pescadores artesanales, u organizaciones, centros de acopio, unidades productivas en la cadena de producción, MIPYMES del sector pesquero artesanal en el litoral atlántico de Honduras, departamentos comprendidos desde Puerto Cortes hasta Gracias a Dios.

La garantía de crédito se puedes adquirir a nivel nacional, cubre hasta un 50% de garantía en el crédito, no se requiere de un aval.

Proceso para obtener la garantía para la Pesca Artesanal (FOGAPE) se establece en

cinco pasos los cuales se muestran en la siguiente figura:

Figura No. 24: Proceso para Obtener la Garantía para la Pesca Artesanal (FOGAPE)



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

Los créditos del Fondo de Garantía para la Pesca Artesanal están destinados a:

- ✓ Capital de trabajo
- ✓ Compra de Maquinaria
- ✓ Equipo de Refrigeración y Energía Renovable

f. El Fondo de Garantía para la Educación Técnica y Profesional (FOGADE): Garantiza planes de financiamiento de Educación Media, Técnica o Universitaria, permitiendo a personas naturales alcanzar sus sueños y metas profesionales.

3.11. Limitaciones Del Sistema Financiero en la Región del Golfo de Fonseca

Sustentado en el estudio del Proyecto Oportunidades Rurales (Swisscontact, 2021) se identifican diferentes limitaciones en el sistema

financiero las cuales se enuncian a continuación:

- a. Sistema Bancario: tienen un limitado conocimiento de metodologías para atender al sector, tienen un reducido contacto con otras organizaciones para acceder al sector, limitada oferta de productor y servicios financieros adaptados al sector, así como, una mala apreciación de estos sectores y estos se encuentran desvinculados a la filosofía del sector bancarios que atenderlos lo perciben más como una actividad de responsabilidad social empresarial; además, tienen limitadas garantías y falta de regulaciones diferenciadas.
- b. Microfinancieras: Demuestran escasos de financiamiento focalización a estos sectores puntuales y con limitado acceso a fondos de largo plazo, limitada tecnología

y logística para masificar los productos financieros, la regulación les exige el cumplimiento de indicadores de regulación que limita la metodología de inclusión de este tipo de sectores, así como, el impacto negativo de la reserva exigida sobre la cartera en cuanto a la calificación de los clientes, finalmente están sujetos a restrictivos requisitos de uso de líneas de crédito o de financiamiento es decir que tienen limitación en sus garantías.

- c. Cooperativas de ahorro y crédito: Limitada tecnología y logística para masificar los productos financieros, limitado conocimiento de metodologías para atender estos sectores, escasos de financiamiento y limitación de garantías.

3.12. Comité de Servicios Financieros del Golfo de Fonseca.

En concordancia con la situación del mercado financiero en el Golfo de Fonseca, conlleva a resaltar la necesidad que, a nivel regional, se constituya un Comité de Servicios Financieros bajo el liderazgo de la API que establezca y promueva un sistema financiero nativo de la región del Golfo de Fonseca; además, que impulse la promoción de Inversiones, como alianza pública - privada encargada de formular y gestionar el financiamiento de proyectos estratégicos en la región.

De hecho, el Comité de Servicios Financieros sería la instancia de la API responsable de

diseñar y promover los productos financieros que se adapten a las necesidades, análisis de riesgos, potencialidades a nivel de cadenas de valor en los diversos sectores productivos de la región a nivel de cadenas de valor, proveyendo oportunidades financieras a cada eslabón de la cadena. Dicho de otra manera, el Comité de Servicios Financieros estará encargado de establecer un vínculo entre la oferta y la demanda de productos financieros de la Región del Golfo de Fonseca, uniendo los intereses de los sectores productivos y los propios del sistema financiero instalado en la Región.

3.13. Diseño de los Servicios Financieros en la Región del Golfo de Fonseca

El sistema financiero privado que opera actualmente en la RGF presenta varias desventajas en lo que respecta a la oferta financiera para los productores del sector marañón, ganadero y turismo, en vista que los productos financieros ofertados no están diseñados exclusivamente para satisfacer las necesidades financieras de cada uno de los sectores de estudio. Lo anterior tiene como consecuencia limitaciones al acceso de financiamiento al sector productivo.

Por otra parte, las tasas de interés y la forma de pago de los distintos productos de crédito que brinda las diferentes instituciones financieras privadas, no están adecuadas a la capacidad productiva de cada uno de los productores del sector marañón, ganadero y turismo, ya que

estos están limitados a los ciclos productivos y de comercialización del producto marañón o de la producción ganadera y las temporadas en la prestación de servicios de turismo; lo anterior, es considerado con efecto a las diferentes limitaciones que presenta el sistema financiero, en lo que respecta a la falta de conocimiento de las demandas de recursos por los sectores productivos o metodologías para atender a cada sector de la RGF y por tanto brinda una oferta financiera restringida.

Resulta oportuno mencionar, como una de las ventajas actuales, que se identifican dentro del sistema financiero, son los servicios provistos por CONFIANZA SA-FGR siendo la primera Sociedad Administradora de Fondos de Garantía del país, la cual facilita el acceso a productos de créditos financieros a los productores de distintos sectores económicos a través de diferentes fondos de garantía (garantía recíproca).

Otro aspecto por mencionar, resalta el sector financiero público, el cual pone a disposición una oferta financiera más amplia, acorde a las necesidades requeridas por cada sector productivo, en particular de marañón, ganadería y turismo, igualmente brinda diferentes tipos de productos financieros con tasas de interés y formas de pago acordes a las

necesidades que caracterizan cada tipo de productor.

Finalmente, se puede considerar que el sector financiero privado, aunque cuenta con una oferta de productos financieros en la Región del Golfo de Fonseca, estos no son diseñados para las distintas necesidades de cada uno de los productores del sector marañón, ganadería y turismo; sin embargo, estos productos financieros disponibles, por parte de dicho sector, pueden mejorarse o ampliarlos con nuevos productos financieros, que compitan con los ofrecidos por el sector financiero público, como es el caso de BANHPROVI, de fácil acceso, oportuno y se acondicionen a cada una de las necesidades financieras existentes de los productores de la RGF.

Los servicios financieros para las iniciativas identificadas estarían vinculadas a los siguientes productos financieros:

- a. Productos Financieros en Marañón.
(Producción y Agroindustria)

Se identificó la siguiente disponibilidad de productos financieros, provistos por el sistema financiero público y privado para la producción de Marañón:

Tabla No. 32: Oferta de Productos Financieros a la Producción del sector Marañón

Producción del sector Marañón

Materia prima, mantenimiento y mejoras para la finca de marañón

Producto: Crédito individual para incremento de producción: Capital de trabajo (compra de materia prima y transporte), y activos productivos (mejora de plantas de procesamiento y compra de equipo)

Tipo de institución financiera	Instituciones Financieras Privadas			Instituciones Financieras Públicas	
	Banco popular	FINSOL (PYMEFINSOL)	FUNED VISIO FUND OPDF (Credi mejora)	BANHPROVI	
				Financiamiento de primer piso	Financiamiento de segundo piso
Monto	Lps. 6,000- Lps. 720,000	Lps. 500,0001 - Lps. 2,000,000	Lps. 500 - Lps. 500,000	Lps. 6,000,000 (capital de trabajo)/ Lps. 20,000,000 (capital de inversion)	Monto hasta Lps. 10,000,000
Tasa de interes	30%- 62% mensual	Desde 17 % mesual	3.50% mensual	10% Anual	10% Anual
Plazo	18 meses	60 meses	De 4 a 36 meses	36 meses (capital de trabajo)/ 120 meses (capital de inversion)	24 meses (capital de trabajo)/ 10 meses (activo fijo), 2 años de gracia
Forma de pago	Pagos mensuales durante el primer semestre (durante febrero, marzo, abril, y mayo. Meses de producción y comercialización) deacuerdo al flujo de caja de producción y comercialización	Pagos mensuales durante el primer semestre (durante febrero, marzo, abril, y mayo. Meses de producción y comercialización) deacuerdo al flujo de caja de producción y comercialización	Quincenal y mensual	Pagos mensuales durante el primer semestre (durante febrero, marzo, abril, y mayo. Meses de producción y comercialización) deacuerdo al flujo de caja de producción y comercialización	Pagos mensuales durante el primer semestre (durante febrero, marzo, abril, y mayo. Meses de producción y comercialización) deacuerdo al flujo de caja de producción y comercialización
Garantía (CONFIANZA SA-FGR)	Fiduciario o Hipotecario / (FAGRE) cubre el 50% de garantía	Hipotecario/ (FAGRE) cubre el 50% de garantía	Fiduciario, hipotecario, prendaria y mixta/(FAGRE) cubre el 50% de garantía	Hipotecario/ (FAGRE) cubre el 50% de garantía	Hipotecario/ (FAGRE) cubre el 50% de garantía

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

También se identificó la siguiente disponibilidad de productos financieros, provistos por el sistema financiero público y privado para la Agroindustria del sector Marañón:

Tabla No. 33: Oferta de Productos Financieros a la Producción del sector Marañón

Agroindustria del Sector Marañón

Producto: Crédito individual para incremento de producción: Capital de trabajo (compra de materia prima y transporte), activos productivos (mejora de plantas de procesamiento y compra de equipo) y capital de inversión para agroindustria

Tipo de institución financiera	Instituciones Financieras Privadas				Instituciones Financieras Públicas	
	Banco Popular	FINSOL		FUNED VISIO FUND OPDF (Credi Productivo)	BANHPROVI	
		PYMEFINSOL	AGROFINSOL		Financiamiento de primer piso	Financiamiento de segundo piso
Monto	Lps. 6,000- Lps. 720,000	Lps. 500,0001 - Lps. 2,000,000	Lps. 2,000 - Lps. 500,000	Lps. 500,0001 - Lps. 700,000	Monto hasta Lps. 20,000,000	Monto hasta Lps. 50,000,000
Tasa de interes	30%- 62% mensual	Desde 17 % mesual	Desde 24 % mesual	3.66% mensual	10% Anual	10% Anual
Plazo	18 meses	60 meses	12 meses	De 4 a 24 meses	36 meses (capital de trabajo)/ 120 meses (capital de inversion), 2 años de gracia.	24 meses (capital de trabajo)/ 120 meses (activo fijo), 2 años de gracia.
Forma de pago	Pagos mensuales durante el primer semestre (durante febrero, marzo, abril, y mayo. Meses de producción y comercialización) deacuerdo al flujo de caja de producción y comercialización	Pagos mensuales durante el primer semestre (durante febrero, marzo, abril, y mayo. Meses de producción y comercialización) deacuerdo al flujo de caja de producción y comercialización	Negociada	Semanal, quincenal y mensual	Pagos mensuales durante el primer semestre (durante febrero, marzo, abril, y mayo. Meses de producción y comercialización) deacuerdo al flujo de caja de producción y comercialización	Pagos mensuales durante el primer semestre (durante febrero, marzo, abril, y mayo. Meses de producción y comercialización) deacuerdo al flujo de caja de producción y comercialización
Garantía (CONFIANZA SA-FGR)	Fiduciario o Hipotecario / (FAGRE) cubre el 50% de garantía	Hipotecario/ (FAGRE) cubre el 50% de garantía	Hipotecario/ (FAGRE) cubre el 50% de garantía	Fiduciario, hipotecario, prendaria y mixta/(FAGRE) cubre el 50% de garantía	Hipotecario/ (FAGRE) cubre el 50% de garantía	Hipotecario/ (FAGRE) cubre el 50% de garantía

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

b. Productos Financieros en Ganadería. (Cría y Procesamiento)

Por su parte, para el sector de Ganadería, se identificó la siguiente disponibilidad de productos financieros, provistos por el sistema financiero público y privado para la producción:

Tabla No. 34: Oferta de Productos Financieros al Sector Ganadería

Sector de Ganadería

Producción, agroindustria pecuaria, mantenimiento y mejoras para la finca de Ganadería

Producto: Crédito individual para incremento de producción: Capital de trabajo (compra de materia prima y transporte), activos productivos (mejora de plantas de procesamiento y compra de equipo) y capital de inversión para agroindustria

Tipo de institución financiera	Instituciones Financieras Privadas			Instituciones financieras Publicas		
	Banco Popular	FINSOL (AGROFINSOL)	FUNED VISIO FUND OPDF (Credi agro)	BANHPROVI		
				Financiamiento de primer piso	Financiamiento de segundo piso	
			Producción		Agrocredito	
Monto	Lps. 6,000- Lps. 720,000	Lps. 2,0000 - Lps. 500,000	Lps. 500,0001 - Lps. 700,000	Monto hasta Lps. 20,000,000	Monto hasta Lps. 10,000,000	Monto hasta Lps. 50,000,000
Tasa de interes	30%- 62% mensual	Desde 24 % mesual	3.66% mensual	10% Anual	10% Anual	5% Anual
Plazo	18 meses	12 meses	De 4 a 24 meses	36 meses (capital de trabajo)/ 120 meses (capital de inversion), 2 años de gracia.	36 meses (capital de trabajo)/ 120 meses (activo fijo), 2 años de gracia.	24 meses (capital de trabajo)/ 120 meses (activo fijo), 2 años de gracia.
Forma de pago	Mensual	Negociada	Mensual, trimestral y al	N/A	N/A	N/A
Garantía (CONFIANZA SA-FGR)	Fiduciario o Hipotecario / (FAGRE) cubre el 50% de garantía	Hipotecario/ (FAGRE) cubre el 50% de garantía	Fiduciario, hipotecario, prendaria y mixta/(FAGRE) cubre el 50% de garantía	Hipotecario/ (FAGRE) cubre el 50% de garantía	Hipotecario/ (FAGRE) cubre el 50% de garantía	Hipotecario/ (FAGRE) cubre el 50% de garantía

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

c. Productos Financieros en el sector Turismo.

En lo que respecta al sector Turismo, se identificó la siguiente disponibilidad de productos financieros, provistos por el sistema financiero público y privado para la industria:

Tabla No. 35: Oferta de Productos Financieros a la Industria del sector Turismo

Sector Turismo

Producto: Crédito individual para la inversión: Capital de inversión (Construcción, ampliación remodelación y acondicionamiento de hoteles y restaurantes, compra de equipo y suministros para la operatividad)

Tipo de institución financiera	Instituciones Financieras Privadas			Instituciones Financieras Publicas
	Banco Popular	FINSOL (CRECEFINSOL)	FUNED VISIO FUND OPDF (Credi Fijo)	BANHPROVI (Financiamiento de segundo piso)
Monto	Lps. 6,000- Lps. 720,000	Lps. 50,0001 - Lps. 220,000	Lps. 500 - Lps. 500,000	Monto hasta Lps. 10,000,000
Tasa de interes	30%- 62.49% mensual	Desde 17 % mesual	3.66% mensual	10% Anual
Plazo	24 meses	36 meses	De 4 a 36 meses	3 años (costos, gastos operativos, pago de planillas, publicidad y materias primas)
Forma de pago	Mensual	Semanal, quincenal y mensual	Quincenal, mensual, trimestral al vencimiento.	Mensual
Garantía (CONFIANZA SA-FGR)	Fiduciario o Hipotecario / (FAGRE) cubre el 50% de garantía	Fiducioario, hipotecario, prendaria o reciproca/ (FAGRE) cubre el 50% de garantía	Fiduciario, hipotecario, prendaria y mixta/(FAGRE) cubre el 50% de garantía	Hipotecario/ (FAGRE) cubre el 50% de garantía

Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

4. INICIATIVAS PARA LA ATRACCIÓN DE INVERSIONES, GENERACIÓN DE EMPLEO (Marañón, Ganadería y Cáñamo y sus derivados)

El mapeo es visto como una herramienta propia de la manufactura que busca optimizar los recursos materiales y no materiales que le dan vida a esta actividad económica de la Región Golfo de Fonseca. Con esto se pretende aprovechar las capacidades locales e impulsar el crecimiento de la productividad de ambas cadenas de valor.

Se analizó varios documentos generados en la región mismas que han servido para dibujar el mapa de estas y el mapa de estado futuro, considerando los resultados de la Encuesta de Opinión Empresarial (EOE) contestada por diferentes sectores productivos e institucionales presentes en la región quienes recomendaban usar el Parque Agroindustrial y articulando la Agencia de Promoción y Atracción de Inversiones en la Región Golfo de Fonseca. (Ver Anexo I: Mapeo de Actores para la Competitividad en la RGF)

Consecuentemente, el mapa de la cadena de valor es una herramienta útil para la realización de mejoras en el sector productivo (marañón, ganadera, turismo, entre otros.) ya que a través de una representación gráfica de elementos de producción e información, permite conocer y documentar el estado actual y futuro de un proceso; por lo tanto, contribuye a dar solución a los problemas que se vayan presentando en el proceso productivo, garantizando de esa

forma que en la RGF el sector empresarial agilice sus procesos y aumente sus utilidades.

