

CÓMO HACER NEGOCIOS CON HONDURAS 2016

1. RELACIONES BILATERALES CON CHILE

1. ACUERDOS Y/O TRATADOS COMERCIALES VIGENTES

Las relaciones bilaterales entre Chile y Honduras han estado marcadas por una constante cooperación en distintos ámbitos que comprenden tanto lo político, cultural, como lo económico.

Uno de los acontecimientos más importantes en las relaciones bilaterales fue la firma del Tratado de Libre comercio con Centroamérica (octubre de 1999).

Los principales hitos de las relaciones bilaterales entre Chile y Honduras son:

- Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica, adoptado entre los Gobiernos de las Repúblicas de Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua (1999), y el Protocolo Bilateral de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica, adoptado entre los Gobiernos de las Repúblicas de Chile y Honduras. Este TLC entro en vigencia a partir del mes de julio del 2008.
- Acuerdo entre la República de Chile y la República de Honduras para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones y su Protocolo, suscritos el 11.11.1996. Y el Acuerdo mediante el cual se corrigen errores de transcripción al referido Acuerdo, adoptado por Intercambio de Notas de fechas 08.08.1997 y 11.12.1998. Vigente desde enero del 2002.

Aspectos Generales del Tratado¹

El Protocolo Bilateral entre Chile y Honduras, enmarcado en el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Centroamérica, estableció un Programa de Desgravación Arancelaria para cada país parte. El Programa hondureño para los productos chilenos, contiene 6 categorías, con desgravaciones: inmediata, a 5, 10 y 12 años, y un conjunto de productos excluidos de la eliminación arancelaria, y un tratamiento especial al azúcar mediante un cupo preferencial con arancel de 0%. Con ello, 6.267 líneas arancelarias fueron consideradas en dicho Programa, de las cuales aproximadamente el 90% ingresa actualmente al mercado hondureño libre de arancel. Cuando el Programa de Desgravación cumpla los plazos establecidos en las distintas categorías, el 97,3% de los productos negociados ingresarán en condiciones de libre comercio. En tanto, el 2,7% de los productos quedó excluido de los beneficios tarifarios aduaneros.

Tres líneas arancelarias correspondientes al azúcar obtuvieron un tratamiento especial.² En efecto, un total de 250 toneladas métricas de estos productos pueden ingresar al mercado hondureño con cero por ciento de arancel.

¹ Evaluación de Las Relaciones Comerciales entre Chile y Honduras a Cinco Años de la Entrada en Vigencia del Protocolo Bilateral del Tratado de Libre Comercio Chile-Centroamérica, Julio 2013.

² El cupo preferencial concedido por Honduras corresponde a las mercancías comprendidas en las sub-partidas arancelarias 1701.1100, 1704.1000 y 1704.9000 de la clasificación arancelaria de Honduras según Anexo 3.04.

En tanto, el Programa chileno contiene 4 categorías, que incluye desgravación inmediata, a 5 y 10 años, y un conjunto de productos excluidos de la eliminación arancelaria. El total de líneas arancelarias contempladas suman 7.902, de las cuales el 99,4% se encuentra plenamente liberalizado. Cuando hayan transcurrido 10 años del Protocolo, y por ende, las distintas categorías hayan cumplido sus respectivos plazos, el 99,5% del total de productos hondureños negociados ingresarán al mercado doméstico libres de arancel. El 0,5% de los productos quedaron excluidos de recibir beneficios tarifarios aduaneros. Este Programa también concedió un cupo preferencial de 1.000 toneladas métricas a 2 ítems arancelarios correspondientes al azúcar, los que ingresarían libres de arancel al mercado doméstico.³

2. COMERCIO CON CHILE

Según estadísticas oficiales de Honduras, Chile se posiciona en el lugar No. 21, como proveedor durante el 2015, con un 0,6% del total de bienes importados.