De hecho, los mapas de valor se utilizan para conocer a fondo el proceso, tanto en la cosecha, de la planta productiva como de la cadena de suministro, hasta llegar a la comercialización. Esta herramienta permite entender completamente el flujo y, principalmente, detectar las actividades que no agregan valor al proceso; además, ha sido uno de los pilares para establecer planes de mejora con su objetivo y un enfoque innovador.

Al observar la cadena de valor, se define una imagen clara de los elementos que participan en el proceso productivo, lo cual permite impulsar al desarrollo de innovaciones por medio de mecanismos y relaciones entre los actores teniendo como estrategia principal las redes de cooperación, la pertenencia de grupos y las relaciones institucionales, tal es el caso de la relación con los proveedores, que podrían representar una buena fuente de innovación entre los diferentes actores reflejado en nuevos productos y servicios más rápidos y eficientes.

En ese sentido, para la Región Golfo de Fonseca se plantea iniciativas para la atracción de inversiones, generación de empleo en el rubro del marañón y la ganadería a ser impulsados

desde la API, con el soporte técnico provisto por DAIT:

4.1. Las Necesidades y Esfuerzos en la Cadena de Valor de Marañón.

En forma específica señala cuales son las necesidades detectadas para mejorar la producción, productividad, áreas de siembra del marañón, la gobernanza en la cadena, las capacidades institucionales y la comercialización. Con esto se sustenta un sólido estudio de factibilidad económico y financiero para promover inversiones con la

mayor rentabilidad y minimizando los riesgos productivos y financieros.

De igual forma resalta los esfuerzos que deben hacer o hacen el sector empresarial para desarrollar un subproducto de la fruta que muchas veces se elimina o descarta al usar solamente la nuez del marañón; en este sentido, resulta imperioso investigar y adaptar conocimientos el uso de la tecnología ecoeficiente, promoción de la asociatividad y organización a nivel de la cadena de valor y la creación de una marca colectiva para comercializar tanto la fruta como la nuez.

Figura No. 25: La Cadena de Valor de Marañón



4.2. Lógica Resumida de la Cadena de Valor de Marañón

Esta herramienta analiza la producción agrícola a nivel de productores, plantas artesanales,

cooperativas y empresas; ambas para la exportación o consumo local. Luego la comercialización internacional a nivel de mayoristas y distribuidor. Al final se articula con el Parque Agroindustrial.

Figura No. 26: Lógica Resumida de la Cadena de Valor de Marañón



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleo y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

De esta forma, además de la consolidación de los eslabones de la cadena, se identifican espacios para la innovación tecnológica e impulsar nuevos mercados en la industria farmacéutica, la propia industria de los cosméticos y la generación de subproductos provenientes de la fruta como jugos naturales, entre otros.

4.3. Cadena de Valor de Marañón, Enfoque Parque Agroindustrial

Analiza los eslabones de productor (orgánico y convencional), el Procesamiento, importación y consumo, todo ello se articula con la Agencia de Promoción de Inversiones y Parque Agroindustrial. Con esto se sustenta un sólido estudio de factibilidad económico y financiero para promover inversiones con la mayor rentabilidad y minimizando los riesgos productivos y financieros.

Figura No. 27: Cadena de Valor de Marañón para la RGF



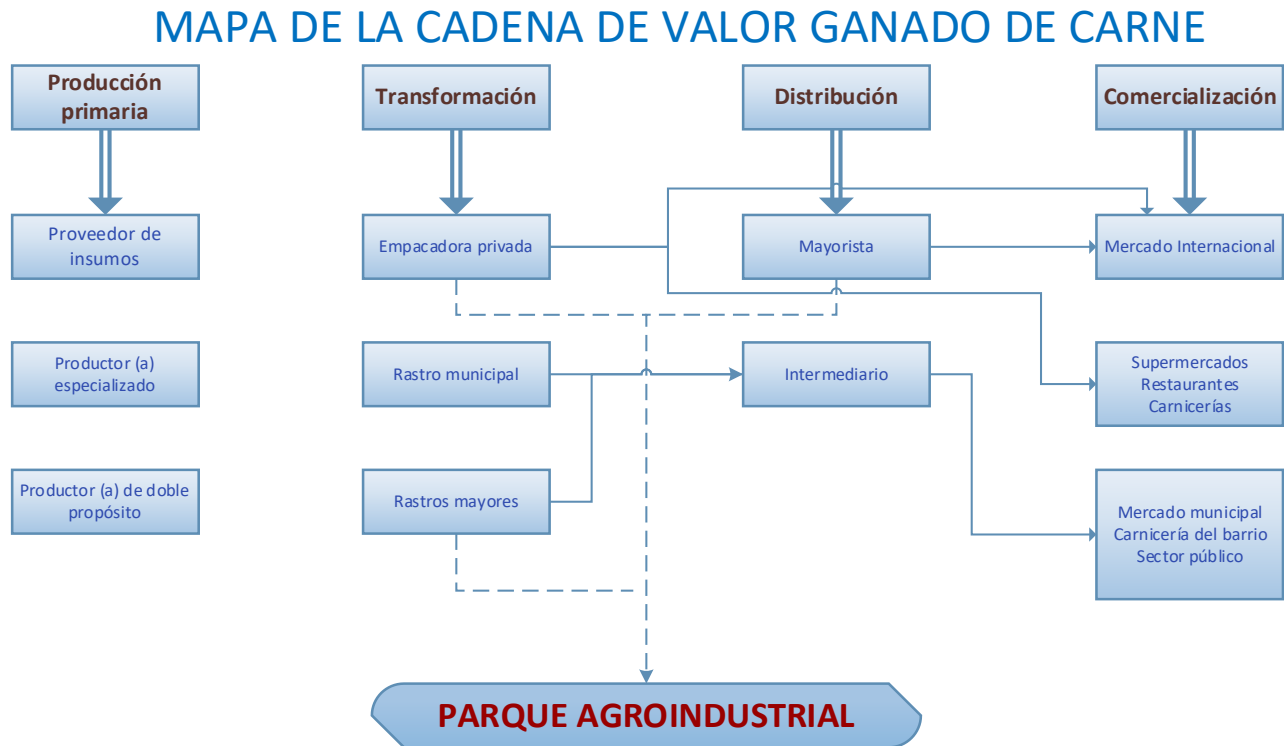
Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleo y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

Este enfoque implica la instalación de un centro logístico de acopio y transformación para la comercialización de productos derivados del sector primario del marañón a productos con valor agregado desde una perspectiva industrial, en mercados más competitivos y rigurosos en los estándares de calidad certificados.

4.4. Cadena de valor Ganado de Carne, Enfoque Parque Agroindustrial

La Herramienta de Cadena de Valor presenta un mapa a nivel de la producción primaria, transformación, distribución y comercialización todo articulado al Parque Agroindustrial.

Figura No. 28: Cadena de Valor Ganado de Carne para la RGF



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

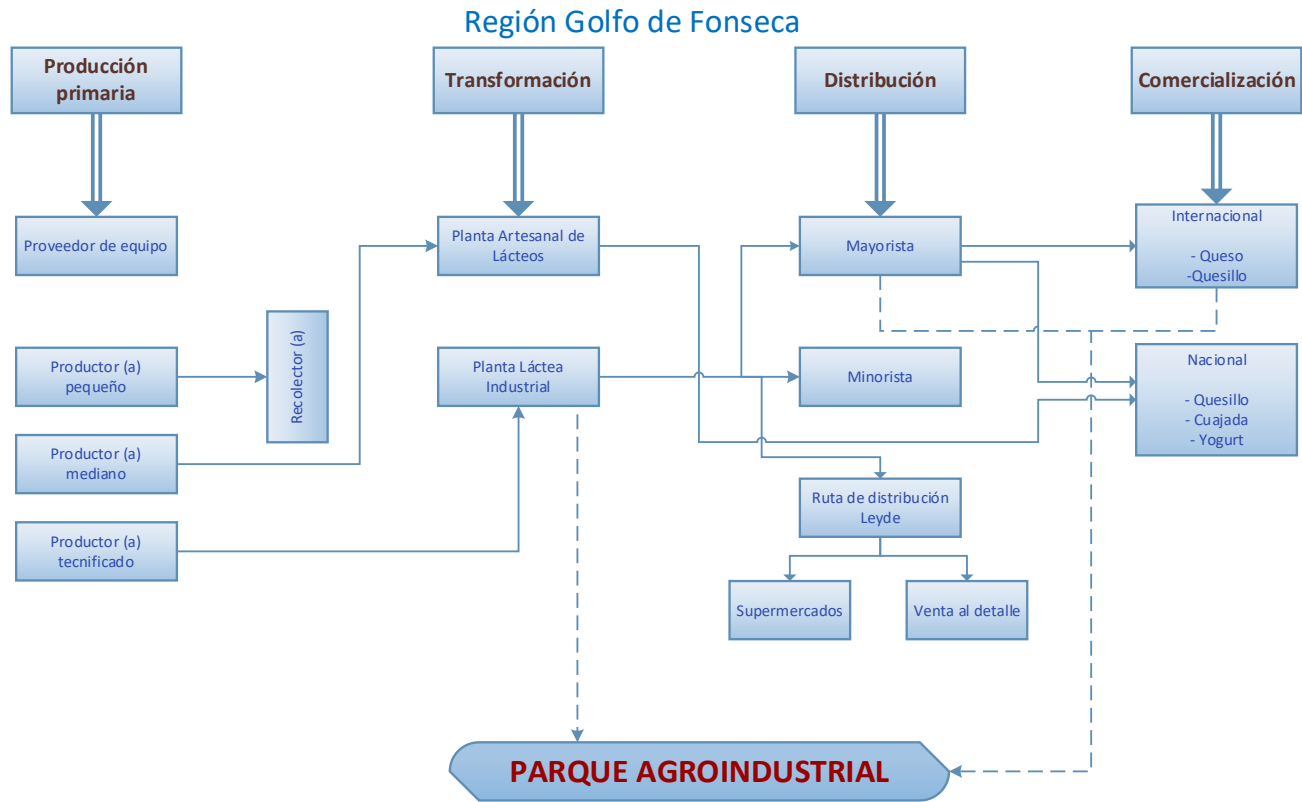
Para el sector de ganadería, además de la consolidación de los eslabones y la gobernanza de la cadena, se identifican espacios para la innovación tecnológica e impulsar nuevos mercados en la industria de la carne procesada y la generación de subproductos provenientes del sector como son los lácteos, talabartería, entre otros.

4.5. Cadena de valor Ganado Láctea, Enfoque Parque Agroindustrial

Por medio del análisis de cadena de valor, se presenta un mapa a nivel de la producción primaria, transformación, distribución y comercialización todo articulado al Parque Agroindustrial. Para ello vincula plantas lácteas industriales (transformación) y la distribución a nivel de mayoristas para comercializar internacionalmente.

Figura No. 29: Cadena de Valor Ganado Láctea para la RGF

MAPA DE LA CADENA DE VALOR GANADERA/LÁCTEA



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

Este enfoque también implica la instalación de un centro logístico de acopio y transformación para la comercialización de productos derivados del sector ganadero a productos con valor agregado desde una perspectiva industrial, en mercados más competitivos y rigurosos en los estándares de calidad certificados.

4.6. Cadena de valor Cáñamo.

Por medio del análisis de cadena de valor para el Cáñamo y sus derivados, se presenta un mapa a nivel de la producción primaria, transformación, distribución y comercialización todo articulado al Parque Agroindustrial. Para ello vincula plantas de procesamiento industriales (transformación) y la distribución a nivel de mayoristas para comercializar internacionalmente.

Figura No. 30: Cadena de Valor Cañamo para la RGF

Cadena de Valor de Cañamo en el Golfo de Fonseca / Agencia de Promoción y Atracción de Inversiones



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros. Noviembre 2021.

Este enfoque también implica la instalación de un centro logístico de acopio y transformación para la comercialización de productos derivados del sector ganadero a productos con valor agregado desde una perspectiva industrial, en mercados más competitivos y rigurosos en los estándares de calidad certificados.

5. LÍNEAS ESTRATÉGICAS PARA LA COMPETITIVIDAD EN LA RGF

Con base a la información disponible de las diferentes variables estudiadas, ajustes e integración de resultados del análisis FODA y Mapeo de Actores Claves en un Plan de Acción sobre las líneas estratégicas para promover la competitividad y atraer las inversiones a la región. En este sentido, es el sector agroindustrial el que reúne una serie de características que permitirán un mejor impacto al implementar una acción articulada en la Región Golfo de Fonseca.

No obstante, se reconoce que el sector agroalimentario es uno de los más importantes para la economía regional y su población; sin embargo, enfrenta serios problemas estructurales como alta pobreza, indigencia, inseguridad alimentaria, mal uso del recurso tierra y agua. Por otro lado, el apoyo institucional ha venido disminuyendo lo que impacta negativamente en el ritmo de crecimiento, exportaciones, producción alimentaria y empleo-ingresos de la población. Entre los factores causales se encuentra el bajo monto de la inversión pública para el sector, menor del 5% (Banco Mundial: 2007), la reducción sustancial del crédito agrícola; menos del 3% del crédito agrícola se destina al agro (Suazo: 2013) y la baja productividad agrícola en granos básicos y ganadería bovina y porcina (CEPAL. 2011); sumado a un menor flujo de inversión extranjera directa.

Todavía siguen vigentes políticas agroalimentarias diseñadas en décadas pasadas, pero que aún no se ha evaluado su impacto ni ajustado a las nuevas prioridades de desarrollo; asimismo, acuerdos y tratados comerciales sin que la RGF saque el provecho debido. De hecho, se tiene la impresión que estos tratados, en especial el CAFTA-RD, han traído más perjuicios que beneficios a los sectores productivos, ya que se afecta la soberanía y seguridad alimentaria con productos de mala calidad y subsidiados sin que el Estado tenga establecido reglas claras para la importación y control de los mismos, tal como existe en los países desarrollados. Se percibe consecuentemente que es muy difícil exportar a estos mercados por las normas de control que se ejercen, pero nosotros no damos un trato igual a las importaciones.

Desde el punto de vista de la competitividad del sector agroalimentario se enfrentan barreras de entrada para los pequeños productores rurales y mi de pymes para participar en el mercado, comercializar internamente en forma eficiente y exportar. Además de los problemas de acceso a nuevos productos financieros y servicios de apoyo comercial, es evidente el rezago tecnológico e innovación, calificación de la mano de obra y falta de acompañamiento de empresas grandes en la transferencia de conocimiento y apalancamiento técnico y comercial. Hay esfuerzos importantes con la conformación de cadenas agroalimentarias y

de valor, pero todavía no hay sinergia de trabajo y alianzas estratégicas entre los eslabones y actores de las cadenas tal como sucede en países como Costa Rica y que actores de ola RGF visitaron recientemente.

La implementación de la estrategia resultante persigue como objetivo principal tecnificar el sector agroindustrial y dar un valor agregado a la producción que actualmente se genera o generará en el futuro a través de las diferentes formas de organización empresarial, Mipyme entre otras.

La adopción de una estrategia en los sectores identificados contribuirá a la mejora de la

competitividad, al ejecutar iniciativas de calidad, cumplir con las normas técnicas para productos alimenticios y normas ambientales, disminuyendo el consumo de recursos, reduciendo costos de producción, mejorando su imagen y posicionándolas como empresas ambientalmente responsables. Así mismo, al fortalecer a la empresa en sus controles administrativos y ambientales, se necesita de recursos humanos, aportando a la generación y calidad de empleos.

Las líneas estratégicas se presentan en el siguiente diagrama.

Figura No. 31: Líneas Estratégicas para la Competitividad en la RGF

Líneas Estratégicas para la Competitividad

CCISur- API



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

5.1 Fortalecer Las Capacidades De Los Agentes Económicos De La Región

Para consolidar estas líneas estratégicas se deben realizar las siguientes acciones:

- ✓ Promover la renovación de la currícula educativa (media, universidad) a fin de que promueva carreras según la vocación y/o potencialidades de la región Golfo de Fonseca.
- ✓ Impulsar un sistema educativo competitivo que genere recursos humanos para el desarrollo productivo de la región.
- ✓ Incentivar la participación de la empresa privada en la cogestión de iniciativas que fomenten la productividad, producción y cadenas de valor.
- ✓ Fomentar la creación de Unidades de Desarrollo Económico Local (UDEL's) a nivel de los municipios de la región.
- ✓ Consensuar la formulación y aprobación de una política pública regional que promueva el desarrollo económico local.
- ✓ Fomentar la participación de la mujer y jóvenes en proyectos productivos y de encadenamiento.
- ✓ Fortalecer el ejercicio de las funciones del gobierno central en la región, en arreglo al proceso de descentralización y fortalecimiento de la gobernanza y gobernabilidad (UTPR, Agencia de Inversiones -Incluye traspaso de recursos para la operatividad de estas instancias regionales.)

5.2 Impulsar Procesos De Investigación E Innovación Y Aplicación Tecnológica

Esta línea estratégica implica las siguientes acciones:

- ✓ Adoptar las tecnologías e innovación en las empresas para mejorar su productividad que les permita las exportaciones.
- ✓ Promover la investigación en aquellos sectores productivos con potenciales productivos comerciales.
- ✓ Promover la participación de la academia en procesos de investigación y fomento a la mejora de la producción y productividad de la región.
- ✓ Promover la articulación entre el sistema de formación, investigación e innovación y los sistemas económico-productivos de la región.

5.3 Generar El Desarrollo Productivo Competitivo.

Para impulsar el desarrollo productivo se debe:

- ✓ Lograr la integración regional de todos los agentes económicos (incluye a representantes de las diferentes cadenas de valor)
- ✓ Promover una producción económica regional rentable orientada a la exportación.
- ✓ Promover la comercialización internacional de los productos regionales con estrategia asociativa y valor agregado.

5.4 Promover El Desarrollo Económico Sostenible.

Estas líneas estratégicas estarían orientadas a:

- ✓ Promover el uso de insumos amigables al ambiente en los procesos productivos empresariales.
- ✓ Promover la responsabilidad de las empresas privadas y públicas.

5.5 Promover Políticas Públicas Económicas Favorables Al Desarrollo Regional.

Promover esta línea estratégica implica:

- ✓ Promover una normatividad favorable al desarrollo económico regional competitivo.
- ✓ Difundir la normatividad para promocionar y atraer las inversiones a la región.

5.6 Promover Una Infraestructura De Soporte Para El Desarrollo Económico Regional.

En esta actividad se busca lograr una infraestructura económica regional adecuada y competitiva.

5.7 Promover La Inversión Productiva, Sostenible Y La Mejora De La Financiación Empresarial.

Para consolidar estas líneas estratégicas se deben realizar, al menos, las siguientes acciones:

- ✓ Impulsar inversiones sostenibles y productivas.
- ✓ Mejora de las condiciones de acceso a la financiación empresarial / Líneas de financiación de proyectos empresariales que contribuyan al crecimiento sostenible.
- ✓ Fomento de la atracción de inversiones nacionales y extranjeras.

6. GOBERNANZA PÚBLICO – PRIVADA DE LA REGIÓN GOLFO DE FONSECA

6.1. Base Jurídica.

La iniciativa de la Gobernanza Público-Privada de la Región Golfo de Fonseca a través de la Agencia de Promoción y Atracción de Inversión (API), encuentra su sustento jurídico en el Decreto Legislativo 286-2009 denominado Ley de Visión de País, Plan de Nación, como también al reconocimiento de las capacidades endógenas presentes en los territorios. El marco de la Ley es óptimo pues la Nación sienta las bases para el Desarrollo Planificado y deja planteadas instancias para futuras revisiones, ajustes y acceso a mecanismos que quizás eran inviables en aquel momento.

La Ley articula los siguientes elementos que son claves y estratégicos en donde la participación de la API es indispensable:

- a. Aporta un concepto de la construcción progresiva. La ley da pautas sobre que la planificación constará de instancias de corto (4 años), mediano (12 años) y largo plazo (28 años) denominando Plan de Gobierno, Plan de Nación y Visión de País respectivamente a cada una de estas instancias y proponiendo que cada una de ellas planifique teniendo como referencia la instancia posterior.
- b. Concibe la construcción del desarrollo a partir de las realidades regionales. La Ley promueve que la construcción del desarrollo tome como elemento central las

realidades regionales considerando sus características, capacidades, potencialidades y necesidades particulares integrando a la población y comunidades de cada una de ellas.

- c. Reconoce la existencia de regiones, las define y las crea. La participación ciudadana influyó en la adopción de la concepción de Nación integrada por territorios subnacionales con realidades diferentes, dando lugar a la creación de Regiones y, así mismo, dejando abierta la posibilidad que hacia el interior de estas se creen otras sub regiones. Se guía por criterios basados en el Ordenamiento Territorial y Cuencas Hídricas, sin sustituir la división política en Departamentos y no exime de las responsabilidades, deberes y derechos a las municipalidades y mancomunidades, a esto hay que integrar los beneficios de la Ley de la ZEDE's.
- d. Define objetivos públicos y propone metas para el Desarrollo. La definición de Objetivos Estratégicos centrados en temas estructurales como: (i) la inclusión social de calidad (objetivo1), (ii) democracia y armonía (Objetivo 2), desarrollo económico sostenible y con equidad (Objetivo 3) y estado ético, moderno y competitivo (Objetivo 4).
- e. Promueve un cambio de paradigma pasando de la Planificación Centralizada a la Planificación Descentralizada en las

regiones. El establecimiento de un camino de jerarquías gubernamentales para la construcción del Plan de Desarrollo que incorpora diferentes instancias resultando novedoso la creación de Gabinetes Sectoriales (como espacios integrados por varios ministros para atender realidades cada vez más complejas) y Consejos Regionales de Desarrollo (como espacio que recopila y organiza las demandas de cada una de las regiones y promueve el diálogo y concertación entre el Gobierno Central, Gobiernos Municipales, Cooperantes y Sociedad Civil).

- f. Concibe la articulación y convivencia pública – privada como instancias para “Pensar y Planificar el Desarrollo Regional”. La apertura a la participación y concertación de nuevos actores (además del Gobierno Central) en los Consejos Regionales de Desarrollo, que permite el dinamismo del sector privado de las regiones, así como también los Gobiernos locales, Sociedad Civil y Cooperantes, orientados al análisis sectorial y la formulación de propuestas ordenadas y articuladas que faciliten una gestión pública más efectiva y transparente en la Región.
- g. Es flexible y fija pautas mínimas. Tanto en las definiciones de las regiones como en la constitución de las diferentes instancias de organización y atribuciones la Ley fija pautas mínimas y deja abierta la posibilidad de que se adecuen en función de las características propias de la región.

- h. Propone mecanismos para asignar recursos y concretar las acciones planificadas. La construcción de la Visión de País requiere de instancias de planificación y ejecución de programas y proyectos y en tal sentido la Ley fija pautas para dar respuestas presupuestarias en diferentes instancias.

6.2. Marco de Referencia para la API

La API constituye la oportunidad, bajo el liderazgo del sector privado, de un escenario prospero e inclusivo para todos los habitantes de la región contenidos en la Ley Visión de País y Plan de Nación que es coincidente con los propuestos por los diferentes gobiernos y, en términos regionales, es la aspiración del Sistema de Integración Centroamericano SICA, en donde se considerara la necesidad de rediseñar programas productivos al comprender que las MIPYMES son instrumentos que van más allá de los conceptos de desarrollo económico, y que por su inserción territorial, pueden dar respuestas en términos de generación de empleos, emprendimientos y la preservación ambiental, entre otros, en toda la geografía regional.

La Cumbre del SICA, Junio de 2017, aprobó la Estrategia Regional de Articulación Productiva Mipyme focalizando que *“La importancia de la ESTRATEGIA REGIONAL DE ARTICULACION PRODUCTIVA MIPYME radica fundamentalmente en disponer una propuesta amplia, transversal y armonizada que permita al conjunto de los países realizar esfuerzos*

conjuntos y simultáneos para la incorporación de las MIPYMES en la economía formal como parte de una instancia superior que busca aumentar los empleos dignos para hombres y mujeres, ampliar los espacios de contención social, generar oportunidades en igualdad de condiciones, distribución equitativa de la riqueza y concretar la integración de territorios”.

Considerando los niveles de pobreza y exclusión presentes en la región Golfo de Fonseca, ratificados en la cantidad de proyectos de la cooperación en ejecución y por fundaciones empresariales que se orientan a dar asistencia técnica para aumentar la participación y competitividad de pequeños productores de distintas cadenas de valor, es posible tomar como marco de referencia la visión regional SICA y revisar algunos de los conceptos que plantea la Estrategia Regional de Articulación Productiva Mipyme desde la API.

6.3. Algunos Retos de la API

Por medio del análisis del mapa de actores se observó que las dificultades en Gobernanza no se explican necesariamente por el esquema organizativo propuesto en la Ley, sino más bien a la estrategia de implementación, y los hallazgos identificados en el Análisis Legal y Financiero para la Implementación de una Agencia de Promoción y Atracción de Inversión en la Región Golfo de Fonseca marcan los puntos fuertes en donde apoyar la “Propuesta de Gobernanza por medio de la API” y los débiles a corregir.

Con la API, se mantiene espíritu del Decreto Legislativo 286-2009 por considerar que es la alternativa más viable para lograr resultados en el corto plazo, generar confianza y consolidar el proceso de empoderamiento por parte de los actores locales del proceso de desarrollo regional, y se avanza en sugerir algunas modificaciones para fortalecer el funcionamiento de las instancias regionales como por ejemplo: Ampliar la participación de sectores, garantizar la presencia de los Ejes del Plan de Desarrollo a través de las Mesas Sectoriales, y plantear una nueva plataforma de Gobernanza con instrumentos operativos que convierta a la API en un organismo potente y dinámico.

Los retos que enfrentará la API podrían tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- a. Liderazgos Regionales Ocultos: Es difícil encontrar Líderes fuertes participando de espacios abiertos donde se piensa el Desarrollo de la Región. Al no visualizarlos podría pensarse que no existen, pero en realidad estos referentes utilizan canales de comunicación directos con el gobierno para hacer conocer sus puntos de vistas del desarrollo y sus necesidades sectoriales vinculadas con éste. Estos líderes no necesitan de instancias regionales para llegar a esferas del gobierno nacional y en tal sentido podría interpretarse que será difícil contar con la participación comprometida en algunas de las instancias institucionales como el Consejo Regional

- de Desarrollo, Mesas Sectoriales u otros espacios.
- b. Escaso Involucramiento del Sector Privado: El sector privado, constituido por empresas referentes de la región, históricamente no participa de manera directa en las convocatorias del Desarrollo Regional. Con la API se puede motivar la participación de todo el sector privado a través de las Cámaras de Comercios e Industrias de Choluteca y Valle que se orienta en la actualidad a tener estructuras más enfocadas a la competitividad y facilitar servicios públicos al sector empresarial. Se reconoce que existen algunas participaciones aisladas de fundaciones de las empresas, en algunas mesas sectoriales, pero lo que prima es que el sector privado se desalienta al existir muchas reuniones, pero pocos resultados plausibles.
- c. Muchas Iniciativas Con Escasa Coordinación Entre Ellas: Se identificaron al menos diez y ocho (18) programas y/o proyectos de la cooperación internacional ejecutándose en el Golfo de Fonseca. Si bien existe una mesa de cooperantes, se observan casos de superposición de las mismas con escasa coordinación que llegan a los mismos actores quedando una porción muy importante sin ningún tipo de cobertura o asistencia. La API debería convertirse en el agente coordinador de las acciones regionales.
- d. Preocupación por el uso y Disponibilidad del Agua: Independientemente del lugar geográfico que se visite dentro de la Región Golfo de Fonseca o del actor con que se intercambien opiniones, el agua aparece como tema central vinculado tanto al consumo doméstico humano como al abastecimiento de actividades agrícolas, a los inconvenientes de inundaciones que generan las lluvias como la escases en épocas de verano, el aumento de perforaciones de extracción y la salinización de las superficies como la poca utilización de cosechas de aguas, el escurrimiento de agua dulce hacia el mar como la contaminación de las aguas costeras, vulnerabilidad ambiental, etc. El Agua es el tema central de la agenda regional.
- e. La Región reconoce a Sub-Regiones: La región vista hacia adentro, no es un territorio homogéneo y existen diferentes realidades marcadas por la cultura, las actividades productivas, identidad regional, localización de urbanizaciones, la infraestructura vial, biodiversidad, entre otras. En general, prevalece la visión de una gran región integrada por sub regiones, donde éstos se vinculan directamente con las cinco (5) cuencas hídricas que logran dar una mejor respuesta y vinculación entre municipios y sus temas de interés común. Esto adquiere relevancia al vincularlo con las prioridades de agenda que marca la disponibilidad y uso del agua.
- f. Débil Estructura Gubernamental: Las estructuras institucionales del gobierno, en general tiene carencias de insumos y recursos que las muestran con muchas

debilidades. Si bien las instituciones nacionales presentes en la región son actores importantes por el papel y funciones que les compete, sus limitaciones hacen que los sectores productivos de la región los perciban como frenos para el desarrollo regional. Con respecto a los municipios son permanentemente convocados en diversas actividades y resulta evidente las dificultades que muestran para dar respuestas. Por medio del parque de servicios públicos, administrado por la API, se puede dinamizar la eficiencia gubernamental y la homogenización de las políticas locales en la región; por ejemplo, la estandarización de los planes de arbitrios.

- g. Las Mancomunidades se Organizan Siguiendo Criterios Propios: A diferencia de las regiones las mancomunidades se conciben por la unión de municipios siguiendo un criterio de afinidad. Si bien reconocen su pertenencia a la Región Golfo de Fonseca, sus prioridades están vinculadas a la visión de los municipios que la integran. Lamentablemente, sus proyectos no están alineados con el Plan de Desarrollo de la Región y reciben apoyo de cooperantes para la ejecución y financiamiento de proyectos, consecuentemente la API tiene una fuerte gestión de liderazgo que ejercer. Cabe resaltar, que las Mancomunidades, poseen una Unidad Técnica, a veces con pocos profesionales, muy activos que formulan proyectos o buscan apoyos para

concretar objetivos comunes que le marcan las alcaldías, participan de manera puntual en algunas mesas sectoriales regionales. Reproducen el esquema de fragmentación planteado anteriormente. Para la API, estas unidades técnicas podrían convertirse en sus aliados estratégicos.

- h. Existen Mesas Sectoriales Regionales, Activas y Propositivas: Tal como lo plantea el marco organizativo regional, existen las Mesas Sectoriales a nivel regional como por ejemplo la Mesa SAN (Seguridad Alimentaria y Nutrición), Mesa DEL (Desarrollo Económico), Mesa de Ganadería Sostenible, Mesa de Género, entre otras. Estas mesas en general son activas manteniendo reuniones periódicas y abordando temas de interés regional. Al mismo tiempo son propositivas en sus temas vinculados con la problemática regional. Estas mesas sectoriales son aliados estratégicos naturales de la API que, sin tenerlo como objetivo explícito, se transforman en un espacio de identificación y promoción del Desarrollo Regional y podrían canalizar gran parte de las iniciativas regionales.
- i. Comisionado Regional Comprometido con el Desarrollo Regional: Con visión política de mediano y largo plazo, con muy buen nivel de relaciones públicas e institucionales en los diferentes niveles sociales de la región y generando espacios de contención para el funcionamiento de la UTPR, el Comisionado Regional se lo

observa como un actor clave en el proceso Regional.

6.4. Algunos Pasos a Seguir.

Existe la conciencia institucional, desde el sector privado, que indican que el proceso de competitividad, impulsado desde una Agencia especializada bajo un esquema APP, está en marcha y que es el momento oportuno para introducir mejoras que permitan aumentar el EMPODERAMIENTO de este proceso por parte de la sociedad.

La existencia de la Ley de Visión de País y Plan de Nación como marco legal de la regionalización, la existencia del Plan de Desarrollo Regional como resumen del futuro a construir y las diversas iniciativas en ejecución que muestran acciones concretas, son condiciones necesarias, pero no suficientes para que los actores públicos y privados asuman el PAPEL PROTAGÓNICO que la construcción regional les demanda, ese papel la asumiría la API.