Principales Exportaciones a Honduras - Año 2015

Partida arancelaria	Descripción	FOB en US\$
19011010	Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor con un contenido de sólidos lácteos superior al 10 % en peso	8.904.208,43
21069020	Preparaciones compuestas no alcohólicas para la fabricación de bebidas (jugo en polvo)	4.624.637,25
56012200	Guata de materia textil ; fibras textiles de longitud inferior o igual a 5 mm (tundizno), nudos y motas de materia textil de fibras sintéticas o artificiales	2.919.527,33
19011090	Los demás cereales (preparación infantil)	2.199.354,51
39201010	Las demás placas de polímeros de etileno de densidad inferior a 0,94	1.831.672,44
48109210	Cartulinas	1.295.385,04
48196000	Cartonajes de oficina, tienda o similares	1.249.111,50
20079939	Los demás compotas, jaleas y mermeladas	1.211.336,44
08061039	Las demás uvas frescas	1.211.117,90
72166100	Perfiles de hierro o acero sin alear obtenidos a través de productos laminados planos	1.101.944,50
48052500	Los demás papeles y cartones de peso superior a 150 g/m ²	1.075.110,02
30049010	Medicamentos para uso humano	841.343,70
76072090	Los demás chapas y hojas con soporte	801.066,31
20079939	Los demás confituras, jaleas y mermeladas	756.073,47
8081029	Las demás manzanas	723.569,50
Subtotal		30.745.458,34
Resto		13.610.056,98
Total		44.355.515,32

Fuente: Ecomex

³ El cupo preferencial concedido por Chile corresponde a las mercancías comprendidas en las subpartidas arancelarias 1701.91 y 1701.99 de la clasificación arancelaria de Chile según Anexo 3.04.

Para el 2015, las exportaciones a Honduras registraron un crecimiento del 3%, totalizando un monto de US\$44,4 millones, lo que contribuye a la tendencia de crecimiento que ha reflejado los envíos de productos chilenos a este mercado, durante los últimos años.

Los 15 principales productos exportados a Honduras, durante el año 2015 concentraron el 69% del total de envíos, entre ellos: jugo y leche en polvo, preparaciones para alimentación infantil, guatas de materia textil, placas de polímeros, cartulinas, fruta fresca, jaleas y confituras, perfiles de hierro, hojas de aluminio y medicamentos.

Destacó el crecimiento de los siguientes productos: Guata de materia textil (+40%), placas de polímeros de etileno (+39%), cartonajes de oficina (+344%), perfiles de hierro o acero sin alear (+521%), los demás papeles y cartones (+2000%) y medicamentos para uso humano (+175%).

Por otro lado, los principales productos importados de origen hondureño son: azúcar de caña, prendas de vestir, papeles o cartón para reciclar, mechas de materia textil, cepillería y colofonías, que en su conjunto representan el 89% del total. Aunque los montos no son muy elevados, durante los últimos años, a excepción de 2014, las importaciones han registrado una tendencia sostenida de crecimiento.

Principales importaciones de origen hondureño 2015

Partida Arancelaria	Descripción	CIF en US\$
17011400	Los demás azúcares de caña	8.543.104,06
62101020	Prendas de vestir de fibras sintéticas o artificiales	4.324.739,21
47071090	Los demás papeles o cartón para reciclar	1.101.965,42
61091011	T-shirts y camisetas de punto para hombres y mujeres	962.075,0
59080000	Mechas de materia textil tejida, trenzada o de punto, para lámparas, hornillos,	281.711,01
96039000	Cepillería los demás artículos los demás	248.504,73
61099021	T-shirts y camisetas de punto de las demás materias textiles para hombres y mujeres	227.544,49
38061000	Colofonías y ácidos resínicos	211.828,03
61103090	Los demás suéteres	171.059,2
61091012	T-shirts y camisetas de algodón para niños y niñas	166.665,13
Subtotal		16.239.196,28
Resto		1.962.340,74
Total		18.201.537,02

Fuente: Ecomex

3. RANKING DE CHILE COMO PROVEEDOR A HONDURAS DE:

El principal proveedor de Honduras es Estados Unidos (35% del total de importaciones), seguido por China (14%), el Mercado Centroamericano (19%) y México (7%). Cabe destacar que, a excepción de China, Honduras tiene tratados de libre comercio vigentes con sus principales proveedores. De Sudamérica el principal proveedor es Brasil con 1,4% del total de compras de Honduras.