La API desplegar una estrategia centrada en la CONVERGENCIA de iniciativas, planificaciones y diálogos surgidos de mesas sectoriales, mancomunidades u otras instancias podría resolver el estado actual de "Fragmentación" que limita que los resultados conseguidos se conviertan en "Políticas Regionales para el Desarrollo del Golfo de Fonseca"

Las "recomendaciones" sugieren que, una vez tomada la decisión final de implementar la

propuesta institucional de la API, ésta cuente con un plan de implementación y el aval político de altas autoridades nacionales facilitando diálogos regionales y generando la confianza necesaria.

Dentro de las recomendaciones más relevantes sobresalen las siguientes:

- a. Es necesario que la Agencia de Promoción y Atracción de Inversión opere con total autonomía a fin del logro eficaz y eficiente de sus objetivos.
- b. Se considera oportuno que la Agencia de Promoción y Atracción de Inversión sea coordinada por el sector privado, siempre bajo acuerdo de delegación en lo que respecta a la representación regional, considerando como coordinador por ser la organización que integran diversos sectores económicos de la zona a la Cámara de Comercio e Industrias del Sur.
- c. La Agencia de Promoción y Atracción de Inversión, tiene como objeto principal la promoción de la región en el extranjero para la atracción de la inversión, ofreciendo servicios que faciliten el proceso de inversión
- d. Se propone que exista un aporte mixto entre los cooperantes, gobierno y el sector privado que cubra la operatividad de la Agencia. Resulta indispensable alcanzar una asignación presupuestaria del Gobierno Central para la API.

7. PLAN DE ACCIÓN PARA UNA ESTRATEGIA COMPETITIVA DE LA REGIÓN GOLFO DE FONSECA

En esta sección del documento se culmina el trabajo de revisión, ajustes e integración de resultados del análisis FODA y Mapeo de Actores Claves en un Plan de Acción. Vale mencionar que el Plan de Acción para una Estrategia Competitiva considera documentos que en forma participativa se han construido en la región como ser el Plan de Desarrollo Regional, Agenda Regional de Competitividad, Cartera de proyectos priorizados, el Índice de Competitividad, entre otros.

El Plan de Acción se elaboró en el marco de la corriente de desarrollo endógeno y de los enfoques holísticos, integral y estratégico. Holístico e integral porque analiza la problemática regional dentro de la realidad nacional y aborda la dimensión del desarrollo humano vinculada a las actividades económicas, sin dejar de considerar sus implicaciones sociales, culturales y políticas. Estratégico porque incorpora en el análisis las influencias del entorno, priorizando proyectos de acción inmediata, algunos de los cuales ya se encuentran en curso a partir de las iniciativas de los mismos actores.

Además, en este documento se considera la competitividad territorial como la capacidad efectiva de un territorio de la Región para incrementar su producción de manera sostenida, con base en la inversión empresarial y en la elevación social de la productividad,

como fuente de generación de riqueza y bienestar con equidad.

En este sentido, el Plan de Acción sintetiza las contribuciones recogidas en los documentos regionales revisados, en los que la principal motivación colectiva fue la búsqueda de soluciones a los problemas del “día a día” de los representantes de actividades que mueven la economía de la Región Golfo de Fonseca.

7.1. Objetivo del Plan de Acción

Fortalecer la planificación regional del Golfo de Fonseca, con la participación activa del sector privado por medio de la CCISur, para promover el desarrollo económico auto sostenido y la competitividad en base a su vocación y potencialidades.

7.2. Los Principios del Plan de Acción

El Plan se construye sobre la base de un conjunto de principios que definen los valores básicos de la convivencia de la ciudadanía que viven y comparten el espacio de la Región Golfo de Fonseca, así como la forma en la que estos ciudadanos y ciudadanas se relacionan con el entorno, la naturaleza y buscan su desarrollo humano integral. Estos principios se derivan del dialogo concertado (Ayudas memorias de talleres, reuniones de integrantes de actores de la región etc.).

- ✓ El Desarrollo al Servicio del Ser Humano:
Mediante este principio se sostiene que el

ser humano es el objeto y sujeto del desarrollo, entendiéndose este proceso como el conjunto de actividades que procuran la evolución del hombre y la mujer para alcanzar mejores niveles de bienestar y satisfacción en todas las formas de comportamiento social e individual en que se expresa la vida.

- ✓ Sostenibilidad: Entendemos la sostenibilidad como una cualidad para que un proceso de desarrollo se mantenga activo en el transcurso del tiempo “implica la expansión de las libertades fundamentales de las actuales generaciones, mientras realizamos esfuerzos razonables para evitar el riesgo de comprometer gravemente las libertades de las futuras generaciones”.

Este principio precisa, que el desarrollo de la región cubra las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de generaciones futuras de cubrir las suyas, procurando que los beneficios del desarrollo se distribuyan equitativamente a lo largo del tiempo, respetando los equilibrios ecológicos y conservando los ecosistemas de la región.

- ✓ Democracia y Bien Común: Comprendemos la democracia no solamente como el ejercicio de las libertades y derechos esenciales básicos como los de: reunión, asociación, elección,

opinión, participación; dentro de un marco legal existente denominado estado de derecho, sino además y fundamentalmente como una forma de vida y la manera como nos relacionamos, donde el concepto del bien común se privilegie sobre los intereses y aspectos individuales, permitiendo vivir en una sociedad solidaria, justa, inclusiva y participativa.

7.3. Matriz del Plan de Acción

Las líneas estratégicas priorizadas 2022 – 2030 se han identificado en el marco del contexto de la visión y misión construida del análisis de los documentos de planificación existentes en la región Golfo de Fonseca.

El Plan de Acción está planteado para la promoción y atracción de las inversiones en la Región Golfo de Fonseca, para ello se requiere la participación y compromisos de los diferentes actores estratégicos identificados en el Mapeo de Actores Claves (MAC) de la región. (Ver ANEXI I)

La visión de futuro es la descripción de las aspiraciones de la población, entendida como la situación que los distintos actores sociales, institucionales públicos y privados, y la población en general ha decidido construir de manera concertada y su logro dependerá de lo que decidamos hacer ahora. (Ver ANEXO II)

De esta manera, la visión de la Región Golfo de Fonseca hacia el año 2030 es:

Figura No. 32: Misión y Visión en la RGF

Misión y Visión Regional

2022 - 2030



Fuente: Elaborado por CCIS. Estrategia de Competitividad RGF-13 e Iniciativas de Atracción de Inversiones para la Generación de Empleos y Diseño de Servicios Financieros, noviembre 2021.

Tabla No. 36: Matriz de Líneas Estratégicas y Plan de Acción

Plan de Acción para una Región Golfo de Fonseca Estratégica y Competitiva											
Líneas Estratégicas	Plan de Acción	Periodo Anual									Responsables
		2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	
1. Fortalecer Las Capacidades De Los Agentes Económicos De La Región	1.1. Promover la renovación de la currícula educativa (media, universidad) a fin de que promueva carreras según la vocación y/o potencialidades de la región Golfo de Fonseca.										Agencia de Promoción de Inversiones R13 – UTPR GF – CURLP UNAH – Direcciones Departamentales de Educación.
	1.2. Impulsar un sistema educativo competitivo que genere recursos humanos para el desarrollo productivo de la región.										Agencia de Promoción de Inversiones R13 – UTPR GF – CURLP UNAH – Direcciones Departamentales de Educación – CCISur.
	1.3. Incentivar la participación de la empresa privada en la cogestión de iniciativas que fomenten la productividad, producción y cadenas de valor.										Agencia de Promoción de Inversiones R13 – CCISur – Comités de Cadenas de Valor (Marañón, Ganadera, Turismo)
	1.4. Fomentar la creación de Unidades de Desarrollo Económico Local a nivel de los municipios de la región.										Agencia de Promoción de Inversiones R13 – UTPR GF – Gobierno Local / AMHON- Mancomunidades RGF – SEGOB.

Plan de Acción para una Región Golfo de Fonseca Estratégica y Competitiva

Líneas Estratégicas	Plan de Acción	Periodo Anual									Responsables
		2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	
	1.5. Consensuar la formulación y aprobación de una política pública que promueva el desarrollo económico local.										Agencia de Promoción de Inversiones R13 – Secretaría de Gobernación, Justicia y Descentralización.
	1.6. Fomentar la participación de la mujer y jóvenes en proyectos productivos y de encadenamiento.										Agencia de Promoción de Inversiones R13 – SENPRENDE – ONG en el territorio con intervenciones en jóvenes.
	1.7. Fortalecer el ejercicio de las funciones del gobierno central en la región, en arreglo al proceso de descentralización y fortalecimiento de la gobernanza y gobernabilidad (UTPR, Agencia de Inversiones etc. -Incluye traspaso de recursos para la operatividad de estas instancias regionales.)										Agencia de Promoción y Atracción de Inversiones R13 - Secretaría de Gobernación, Justicia y Descentralización – CCISur.
2.Impulsar Procesos De Investigación E Innovación Y	2.1. Adoptar las tecnologías e innovación en las empresas para mejorar su productividad que les										Agencia de Promoción de Inversiones R13 – CCISur

Plan de Acción para una Región Golfo de Fonseca Estratégica y Competitiva

Líneas Estratégicas	Plan de Acción	Periodo Anual									Responsables
		2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	
Aplicación Tecnológica	permita las exportaciones.										
	2.2. Promover la investigación en aquellos sectores productivos con potenciales productivos comerciales.										Agencia de Promoción de Inversiones R13 – CCISur.
	2.3. Promover la participación de la academia en procesos de investigación y fomento a la mejora de la producción y productividad de la región.										Agencia de Promoción de Inversiones R13 – CURLP UNAH – CCISur – SAG.
	2.4. Promover la articulación entre el sistema de formación, investigación e innovación y los sistemas económico-productivos de la región.										Agencia de Promoción de Inversiones R13 – Secretaría de Gobernación, Justicia y Descentralización – CCISur.
3. Generar Desarrollo Productivo Competitivo.	El 3.1. Lograr la integración regional de todos los agentes económicos (incluye a representantes de las diferentes cadenas de valor)										Agencia de Promoción de Inversiones R13 – SENPRENDE – CCISur – SAG – Secretaría de Desarrollo Económico.

Plan de Acción para una Región Golfo de Fonseca Estratégica y Competitiva

Líneas Estratégicas	Plan de Acción	Periodo Anual										Responsables
		2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030		
	3.2. Promover una producción económica regional rentable orientada a la exportación.											Agencia de Promoción de Inversiones R13 – UTPR GF - CCISur – SAG – Secretaría de Desarrollo Económico.
	3.3. Promover la comercialización internacional de los productos regionales con estrategia asociativa y valor agregado.											Agencia de Promoción de Inversiones R13 – UTPR GF - CCISur – SAG – Secretaría de Desarrollo Económico.
4.Promover Desarrollo Económico Sostenible.	El 4.1. Promover el uso de insumos amigables al ambiente en los procesos productivos empresariales.											Agencia de Promoción de Inversiones R13 – UTPR GF - CCISur – SAG – MiAmbiente.
	4.2. Promover la responsabilidad de las empresas privadas y públicas.											Agencia de Promoción de Inversiones R13 – UTPR GF - CCISur – SAG – MiAmbiente.
5.Promover Políticas Públicas Económicas Favorables	Al 5.1. Promover una normatividad favorable al desarrollo económico regional competitivo.											Agencia de Promoción de Inversiones R13 – UTPR GF - CCISur – SAG – MiAmbiente- Secretaria de Desarrollo Económico (SDE).
	5.2. Difundir la normatividad para promocionar y											Agencia de Promoción de Inversiones R13 – SAG – SDE.

Plan de Acción para una Región Golfo de Fonseca Estratégica y Competitiva											
Líneas Estratégicas	Plan de Acción	Periodo Anual									Responsables
		2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	
Desarrollo Regional.	atraer las inversiones a la región.										
6.Promover Una Infraestructura De Soporte Para El Desarrollo Económico Regional	6.1. Lograr una infraestructura económica regional adecuada y competitiva.										Agencia de Promoción de Inversiones R13 – INVESTH – SDE – SAG - CCISur
7.Promover La Inversión Productiva, Sostenible Y La Mejora De La Financiación Empresarial.	7.1. Impulsar inversiones sostenibles y productivas.										Agencia de Promoción de Inversiones R13 –SDE – SAG - CCISur
	7.2. Mejora de las condiciones de acceso a la financiación empresarial / Líneas de financiación de proyectos empresariales que contribuyan al crecimiento sostenible.										Agencia de Promoción de Inversiones R13 –SDE – BANHPROVI – AHIBA – FACACH – Crédito Solidario - CCISur
	7.3. Fomento de la atracción de inversiones nacionales y extranjeras.										Agencia de Promoción de Inversiones R13

8. BIBLIOGRAFÍA

Agenda de Desarrollo Regional 2018 – 2022 Región Golfo de Fonseca, septiembre 2018.

Asociación de Desarrollo Pespirenses (ADEPES). ADEPES. Obtenido de área de crédito: <https://adepeshn.org>

Banco Central de Honduras (BCH). (2014). Memoria 2014. Honduras, Tegucigalpa.

Banco Centroamericano Integración Económica (BCIE). El Boletín Económico. Impacto Económico del COVID-19 en Centroamérica, Argentina, Colombia y México del BCIE. En abril del 2020

Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI). BANHPROVI. Obtenido de Productos y servicios: <https://banhprovi.gob.hn>

Banco Mundial. (2016). Informe Anual 2016. Haciendo frente a desafíos cruciales a nivel mundial.

Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA). BANADESA. Obtenido de Historia Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA): <https://www.banadesa.hn/historia.html>

Banco Popular. Banco Popular. Obtenido de Productos: <https://bancopopular.hn>

BID FOMIN, COSUDE, FUNDER, agosto, 2017, Plan de Desarrollo Regional Golfo de Fonseca.

Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS). (2016). Boletín de Inclusión Financiera. Honduras.

Consejo Privado de Competitividad. (2020, 4 agosto). Índice Departamental de Competitividad. <https://compite.com.co/indice-departamental-de-competitividad/>

Consejo Privado de Competitividad. (2020b, agosto 6). Índice de Competitividad de Ciudades.

Decreto 286-2009. Ley de Visión de País y el Plan de Nación.

Decreto No. 180-2003 artículo 1 Ley de Ordenamiento Territorial.

Emprende Sur, IICA, marzo 2016, Plan estratégico y programa de inversión para el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena de valor de marañón en Honduras.

Federación de Sindicatos de Trabajadores de la Agroindustria (FESTAGRO). (2014). FESTAGRO. Obtenido de Código de trabajo: http://festagro.org/?page_id=1009

Financiera Solidaria (FINSOL). (15 de septiembre de 2021). FINSOL. Obtenido de Productos y servicios: <https://www.finsolhn.com>

Fundación para el Desarrollo de la Vivienda (FUNDEVI). (15 de septiembre de 2021). FUNDEVI. Obtenido de Productos financieros: <https://www.fundevi.hn>

GEF, PNUD, MiAmbiente, CATIE, julio 2016, Caracterización de la cadena de producción de carne y leche en la ganadería en Honduras.

<https://compite.com.co/indice-de-competitividad-de-ciudades/>

IIES- UNAH Marco Metodológico "Índice de Competitividad Territorial para la Región del Golfo de Fonseca". oct, 2020

La Asociación Hondureña para el Desarrollo de Servicios Técnicos y Financieros (AHSETFIN). AHSETFIN. Obtenido de Nuestros productos: <https://www.ahsetfin.org.hn>

Pyme Rural, Swisscontact, 2014, Los actores claves en la promoción del desarrollo económico local en la Región Golfo de Fonseca.

SECPLAN. Agenda de Competitividad en la Región Golfo de Fonseca.2017

SECPLAN. Estrategia de Desarrollo Económico Territorial y el Plan Estratégico Institucional de la Mesa Sectorial.2014

SECPLAN. Los Actores Claves En La Promoción Del Desarrollo Económico Local En La Región Del Golfo De Fonseca

SECPLAN. Plan de Acción de la Mesa de Desarrollo Económico Territorial

SECPLAN. Plan De Desarrollo Regional: Región de Desarrollo 13 Golfo De Fonseca. Abril 2013

SURCOMPITE. Mercado de Servicios Financieros en la Región del Golfo de Fonseca.2017

Swisscontact, 2014, Análisis rápido de la cadena de valor de marañón en el Golfo de Fonseca, Honduras, 34 páginas.