De acuerdo a las cifras de importación de 2015, Chile es uno de los principales proveedores de los siguientes productos:

- El principal proveedor de vinos, con 34% del mercado.

- Fruta fresca: especialmente uvas (22%), peras (21%), melocotones (38%), kiwis (67%), naranjas (35%), cerezas frescas (98%)
- Uno de los principales proveedores de leche en polvo modificada, para su venta al por menor.
- Jugo concentrado de manzana (99%)
- Preparaciones infantiles (45%)
- Uno de los principales proveedores de tableros de fibra de madera.

4. OPORTUNIDADES COMERCIALES PARA LOS PRODUCTOS CHILENOS (POR SECTOR)

Alimentos y Bebidas

Aunque a tasas bastante bajas, en términos generales el sector de alimentos ha mostrado una tendencia de crecimiento en los últimos años. Destacándose el crecimiento de la categoría de bebidas no alcohólicas (jugos, néctares, agua y bebidas energéticas), lácteos, carnes y preparaciones a base de cereales, entre otros. El mayor potencial está determinado por la demanda de alimentos masivos de consumo popular.

Es importante mencionar que, como resultado de la globalización, el sector alimenticio es cada vez más competitivo, especialmente por la incursión de importantes trasnacionales, tales como: Nestlé, Procter & Gamble, Unilver, Kraft Food, etc. Los nuevos inversores analizan las ventajas que cada país les ofrece para situar sus centros de distribución y a través de estos comercializar al resto del área. Cada vez es menos frecuente que los empresarios visiten un solo país de Centroamérica.

Servicios/ energía

Hay una mayor tendencia por la generación de proyectos de energía renovable, por parte del gobierno y empresas privadas nivel nacional, especialmente del sector maquilador. Algunos de los proyectos del gobierno puede encontrarlos en el siguiente link: <http://coalianza.gob.hn/>, así como realizar una búsqueda de las licitaciones o concursos que lleva a cabo el Gobierno de Honduras en: <http://www.honducompras.gob.hn/Procesos/BusquedaHistorico.aspx>

Por otro lado, el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), brazo financiero del esquema de integración Centroamericano, ha priorizado el apoyo a iniciativas con énfasis en la generación, transmisión y distribución sostenible de recursos energéticos, a fin de fortalecer la calidad y la obertura del suministro energético, no solo de Honduras sino de toda la región.

Servicios/infraestructura

Está previsto que el sector construcción se dinamice en base a los proyectos programados por el gobierno, específicamente de infraestructura y vivienda social (www.convivienda.gob.hn), así como algunos proyectos privados muy puntuales. En este sentido, surgen oportunidades para participar en los concursos internacionales para supervisión o diseño, además de algunos materiales de construcción.

Medicamentos

El principal importador de este tipo de productos es el gobierno, a través de licitaciones nacionales o internacionales, dependiendo de los montos a adjudicar.

Los últimos años han sido difíciles para el sector, no obstante, según las cifras de importación de 2015, se registra un incremento de 11%. Por otro lado, el gobierno sostiene que es importante mostrar transparencia en sus compras, por lo que actualmente están siendo manejadas por la Oficina de las Naciones Unidas de Servicios para Proyectos (UNOPS), sin embargo, igual se recomienda seleccionar cuidadosamente quien será el socio estratégico local con el cual participará en los procesos de licitación, que conozca bien los actores y la dinámica.

Sector forestal

Honduras ha sido tradicionalmente un productor y exportador de madera de pino, no obstante, en el último año el sector se ha visto fuertemente afectado por la plaga del gorgojo, la cual ha dañado unas 380.000 hectáreas de bosques.

Como se sabe, esta plaga afecta el grado de calidad y el valor comercial de la madera, por lo que se prevé que las industrias más exigentes en cuanto a calidad tendrán que importar este producto en mayores proporciones que años anteriores.

2. PROCESO DE IMPORTACIÓN

1. ARANCELES DE IMPORTACIÓN

En 2015, el Arancel de Honduras contenía 6.974 líneas arancelarias a ocho dígitos del SA de 2012. En general, Honduras aplica únicamente aranceles ad valorem, con la excepción de aquéllos que aplican a los productos que están sujetos a la banda de precios, a saber: el maíz amarillo, el maíz blanco, el sorgo en grano, la harina de maíz y otros granos elaborados.

El promedio de los derechos NMF aplicados en 2015 fue de 5,9%. Los aranceles aplicados varían del 0 al 164% y la tasa más frecuente es la del 0%, tasa que se aplica al 48,1% de las líneas arancelarias. El arancel máximo del 164% se le continúa aplicando a las importaciones de carne de aves de las partidas SA 02.07.13, SA 02.07.14 y SA 16.02.32.10, mientras que los cigarrillos (SA 24.02.20.00.00) siguen estando sujetos a la segunda tasa más alta, del 55%.⁴

El comercio intrarregional de productos originarios del Mercado Común Centroamericano (MCCA), están libres del DAI, a excepción de los productos calificados como sensibles (combustibles, harina de trigo, azúcar, café y alcohol etílico).

Otros impuestos aduaneros aplicados por Honduras:

- a. Impuesto selectivo 10% (Decreto No. 58). Aplicable a algunos productos, tales como: café, té, bebidas alcohólicas, aceite de oliva, perfumería, joyas, televisores, juguetes electrónicos, entre otros.
- b. Impuesto a la producción y consumo (PYC). Decreto N° 219-2003. Dependiendo del tipo de licor que sea, se aplica una cantidad especificada en dólares por cada litro. También se aplica a la importación de cigarrillos.

⁴ Examen de Políticas Comerciales – Honduras. Informe de la Secretaría – OMC. Marzo, 2016.

- c. Impuesto sobre Ventas (Decreto N° 24-63; última reforma: Decreto N° 51-2003). Tasa general del 15%; 18% en el caso de la cerveza, aguardiente, licor compuesto y otras bebidas alcohólicas, cigarrillos y otros productos elaborados de tabaco. Se exceptúan bienes de la canasta básica.
- d. Impuesto sobre Productos Derivados del Petróleo (Decreto N° 41-2004). Aplicado a la importación de gasolina, diésel, bunker, kerosina, Log y Avjet.

Para consultas interactivas sobre todos los impuestos aplicables y el DAI vigente de acuerdo al país de origen, se puede acceder a la página web de la Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI): www.dei.gob.hn

Es obligatorio la intervención de un agente de aduanas en caso de que las importaciones cuyo valor CIF exceda de US\$500.00

Por otro lado, Honduras aplica un sistema de bandas de precios basado en precios internacionales de referencia. Hasta agosto 2015 el sistema se aplicaba para las importaciones de maíz amarillo, el maíz blanco, el sorgo en grano, la harina de maíz y otros granos trabajados. Cada año, antes de la primera cosecha, el Instituto Hondureño para el Mercadeo Agrícola (IHMA) fija los precios mínimos y máximos de la banda basados en los precios mundiales del producto durante los 60 meses anteriores. Si el precio mundial desciende por debajo del precio mínimo de referencia, al arancel de importación aplicado NMF del 15% se le añade un recargo ad valorem equivalente a la diferencia porcentual entre ambos precios. La suma del arancel aplicado NMF y el recargo no debe sobrepasar el arancel consolidado.⁵

Honduras tiene vigente tratados de libre comercio con diferentes bloques y países, entre estos: el acuerdo de integración con los países de América Central (Mercado Común Centroamericano), el TLC con Colombia, Taiwán, Chile, Panamá, México, Estados Unidos, Republica Dominicana, Unión Europea y Canadá. El tratado con Perú está pendiente de entrar en vigencia y se encuentra negociando un acuerdo bilateral con el Ecuador (bajo ALADI) y, conjuntamente con otros países de la región, un acuerdo comercial con la República de Corea.