Swisscontact. (2021). Estudio de oferta y demanda de servicios financieros para la Mipymes agrícolas y no agrícolas y grupos empresariales, teniendo en cuenta las brechas de género en la Región 13 / Golfo de Fonseca.

Bustamante, E. (2013). Análisis Estratégico de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico – ZEDES- Y su incidencia en el Comercio Internacional del Ecuador periodo 2008-2012. Quito.

Brigadas Intenacionles de Paz (PBI) Honduras. (2015). Honduras no se Zede, <https://pbi-honduras.org/es/news/2021-07/honduras-no-se-zede>.

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) . (2012). Sesión Temática Paralela “Reducción del Riesgo de Desastres a nivel del sector privado” .

Ugarriza, S. (2009). Terminología comercial agropecuaria. Salta: Universidad Católica de Salta.

La Gaceta. (2013). Decreto número 120-2013. Ley de Zonas de Empleo y Desarrollo Economico, artículo número 2. Tegucigalpa.

Sandí, D. T. (2019). Las Zonas de Empleo y Desarrollo Económico (ZEDE), y el perfeccionamiento de los mecanismos de despojo en Honduras.

9. ANEXOS

ANEXO I: MAPEO DE ACTORES PARA LA COMPETITIVIDAD EN LA RGF

En el marco de la consultoría “Estrategia de competitividad Región Golfo de Fonseca 13 e Iniciativas de atracción de inversiones para la generación de empleo y diseño de servicios financieros” cuyo objetivo principal es “ Facilitar el diseño de una estrategia de competitividad participativa, tomando como base la documentación relevante disponible para identificar oportunidades, fortalezas y debilidades estratégicas que dificultan el desarrollo en el Golfo de Fonseca y concertar con los actores territoriales (gobierno local, empresa privada, centros de formación, academia, unidades de colocación, cámara de comercio, entre otros) lineamientos para la mejora de desempeño de mercado y ventajas competitivas de la Región 13 Golfo de Fonseca”, se realizó un Mapeo de Actores Claves de la Región con relación directa e indirecta a la atracción de inversiones al territorio.

I. Metodología de Trabajo

La enorme cantidad de actores involucrados, como así también la situación de gran dispersión geográfica en la que los mismos se encuentran, se determinó la articulación de diversas metodologías orientadas a optimizar los tiempos y capitalizar los contactos establecidos.

Las técnicas a las que se recurrieron para la realización del Mapeo de Actores Claves de la Región Golfo de Fonseca fueron:

- a) **Búsqueda bibliográfica:** Estuvo orientada en dos caminos temáticos. En primer lugar, se recopiló información asociada a este tipo de estudios referente a la identificación y caracterización de actores sociales en la Región 13. En segundo lugar,
- Instituciones gubernamentales
 - Organizaciones No Gubernamentales (ONG)
 - Sector empresarial

se consultó material referido a estudios ya realizados en la región.

Localización de trabajos preexistentes: A fin de actualizar nuestro conocimiento sobre la temática, como así también, los puntos de acuerdo, desacuerdo, de condensación de la información y de vacío de datos entre otros.

2. Descripción de los Actores

La implementación de un plan de acción para la competitividad de la región con estas características requiere el compromiso entre entidades e individuos; sin la participación y colaboración de estos actores no se podrá llevar a cabo exitosamente. El conocimiento de los diferentes actores permitirá construir acuerdos que representen a la mayor cantidad de intereses involucrados y un mayor compromiso de los sectores.

Podemos considerar como actor a un individuo, un grupo, una organización o una institución. Lo que lo define como tal es una posición tomada, un lugar en el mapa de interacción social.

Así también, cada uno de los actores tiene objetivos e intereses diferentes. Para lograr dichos objetivos va a poner en juego, dentro de un escenario de intercambio, sus recursos y sus capacidades “cada uno de estos actores aporta o puede aportar cosas diferentes a ese escenario y a las interacciones que en él se produzcan”.

Podemos identificar, a grandes rasgos, como actores sociales en la estrategia de competitividad a:

- Productores
- Gobiernos locales

- Entidades intermedias representativas de los productores: Cooperativa La Sureñita, Comités de cadenas, Federación de ganaderos etc.
- Entidades financieras: Banco, cooperativas, OPD.

En este trabajo se describe analiza, principalmente a los actores privados y ONG's, Proyectos o programas de cooperación externa, de quienes es fundamental conocer las capacidades y características más significativas de los diferentes grupos para poder situarlos en un mapa de interacción.

Es necesario considerar, que esta clasificación obedece a una construcción analítica y, por lo tanto, es una existencia ideal que en ningún momento desestima otras organizaciones o actores locales presentes en la región y podrían estar interesados en sumarse a la promoción y atracción de inversiones.

Figura No. 33: Mapa de Actores claves para la Competitividad en la Región del Golfo de Fonseca



a) **Gobierno Central:** Componente del Sector Público no financiero que incluye la Presidencia de la República, los ministerios y los establecimientos públicos como Empresas Públicas e instituciones descentralizadas. En

base a la Ley de Plan de Nación y Visión de País, el Gobierno Central debe Integrarse al desarrollo del territorio según iniciativas afines a su enfoque estatuario.

Figura No. 34: Mapa de Actores claves - Gobierno Central - RGF



Mancomunidades: en base al Artículo 20-A de la Ley De Municipalidades (Adicionado por Decreto No. 143-2009) Como modalidades asociativas, la mancomunidad o asociación de municipios se define como una entidad territorial local, auxiliar y subordinada a los municipios miembros, sujeta al

derecho público y exclusivamente gestora y ejecutora por delegación, de programas, proyectos y servicios de interés prioritario, que permiten a sus miembros abordar de manera conjunta problemas que no pueden afrontarse individualmente.

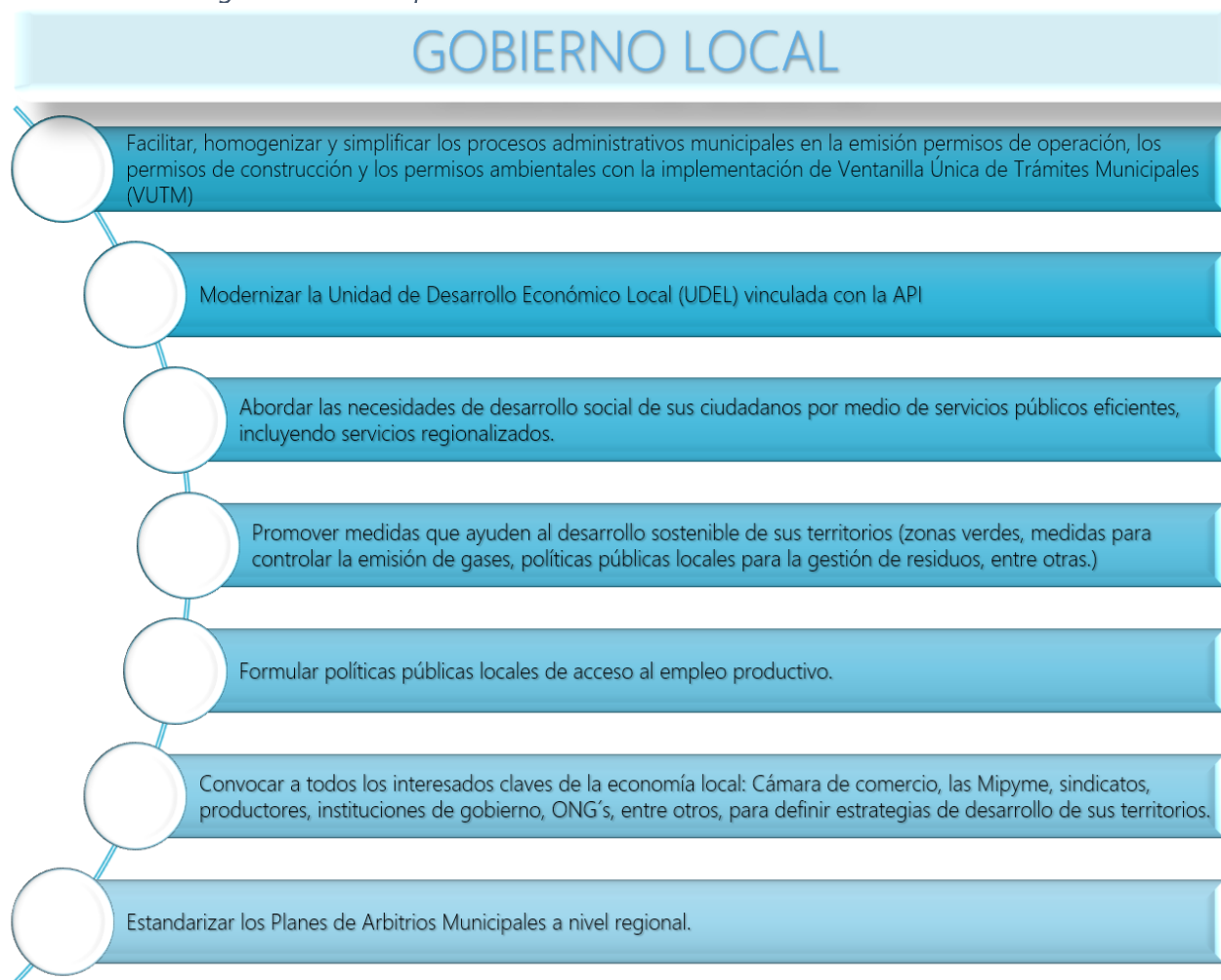
Figura No. 35: Mapa de Actores claves - Mancomunidades - RGF



a) **Gobiernos locales o Municipalidades:** Constituye la Asociación de alcaldes en el territorio, basados en el Artículo 14: (Según reforma por Decreto 143- 2009) La municipalidad es el órgano de gobierno y administración del municipio, dotada de

personalidad jurídica de derecho público y cuya finalidad es lograr el bienestar de los habitantes, promover su desarrollo integral y la preservación del medio ambiente, con las facultades otorgadas por la Constitución de la República y demás leyes;

Figura No. 36: Mapa de Actores claves - Gobiernos Locales – RGF



b) **Consejo de Desarrollo Regional Golfo de Fonseca:** Los Consejos Regionales de Desarrollo serán la instancia regional de diálogo y concertación entre el Gobierno Central, la Sociedad Civil, Gobiernos Locales y Comunidad de Cooperantes, orientada hacia el análisis sectorial y la formulación de

propuestas ordenadas y articuladas, que faciliten una gestión pública más efectiva, ordenada y transparente en la región correspondiente. Conducirán el proceso de planeación en la región y estarán afiliadas al Consejo del Plan de Nación. (Artículo 25, Decreto Legislativo No. 286-2009)

Figura No. 37: Mapa de Actores claves - Consejo de Desarrollo - RGF



c) **Mesas Sectoriales: Desarrollo Económico Local, Género y Empleo Territorial:** Es un espacio abierto de consulta y dialogo regional con una visión integral de los sectores temáticos, orientada a la priorización, focalización y

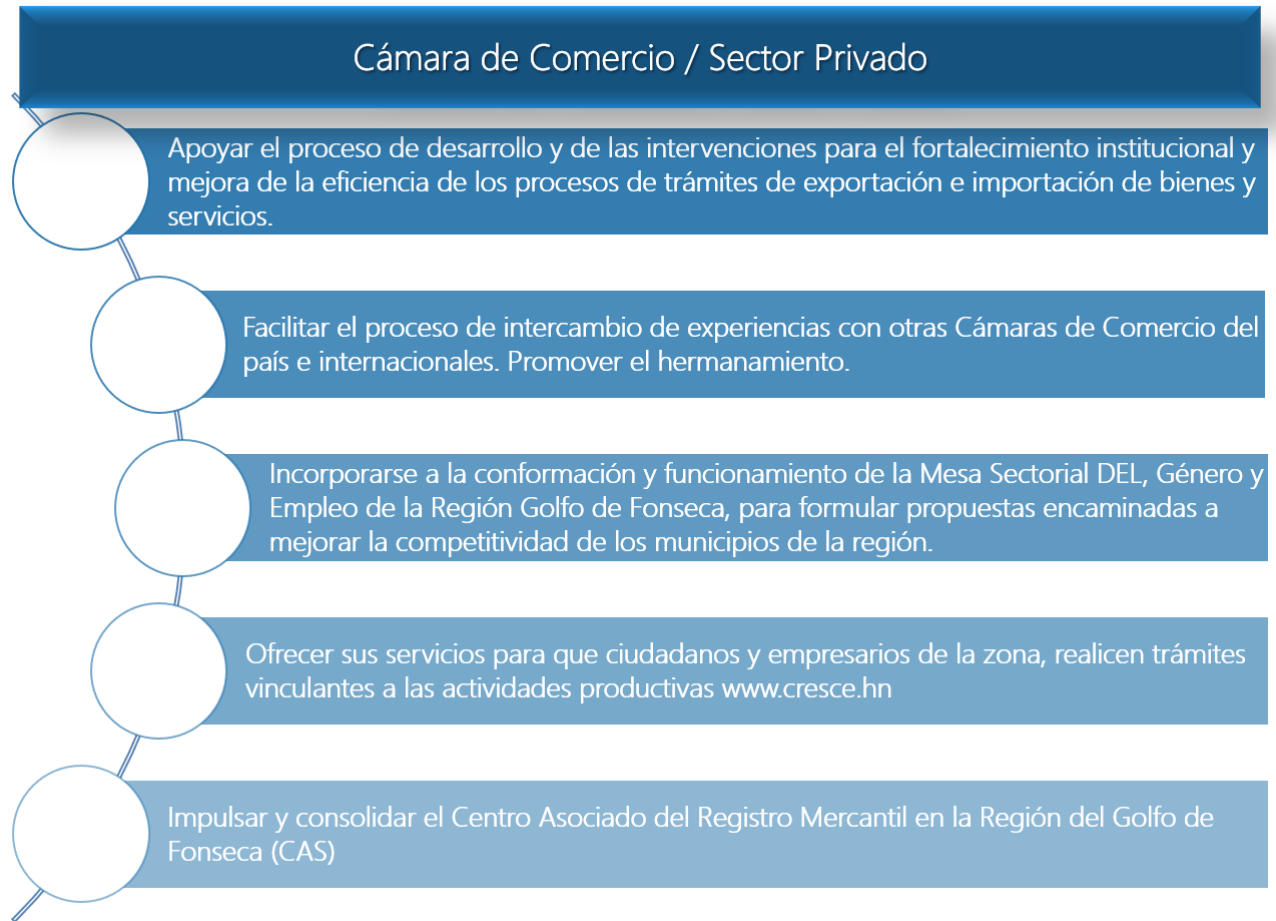
articulación de las políticas, programas y proyectos para fortalecer los espacios de consulta y diálogo en apoyo a la ejecución descentralizada de la gestión pública en la Región.

Figura No. 38: Mapa de Actores claves Mesas Sectoriales – RGF



d) **Cámara de Comercio / Sector Privado:** Institución facilitadora, promotora y defensora de los principios de la libre empresa.

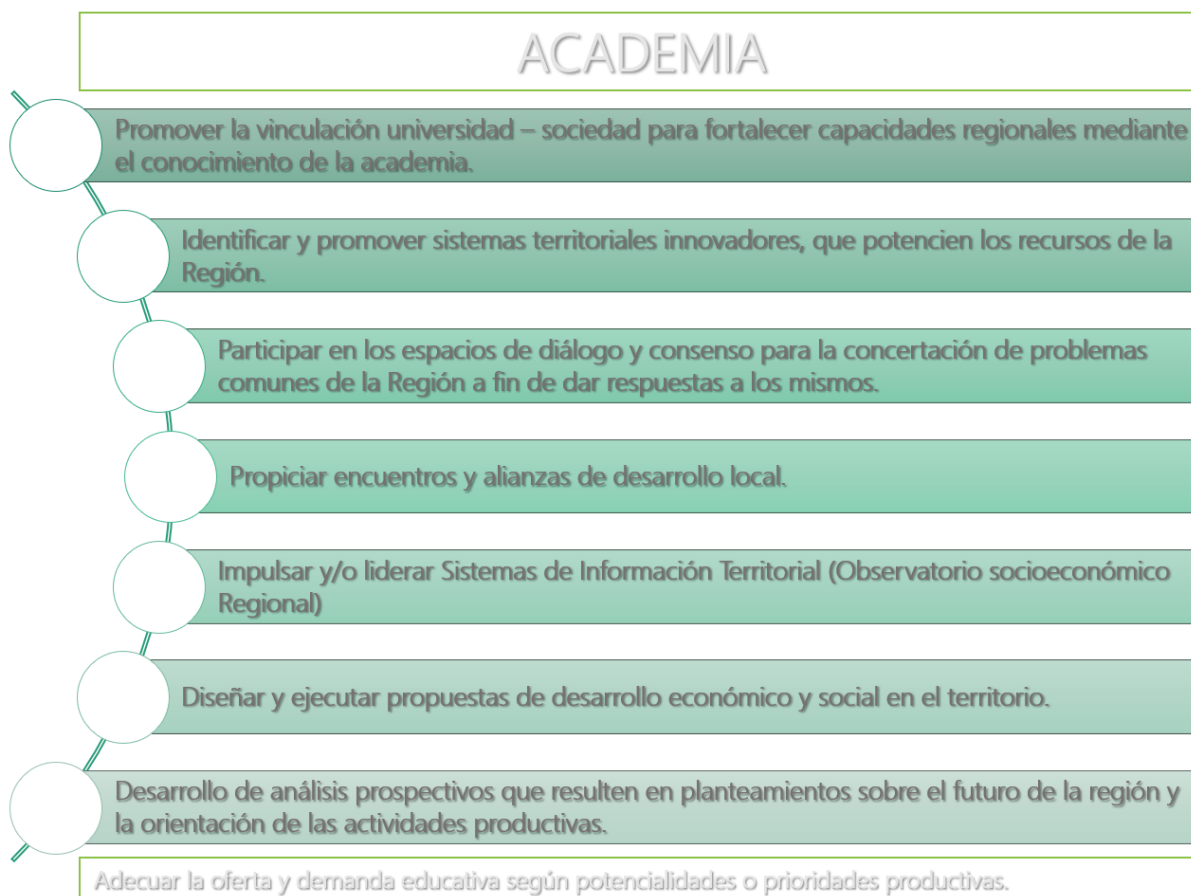
Figura No. 39: Mapa de Actores claves - Cámara de Comercio / Sector Privado - RGF



e) **Academia (CURLA):** Instancia responsable constitucionalmente de organizar, dirigir y desarrollar el tercer y cuarto nivel del sistema educativo nacional. Su compromiso es contribuir a través de la formación de profesionales, la investigación y la vinculación universidad-sociedad al desarrollo humano sostenible del

país y por medio de la ciencia y la cultura que generamos, contribuir a que toda Honduras participe de la universalidad y a que se desarrolle en condiciones de equidad y humanismo, atendiendo la pertinencia académica para las diversas necesidades regionales y el ámbito nacional.

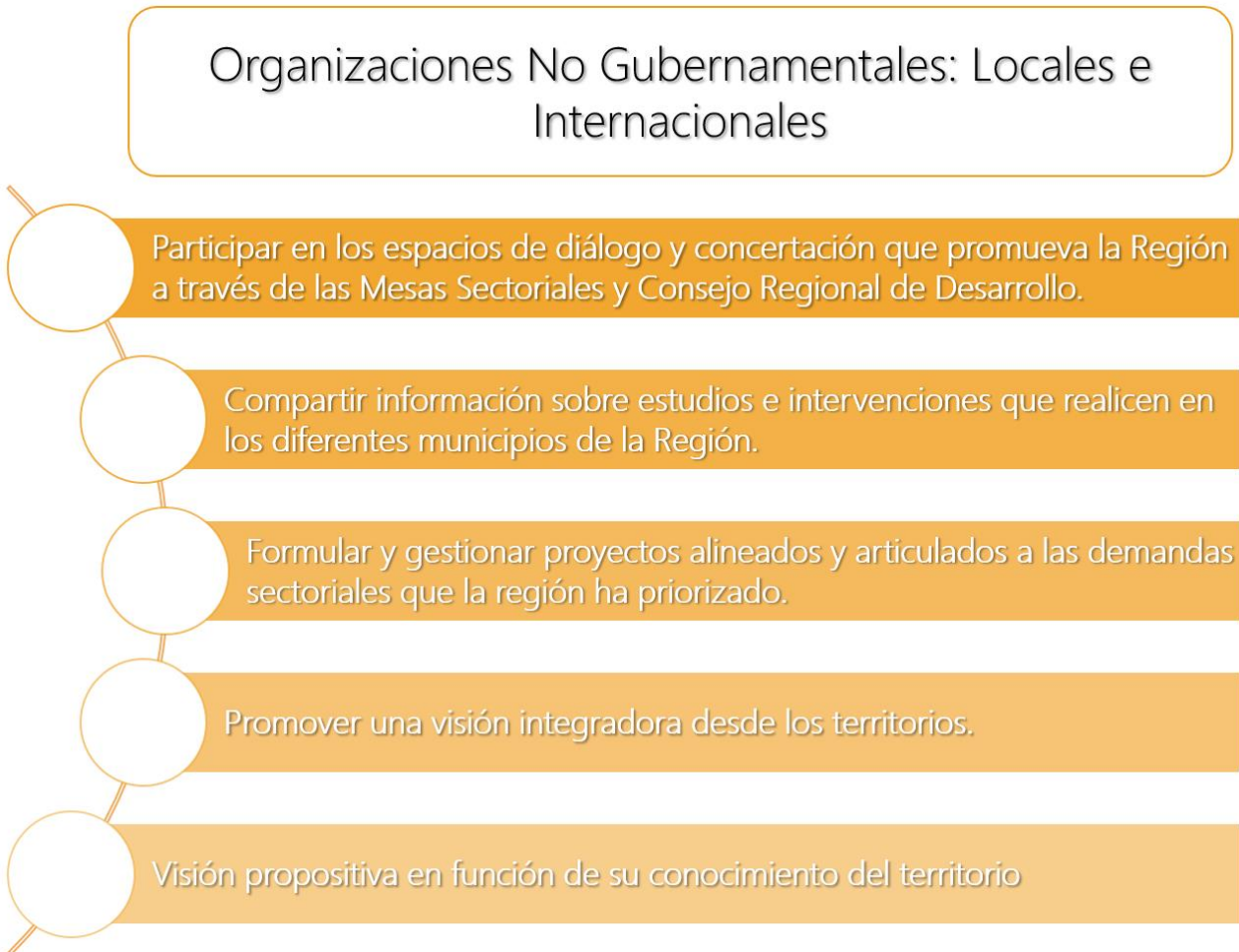
Figura No. 40: Mapa de Actores claves - Academia - RGF



f) **Organizaciones No Gubernamentales: Locales e Internacionales:** Las organizaciones no gubernamentales (ONG) son organizaciones civiles, sin vínculos con estructuras de gobierno ni fines de lucro;

surgen por motivaciones populares, por la iniciativa de un grupo de personas y tienen como objetivo y razón de ser, lograr un fin determinado de interés social.

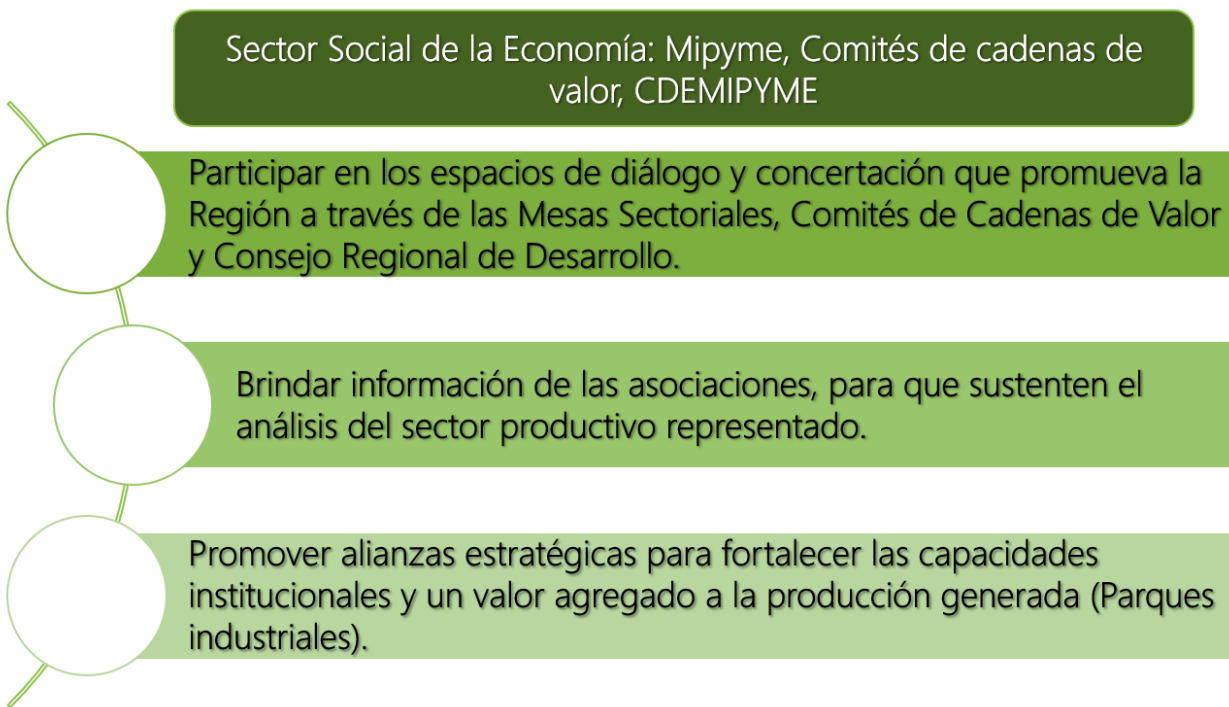
Figura No. 41: Mapa de Actores claves - ONGs - RGF



g) **Sector Social de la Economía:** (Mipyme, Comités de cadenas de valor, CDEMIPYME) Conjunto de empresas y organizaciones formadas por trabajadores que sostienen la primacía del trabajo, optan por la propiedad privada social de los medios de producción y establecen que el excedente generado es un medio para elevar el nivel de vida de sus miembros. Está integrado por las asociaciones cooperativas, empresas asociativas de campesinos, empresas

cooperativas agroindustriales y en general, por todas aquellas empresas constituidas exclusivamente por trabajadores que, de acuerdo con las leyes, se dediquen a la producción, comercialización, prestación de servicios y otras actividades económicas que sean de beneficio común de sus asociados y contribuyan al desarrollo económico y social del país. (Artículos 2 y 3, Ley del Sector Social de la Economía, Decreto No. 193 – 85)

Figura No. 42: Mapa de Actores claves - Sector Social Económico - RGF



- h) **Sistema Financiero:** El sistema financiero de una región como la del Golfo de Fonseca está conformado por el conjunto de instituciones, medios y mercados, cuyo fin primordial es canalizar recursos financieros al mercado, así como facilitar y otorgar seguridad al movimiento de dinero y al sistema de pagos en el territorio.

Figura No. 43: Mapa de Actores claves - Sistema Financiero - RGF



3. Incidencia Directa e Indirecta de Actores Claves

El análisis de Incidencia Directa e Indirecta de Actores Claves en la Región del Golfo de Fonseca, a fin de promover la competitividad del territorio, implica identificar, implica identificar los actores que ejercen influencia directa e la toma de decisiones relevante al impulso del plan de acción y los que si bien no están directamente relacionados si ejercen una influencia indirecta en los procesos de toma de decisiones.

Figura No. 44: Mapa de actores para promover Inversiones en la RGF



De este análisis sobresale los siguientes puntos:

- La mayoría de los actores claves identificados y aun no señalados han mostrado un alto nivel de interés y compromiso con el tema de promocionar o atraer las inversiones a la Región Golfo de Fonseca aportando para ello su expertis, conocimientos y recursos a través de sus ejes de intervención.
- Los diferentes actores claves deben consolidar las alianzas y articulando acciones para llevar a la práctica los diferentes estudios generados en la región a través de la planificación estratégica participativa (Plan de Desarrollo Regional, Agenda Regional de Competitividad, Cartera de proyectos priorizados, entre otros).
- Muchos actores manifiestan tener buena relación y coordinación con diferentes instancias (gubernamentales y/o agencias cooperantes) que los apoyan financiera y técnicamente, lo que constituye una ventaja que debería tomarse en consideración para la ejecución de esta estrategia (promover las inversiones).
- La selección de actores claves se enfocó tomando como referencia aquellos cuyo

objetivo estuviera orientado al desarrollo de la iniciativa o estrategia a impulsar. De igual manera no descalifica a los no señalados, al contrario, abre espacios de diálogo y consenso en la búsqueda del desarrollo de la región.

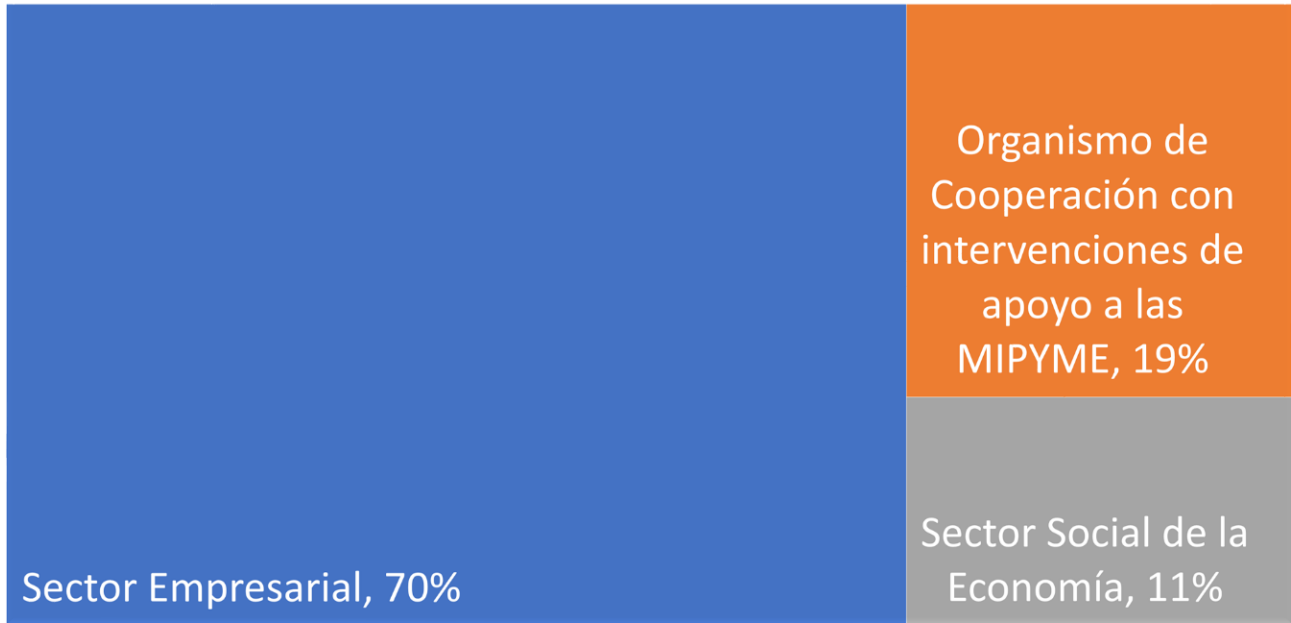
4. Perspectiva de los Actores

Una vez concluida la revisión de documentación relevante a la competitividad regional, se procedió al diseño de un instrumento de recolección de información a informantes claves y así conocer, al menos en parte, la perspectiva de los actores ante el reto de impulsar un proceso de cambio en el cual el uso de los recursos, la dirección de las inversiones, la orientación del desarrollo tecnológico y las instituciones, propician el potencial económico de la región del Golfo de Fonseca.

- Se obtuvo la percepción de los actores pertenecientes al Sector Empresarial (70%), al de Organismo de Cooperación con intervenciones de apoyo a las MIPYME (19%) y el Sector Social de la Economía (11%).