2. NORMATIVAS

a. Registro de Importadores

Los importadores se tienen que registrar para importar los siguientes productos:

Bienes	Registro
Alcohol; cigarrillos	Secretaría de Estado de Finanzas/DEI
Bromuro de metilo; semillas; productos lácteos; agroquímicos, medicamentos y productos veterinarios, alimentos concentrados para alimentación animal. En el caso de productos para consumo humano (carnes, lácteos, mariscos, etc.) sólo debe estar registrado el importador, a excepción de algunos que según su naturaleza, deben registrarse ante la Secretaría de Salud Pública. Las personas naturales y jurídicas extranjeras, deben registrarse en las diferentes subdirecciones del SENASA.	Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería
Sustancias refrigerantes	Secretaría de Estado de Energía, Recursos Naturales, Ambiente y Minas
Cosméticos; medicinas; productos alimenticios; sustancias químicas peligrosas	Secretaría de Estado de Salud

⁵ Ibid, p. 46.

Fuente: Examen de Políticas Comerciales – Honduras. Informe de la Secretaría – OMC. Marzo, 2016.

Los importadores de productos lácteos deberán registrarse una sola vez en el Registro de importadores de productos lácteos y preparaciones alimenticias que contengan productos lácteos.⁶

b. Prohibiciones a la Importación

Honduras prohíbe la importación de los siguientes productos:

- Materias o productos que contengan asbesto.
- Focos incandescentes de bromuro de metilo para uso agrícola
- Vehículos automotores que tengan más de diez o trece años de uso, según el tipo de vehículo
- Importación de productos aerosoles que contengan CFC, con excepción de los productos farmacéuticos autorizados por la Dirección General de Regulación Sanitaria.
- Drogas, estupefacientes, psicotrópicos y pornografía

c. Leyes y reglamentos

A continuación se presenta un listado de las principales leyes y reglamentos en materia comercial:

Nombre	Referencia legal
Leyes Sanitarias / Salud	
Ley Fitozoosanitaria y sus reformas	Decretos No. 157-94 y 344-2005
Código de Salud	Decreto No. 65-91
Reglamento para el Control Sanitario de los Alimentos	Decreto 977-96
Reglamento de Cuarentena Agropecuaria	Acuerdo No. 1678-97
Reglamento Centroamericano sobre Medidas y Procedimientos Sanitarios y Fitosanitarios	Resolución N°37-99
Reglamento de Inspección de Carnes y Productos Cárnicos.	Acuerdo 78-00
Reglamento para la Inspección y Certificación Sanitaria de la Leche y los Productos Lácteos	Acuerdo No. 656-01
Reglamento para la Inspección y Certificación Zoosanitaria de Productos Pesqueros y Acuícolas y sus reformas.	Acuerdo No. 728/08 y Acuerdo N° 695/09
Requisitos de registro de plaguicidas de uso doméstico y de uso profesional.	RTCA 65.03.44:07
Reglamento para la inspección e inocuidad de frutas, vegetales frescos y procesados	Acuerdo N° 632/03
Medicamentos Veterinarios y Productos Afines. Requisitos de Registro Sanitario y Control	RTCA 65.05.51:08
Plaguicidas Microbiológicos de Uso Agrícola. Requisitos para el Registro	RTCA 65.05.61:11
Fertilizantes y Enmiendas de Uso Agrícola. Requisitos para el Registro.	RTCA 65.05.54:09
Productos Farmacéuticos. Productos Naturales Medicinales para Uso Humano. Requisitos de Registro Sanitario	RTCA 11.03.64:11
Reglamento para el Control Sanitario de Productos, Servicios y Establecimientos de Interés Sanitario	Acuerdo No. 06-2005
Propiedad Industrial / Intelectual	

⁶ Se exceptúan de este requisito las importaciones fronterizas, los pequeños envíos familiares sin carácter comercial y las importaciones de muestras sin valor comercial.

Ley de Propiedad Industrial y sus reformas	Decreto Ley N° 12-99-E y Decreto 51-2011
Ley del Derecho de Autor y de los Derechos Conexos	Decreto N° 4-99-E
Reformas a las indicaciones Geográficas y Denominación de Origen	Decreto 219-2012
Ley sobre Firmas Electrónicas	Decreto 149-2013
Inversiones	
Ley de Inversiones y su Reglamento	Decreto N° 80-92 y Resolución N° 345-92
Ley de Promoción y Desarrollo de Obras Públicas y de Infraestructura Nacional. (Ley de Concesiones).	Decreto No. 283-98
Ley de Promoción de la Alianza Público-Privada	Decreto No. 143-2010
Ley de Fomento a los Centros de Atención de Llamadas y Tercerización de servicios empresariales	Decreto 90-2012
Ley de Zonas de empleo y Desarrollo Económico (ZEDE). Ciudades Modelo.	Decreto No. 120-2013
Leyes de Rentas y Aduanas	
Ley Nacional de Aduanas	Decreto N° 212-87 Reformado por el Artículo 45 del Decreto 17-2010
Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA IV)	Resolución N° 223-08
Ley del Impuesto sobre la Venta (ISV)	Decreto N° 24-63; Reformas: Decreto N° 51-2003, No. 278/2013, No. 2-2014).
Ley de Impuesto sobre la Renta	Decreto 24-1963 Reforma: Decreto No. 278/2013
Ley de Equidad Tributaria	Decreto No 51-2003
Regímenes Especiales de Producción o Exportación	
Ley Constitutiva de las Zonas Agrícolas de Exportación (ZADE)	Decreto No. 233 -2001
Ley Constitutiva de la Zona Libre de Puerto Cortés (ZOLI).	Decreto No.356-76
Ley Constitutiva de Las Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones (ZIP)	Decreto No. 37-87
Decreto Ejecutivo del Régimen de Importación Temporal (RIT)	Decreto No. 37-1984
Compras Publicas	
Ley de Contratación del Estado	Decreto N° 74-01
Reglamento de la Ley de Contratación del Estado	Acuerdo Ejecutivo Numero 055-2002
Otras	
Ley General de Minería	238-2012
Código de Comercio	Norma ° 73-50

Por último, a modo de información se menciona que a nivel centroamericano, en particular a través del Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO), se han adoptado una serie de reglamentos técnicos para la homologación de los requisitos y procesos, tanto de registros sanitarios como etiquetado de productos, así como el reconocimiento mutuo de registros sanitarios, que solo aplica a productos originarios de los países centroamericanos. Esto implica que tendrán reglamentos comunes y en algunos casos procedimientos abreviados,

para mayor información se sugiere revisar el siguiente enlace:
<http://www.sieca.int/Documentos/DocumentoMatriz.aspx?ClasificacionId=2>

3. CERTIFICACIONES

En 2010 Honduras adoptó la Ley del Sistema Nacional de la Calidad, la única ley específica en materia de normalización, metrología, certificación, y verificación. El Acuerdo de la OMC sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC), así como el Reglamento Centroamericano de Medidas de Normalización, Metrología y Procedimientos de Autorización de 1999, también forman parte integrante de la legislación nacional hondureña.

La Secretaría de Industria y Comercio ha aceptado el Código de Buena Conducta para la Elaboración, Adopción y Aplicación de Normas del Acuerdo OTC.

4. ETIQUETADOS

Los países de Centroamérica, desde hace muchos años, se encuentran en un proceso de integración bastante avanzado, por lo que muchos de los reglamentos técnicos son consensuados en el marco de la Secretaría de Integración Centroamericana (SIECA) y aplicables a toda la región. Estos son denominados “Reglamentos Técnicos Centroamericanos (RTCA)” y pueden ser revisados, en el siguiente link:
<http://www.sieca.int/Documentos/DocumentoMatriz.aspx?ClasificacionId=2>

Etiquetado de alimentos previamente envasados: debe cumplir con los requerimientos del Reglamento de Etiquetado General de los Alimentos Previamente Envasados (RTCA 67.01.07:10). **Para mayor información puede visitar el siguiente link:**
<http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentId=2&DocumentId=657>

Productos Higiénicos⁷ debe cumplir con los requerimientos del Reglamento de Etiquetado de Productos Higiénicos (Reglamento Técnico Centroamericano 71.03.38:07).