Gráfico No. 10: Empresas según Sector

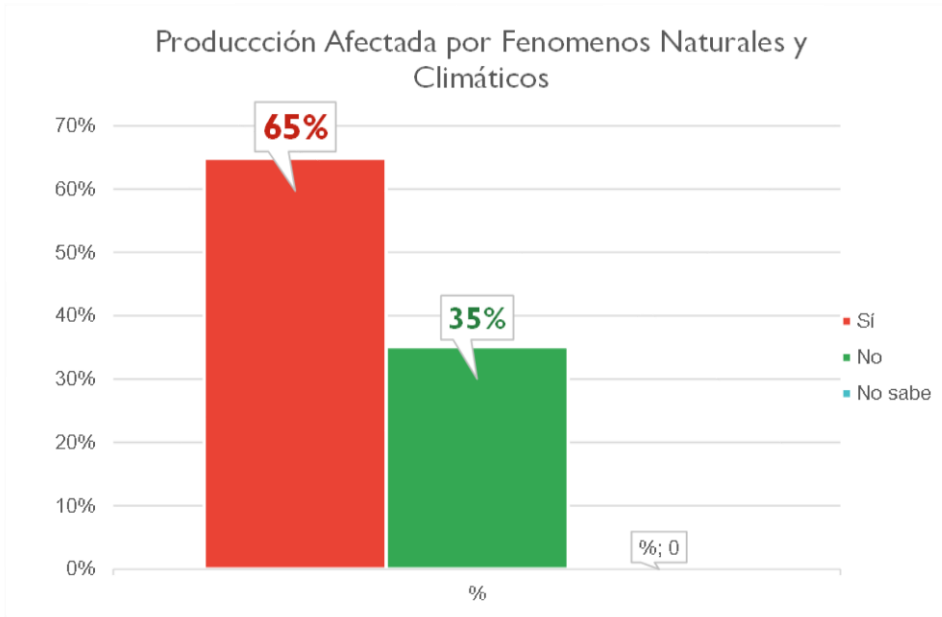
Sector al que Pertenece



b) En cuanto a la vulnerabilidad del sector productivo en la Región del Golfo de Fonseca a fenómenos naturales, el 65% se manifestaron en que efectivamente la

producción se había visto afectada ante estos fenómenos. Lo cual amerita implementar un Plan de Contingencia a fin de mitigar la competitividad en la región.

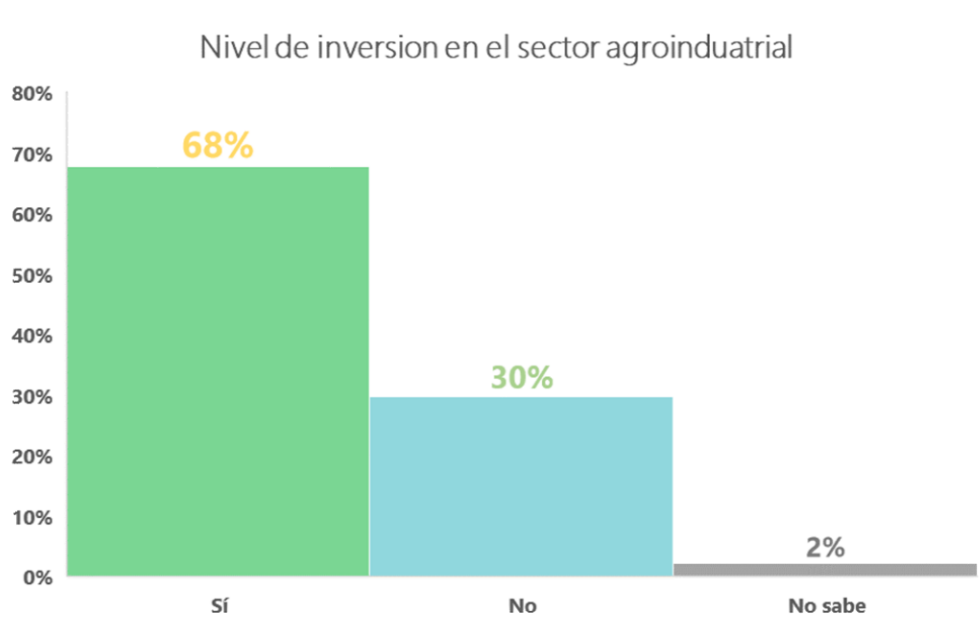
Gráfico No. 11: Porcentaje de Producción afectada por fenómenos naturales y climáticos



c) El esfuerzo del sector productivo empresarial se destina, en un 68%, a inversiones en el sector agroindustrial; orientado por la vocación

agrícola del territorio, lo cual constituye un área estratégica a fin de mejorar la competitividad de la región.

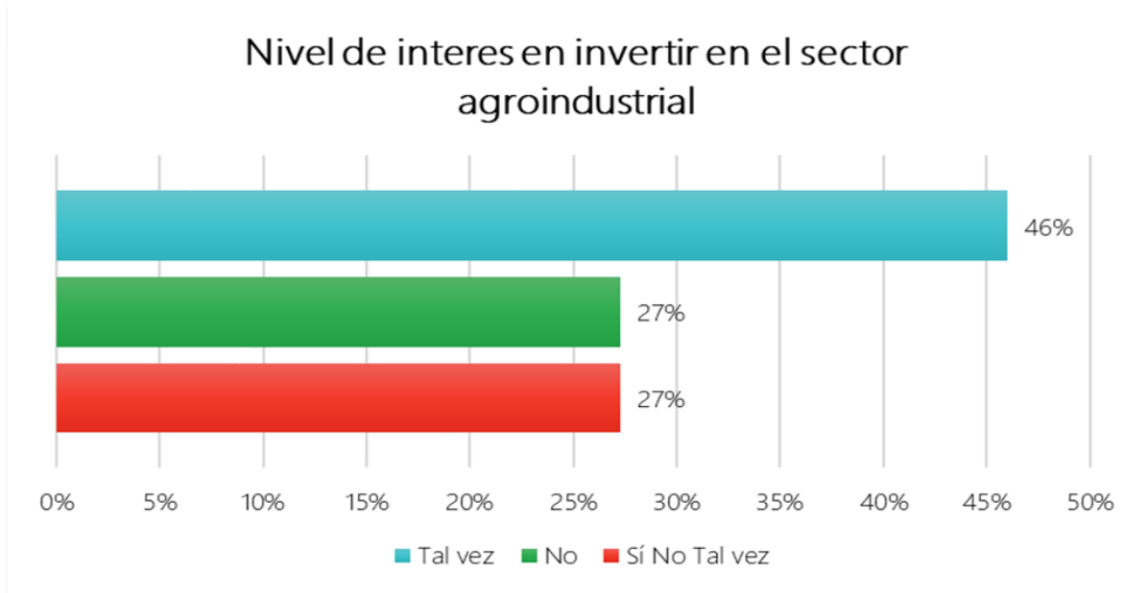
Gráfico No. 12: Nivel de Inversión en el sector agroindustrial



d) No obstante, al menos un 54%, no identifican a la agroindustria como un sector hacia dónde destinar los recursos de inversión. Esta situación se explica en parte, como resultado de la alta vulnerabilidad en la producción y el nivel de

riesgo asumido por los productores en el sector primario de la producción, lo cual orienta a los productores a identificar potenciales inversiones en otros sectores de la economía.

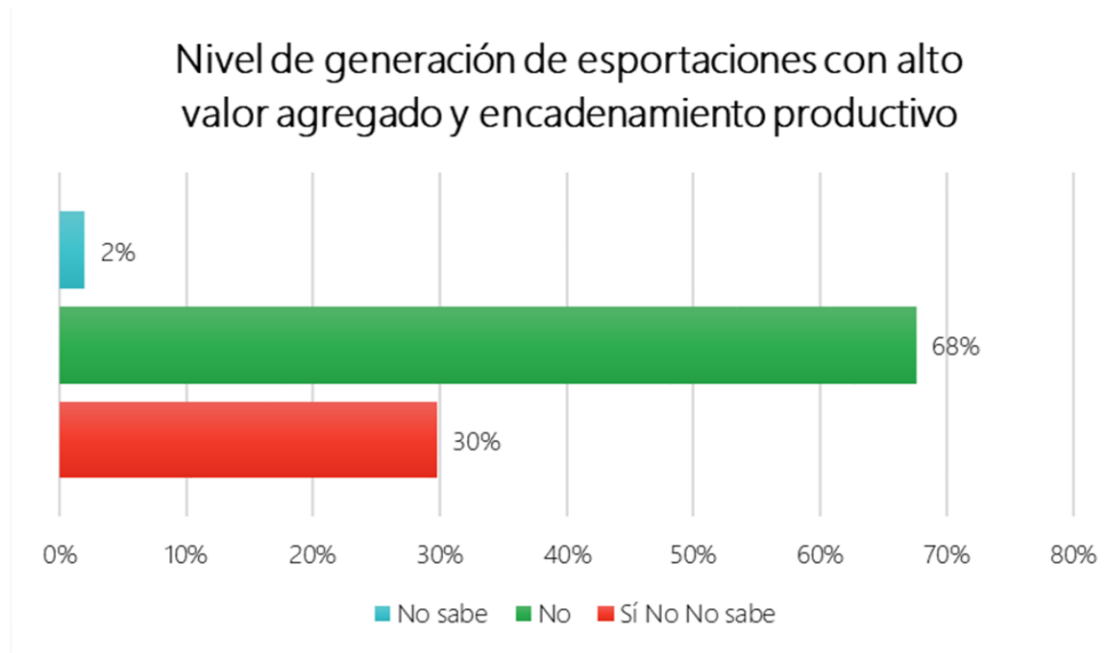
Gráfico No. 13: Nivel de Interés de inversión en el sector agroindustrial



e) De hecho, apenas el 30%, genera exportaciones de alto valor agregado y con encadenamientos productivos. Este comportamiento amerita un cambio de paradigma en la producción primaria,

impulsando inversiones hacia la agroindustria, generando valor agregado a la producción primaria, buscando precios competitivos que mejoren los ingresos de ellos productores.

Gráfico No. 14: Nivel de generación de exportaciones con alto valor agregado y encadenamiento productivo

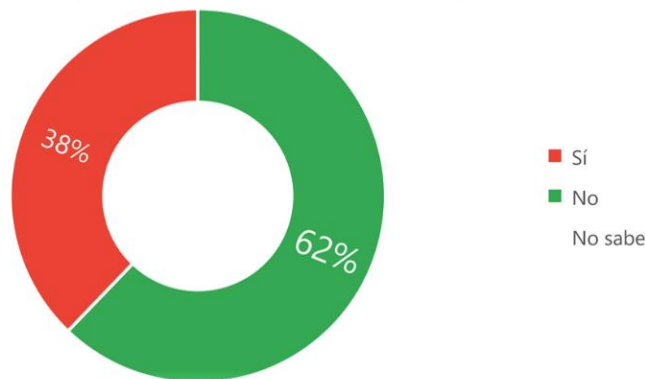


f) Consistentemente con lo antes expuesto, se identifican un 38% de productores que utiliza el desarrollo tecnológico y servicios especializados para la producción agroindustrial. Esta situación impide mejorar

los niveles de competitividad en un sector exportador caracterizado por altos estándares de calidad y de inocuidad debidamente certificados por el mercado.

Gráfico No. 15: Nivel de utilización de Desarrollo Tecnológico y Servicios especializados – Agroindustrial

Nivel de Utilización del Desarrollo Tecnológico y Servicios Especializados en Producción Agroindustrial

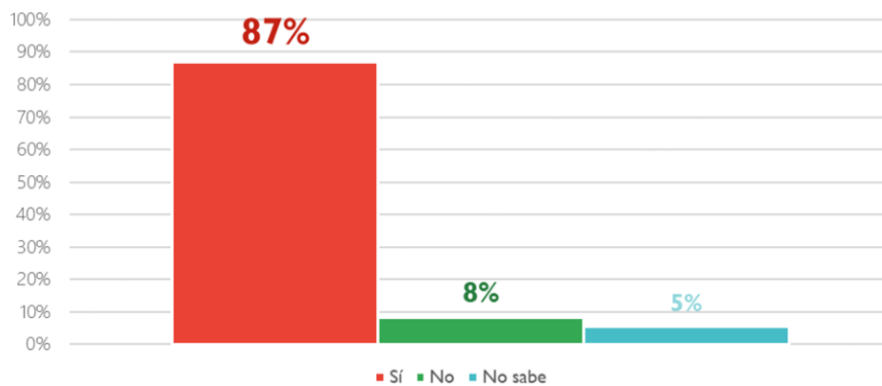


g) Sin embargo, un 87% de los productores se mostraron interesados en el desarrollo tecnológico y servicios especializados para mejorar la producción agroindustrial; no obstante, esta posibilidad se ve mermada, por la exigua oferta de servicios tecnológicos

o especializados en la región, lo cual implica una alianza estratégica con la academia a fin de proveer los conocimientos necesarios a fin de estar en concordancia con las tendencias internacionales en investigación y desarrollo.

Gráfico No. 16: Nivel de Interés en utilización de Desarrollo Tecnológico y Servicios especializados – Agroindustrial

Nivel de interés en utilizar el desarrollo tecnológico y servicios especializados en producción agroindustrial



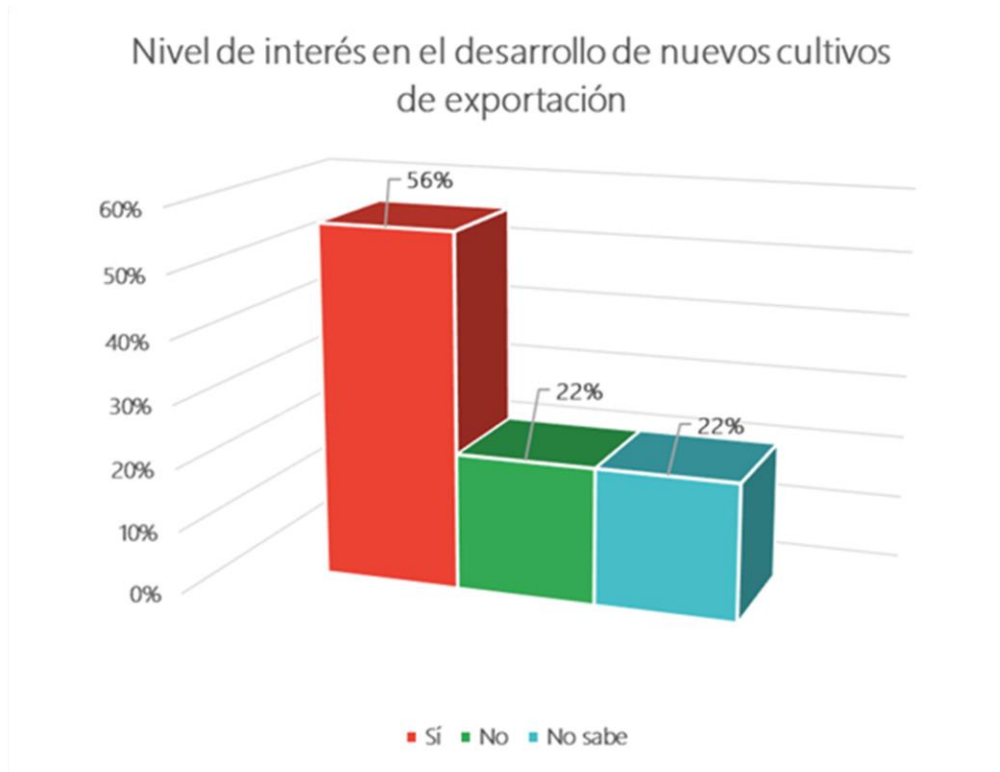
h) Cabe destacar que, para los productores en un 56%, el desarrollo de nuevos cultivos para la exportación es una acción en los cuales

podrían estar interesados a analizar. Si bien, mejores alternativas de beneficios podrían estar aparejados a nuevas iniciativas, en un

análisis costo beneficio se le da un valor económico a la experiencia acumulada y al

uso potencial de los recursos existentes en la región.

Gráfico No. 17: Nivel de interés en Desarrollo de nuevos cultivos de Exportación



i)

j) El acceso a tierras adecuadas para el desarrollo agroindustrial y la diversificación de la producción, no parece ser un problema que limite la competitividad de los productores, ya que el 52% manifiesta tener

acceso; no obstante, el brindar seguridad jurídica al registro mercantil y de la propiedad desde la CCISur mejoras los niveles de competitividad en la región.

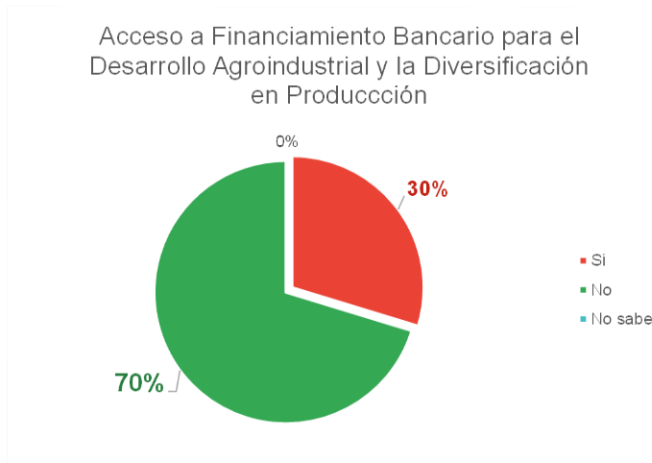
Gráfico No. 18: Porcentaje de acceso a tierras para el Desarrollo Agroindustrial y la diversificación en producción



k) Se corrobora que el sistema financiero de la región es un cuello de botella que hay que atender, ya que al menos el 70% no recurrieron al financiamiento bancario comercial para el desarrollo agroindustrial y la diversificación de la producción. Lo anterior

denota debilidad en los productos y herramientas financieras dispuesta para los productores en la región que les dificulta el acceso oportuno a recursos financieros que potencialicen las actividades productivas.

Gráfico No. 19: Porcentaje de acceso a financiamiento bancario para el Desarrollo Agroindustrial y la diversificación en producción



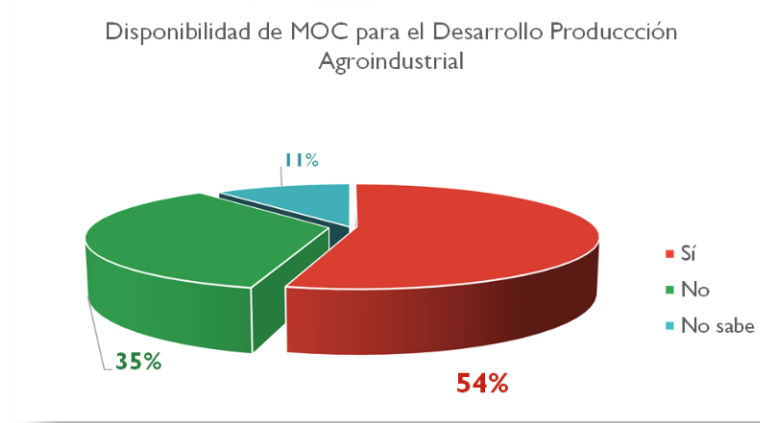
l) Se sabe que la destreza y habilidad de los recursos humanos es una variable preponderante en la competitividad de una

región; en este sentido, el 54% de los productores manifestaron en disponer de mano de obra calificada y especializada para

la producción agroindustrial. No obstante, es necesario efectuar esfuerzos en la

cualificación de los recursos humanos de la región.

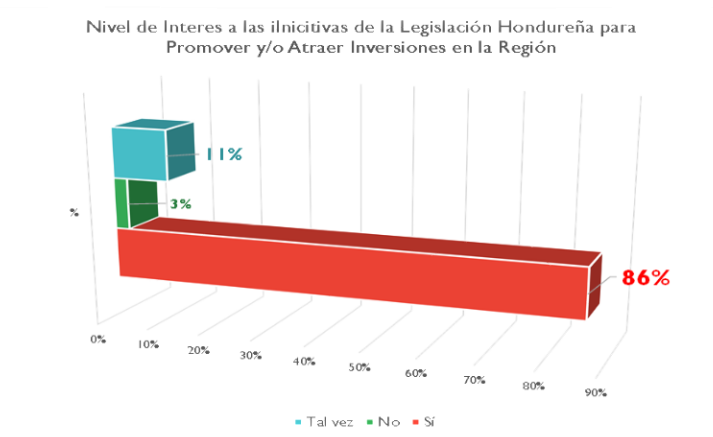
Gráfico No. 20: Disponibilidad de MOC para el Desarrollo Producción Agroindustrial



m) Se reconoce que el marco legal orientado a facilitar las condiciones de competitividad de la inversión en el Golfo de Fonseca es variado, aunque poco socializadas; en este sentido, un 86% de los productores se

manifestaron interesados en utilizar o aprovechar las iniciativas que brinda la legislación hondureña con el fin de promover y/o atraer las inversiones en la región.

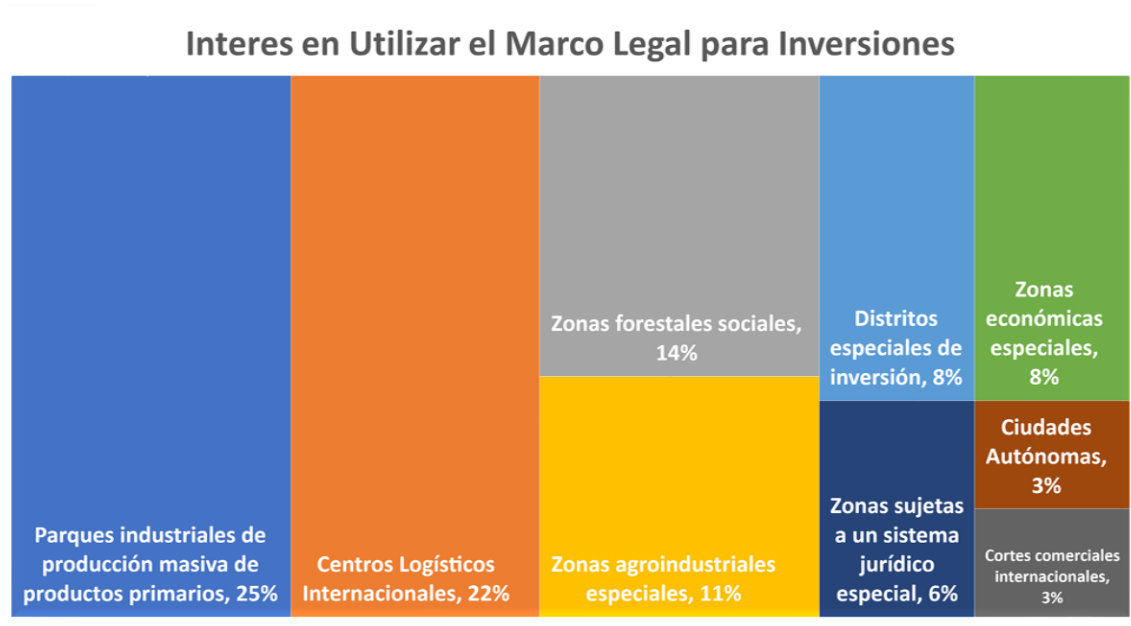
Gráfico No. 21: Nivel de interés a las Iniciativas de Legislación Hondureña para promover Inversión en la RGF



n) Dentro del marco legal disponible para los inversionistas se identificaron como los más reconocidos a los Parques industriales de producción masiva de productos primarios

(25%), los Centros Logísticos Internacionales (22%), las Zonas forestales sociales (14%), Las Zonas agroindustriales especiales (11%), entre otros.

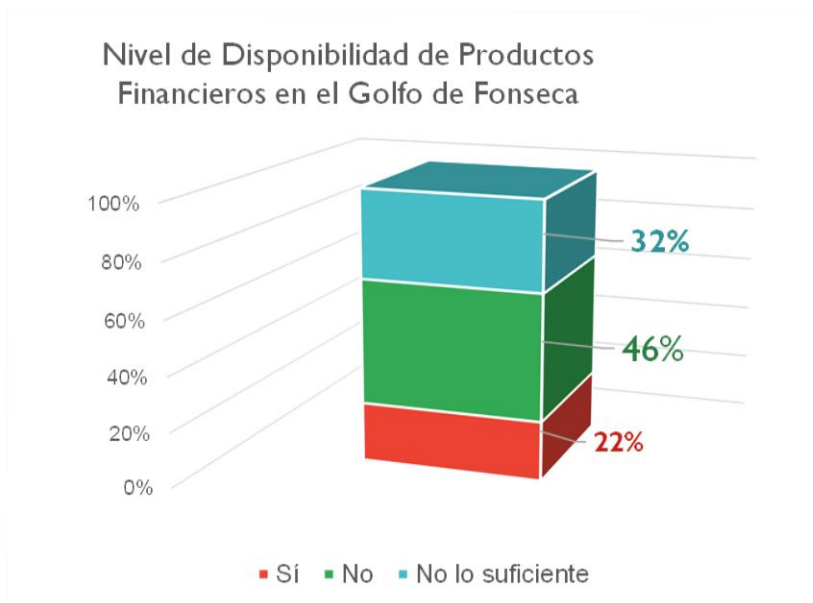
Gráfico No. 22: Porcentaje de Interés en utilizar el Marco legal para Inversiones



o) En cuanto a si el sistema financiero en el Golfo de Fonseca dispone de productos financieros suficientes para atender la demanda de los productores, un 78% de los productores se

pronunciaron en que no es suficiente y se requiere modernizar la prestación de servicios y el acceso a recursos.

Gráfico No. 23: Nivel de disponibilidad de productos financieros en la RGF

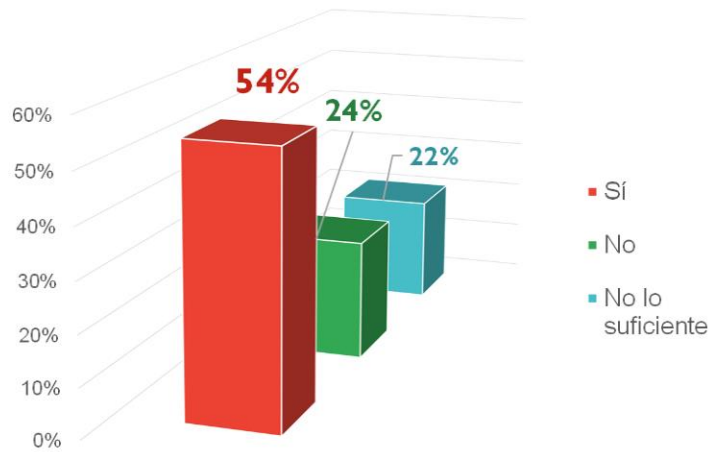


p) No obstante, por otro lado, un 54% de los productores se manifestaron en que las herramientas financieras disponibles son

consecuentes con las necesidades manifiestas en la región.

Gráfico No. 24: Nivel de disponibilidad de herramientas financieras en la RGF

Nivel de Disponibilidad de Herramientas Financieras en el Golfo de Fonseca



ANEXO II: ANÁLISIS FODA COMO UNA ESTRATEGIA COMPETITIVA PARA LA PROMOCIÓN Y ATRACCIÓN DE INVERSIONES

Este ANEXO constituye, además de la opinión de los actores encuestados, la consolidación de diferentes FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) diseñados para la Región Golfo de Fonseca conteniendo los resultados y conclusiones, así como la selección de las acciones estratégicas a realizar para la promoción y atracción de las inversiones a la región.

Los señalamientos priorizados en la matriz FODA identifican los sectores que, de una u otra forma, los hacen aptos para implementar una estrategia de crecimiento económico regional.

1. Objetivo del FODA

Identificar los sectores productivos de la Región Golfo de Fonseca para la implementación de una estrategia de competitividad y atracción de inversiones, a través de un análisis FODA, tomando en cuenta la información documental existente.

2. Resumen de Metodología

La metodología desarrollada para el análisis FODA abarcó los siguientes pasos:

- a) **Recopilación de Información:** Esta se agrupó en temas (crecimiento económico, políticas y aspectos legales, acceso a mercados, investigación y desarrollo, aspectos ambientales,

financiamiento, producción y valor agregado a la misma)

- b) **Análisis FODA:** Una vez recopilada la información se procedió al análisis FODA para poder determinar los aspectos en donde los sectores tienen ventajas frente a otros y en cuales necesitan mejorar para ser competitivos y promover inversiones. Se clasifican las variables mencionadas según sus características en externas o internas. Posteriormente, se evaluó cada variable de manera cualitativa, con el fin de agruparlas en: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades o Amenazas.

3. Resultados del Análisis FODA

Este análisis se realiza bajo un modelo de crecimiento basado en la innovación, desarrollo agroindustrial y tecnológico para la región Golfo de Fonseca.

a) Análisis Interno

Tabla No. 37: Análisis FODA- Interno- Fortalezas y Debilidades

Definición de estrategias a partir del análisis FODA	INTERNOS	
	Fortalezas:	Debilidades:
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Condiciones agroecológicas adecuadas para el desarrollo de cultivos emergentes y exportación. 2. Tierras fértiles, adecuadas para el desarrollo agroindustrial y para la diversificación productiva. 3. La especialización de la MiPyME a través de emprendimientos en comercio y servicios constituye una ventaja para encadenamientos productivos. 4. La amplia diversidad de ecosistemas en la región. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Baja presencia de empresas modernas, de alta tecnología y servicios especializados. 2. La mayor parte de las exportaciones de la región, son de bajo valor agregado y de pocos encadenamientos productivos. 3. Alta migración de profesionales y técnicos de la región ante la ausencia de oportunidades laborales. 4. Mercado financiero con oferta tradicional de servicios. 5. Uso de tecnología tradicional en la producción agroindustrial que ocasiona bajos rendimientos por unidad de superficie y baja rentabilidad.

b) Análisis Externo

Tabla No. 38: Análisis FODA- Externo- Oportunidades, Potencialidades y Desafíos

~	Oportunidades:	Potencialidades (FO)	Desafíos (DO)
EXTERNOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tratados, convenios y leyes internas que tienden a dinamizar el mercado competitivo y atraer inversión al país y la región. 2. La rehabilitación del puerto Amapala dinamizará las exportaciones. 3. Disponibilidad y cercanía a Centro de Distribución Logístico Regional en países vecinos (ej. Puerto La Unión). 4. Interés de empresarios en invertir en el desarrollo de la región a través del sector agroindustrial. 5. Crecimiento de la economía mundial y del comercio internacional. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mejorar la productividad y competitividad regional, a través de encadenamientos productivos y la atracción de inversiones. 2. Promover la gestión empresarial desde un enfoque inclusivo basado en el uso de las TIC, el conocimiento y la innovación que permita mejorar la competitividad de las empresas. 3. El potencial de los recursos naturales existentes como base para el desarrollo sostenido, mediante la ejecución de programas y proyectos que sirvan para elevar el nivel de ingresos de la población. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mejorar la competitividad de las empresas mediante la investigación, aumento en el uso de la TIC. 2. Atraer inversiones para dar valor agregado en aquellos sectores productivos agroindustriales de la región, con ello se aumentará oferta laboral en el territorio. 3. Renovar la currícula educativa según las potencialidades de la región. 4. Desarrollar, mediante experimentación e investigación, tecnologías de manejo de los recursos naturales apropiados a las condiciones ecológicas regionales, propiciando la utilización eficiente y sostenida de los ecosistemas. 5. Diseño de productos financieros adecuados a las potencialidades

2	Oportunidades:	Potencialidades (FO)	Desafíos (DO)
	6. Desarrollo de nuevos productos y servicios basados en el conocimiento y las TIC.		<p>de la región (Acceso, tiempo, etc.).</p> <p>6. Generar políticas públicas / fiscales, legales etc.) para atraer las inversiones a la región.</p> <p>7. Crear en la región la institucionalidad necesaria para la promoción y atracción de la inversión.</p>
	Amenazas:	Riesgos (FA)	Limitaciones (DA)
	<p>1. Incidencia de fenómenos naturales y climatológicos sobre la región.</p> <p>2. Aumento de la inseguridad jurídica y social.</p> <p>3. Destrucción y/o pérdida de los recursos naturales de la región.</p> <p>4. Aceleración tecnológica con impacto en todos los sectores</p> <p>5. Fragmentación de las cadenas de producción.</p> <p>6. Intensificación de la competencia a través de plataformas digitales.</p>	<p>1. Promover buenas prácticas ambientales en sectores productivos prioritarios que permitan el desarrollo de cadenas de valor sostenibles en la región.</p> <p>2. Mantener una constante investigación a través de los medios disponibles para adquirir conocimientos sobre las medidas que contribuyen a mitigar los impactos por fenómenos naturales en la actividad productiva.</p> <p>3. Fortalecer los sistemas de conectividad de áreas protegidas y corredores biológicos terrestres y marinos.</p>	<p>1. Adecuar la oferta educativa profesional de la región según la demanda de las nuevas empresas a establecer.</p> <p>2. Búsqueda de nuevas alianzas público-privadas para atraer la inversión y mejora de la competitividad en el sector agroindustrial de la región.</p> <p>3. Desarrollar y fortalecer capacidades y transferencia de tecnología para el sector productivo, público y financiero.</p>