Productos Farmacéuticos. Debe cumplir con los requerimientos del Reglamento Etiquetado de Productos Farmacéuticos para Uso Humano (**Reglamento Técnico Centroamericano 11.01.02:04**). Para mayor información puede visitar el siguiente link:
<http://www.dgrs.gob.hn/documents/Resoluciones/MedicamentosProductos/Medicamentos/Anexo%20resolucion%20166-2006.pdf>

Productos Veterinarios Debe cumplir con los requerimientos del Reglamento para el Control de Productos Veterinarios (**Acuerdo Ejecutivo No. 08-96**). Para mayor información puede visitar el siguiente link:
http://www.oirsa.org/OIRSA/Miembros/Honduras/Decretos_Leyes_Reglamentos/Reglamento-para-el-Control-de-Productos-Veterinarios.htm

Otros:

1.- Bebidas Alcohólicas. Bebidas Alcohólicas Fermentadas. Requisitos de Etiquetado. RTCA 67.01.05:11
<http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentId=2&DocumentId=3488>

2.- Bebidas Alcohólicas. Bebidas Alcohólicas Destiladas. Requisitos de Etiquetado. RTCA 67.01.06:11
<http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentId=2&DocumentId=3491>

⁷ Son todos aquellos productos destinados a ser aplicados en objetos, utensilios, superficies y mobiliario que estén en contacto con las personas en viviendas, edificios e instalaciones públicas y privadas, industrias y otros lugares, usados con el fin de limpiar, desinfectar, desodorizar y aromatizar.

1.- Requisitos de etiquetado de Productos Cosméticos: RTCA 71.03.36:07
www.dgrs.gob.hn/documents/Resoluciones/MedicamentosProductos/Cosmeticos/Anexo%203%20resolucion%20231-2008.pdf

2.- Requisitos de etiquetado para productos naturales medicinales de uso humano: RTCA 11.04.41:06
<http://www.dgrs.gob.hn/documents/Resoluciones/MedicamentosProductos/Naturales/Anexo%202%20resolucion%20270-2011.pdf>

2.- Requisitos de etiquetado para plaguicidas de uso doméstico y profesional: RTCA 65.03.57:10
<http://www.dgrs.gob.hn/documents/Resoluciones/Plaguicidas/Anexo%20resolucion%20273-2011.pdf>

5. TRÁMITES ADUANEROS

Se requiere la intervención de un agente de aduanas en el caso de las importaciones cuyo valor CIF exceda de US\$500.

Para realizar una importación definitiva el importador debe presentar una declaración por cada conocimiento de embarque, indicando la clase, calidad y detalles de la mercancía, incluyendo los siguientes documentos:

- Conocimiento de embarque o documento equivalente.
- Factura comercial.
- Declaración de valor aduanero.
- Declaración única aduanera o póliza de importación.
- Certificado de origen, si la importación se produce dentro del marco de un tratado comercial.
- Permiso fitosanitario si el bien es de origen animal o vegetal.
- La licencia de importación o los documentos que acrediten el régimen de exoneración

Para la agilización de los procesos en la Aduana hondureña, desde el año 2001 se utiliza el sistema automático de las Naciones Unidas (SIDUNEA). Conjuntamente se ha implementado la selectividad por criterios, permitiendo así una selección más adecuada de las declaraciones que requieran mayor escrutinio. Con esto la Aduana Hondureña ha dado cada vez mayor énfasis a las auditorías a posteriori.

En vista de la existencia de un TLC vigente entre Chile y Honduras, se copia a continuación link donde puede encontrarse en detalle el procedimiento de Origen de las mercancías en los diferentes tratados suscritos por Honduras: <http://www.dei.gob.hn/website/uploaded/content/category/1045918218.pdf>

a. Importación de Productos Animales y Vegetales: La importación de animales, vegetales, productos y subproductos, están sujetos a la obtención de un permiso fitosanitario o zoosanitario de importación según el caso, el cual será otorgado previa solicitud a SENASA.

La solicitud deberá ser realizada con una antelación mínima de 15 días a la llegada al país de la correspondiente importación. Los permisos tienen una validez de 30 días. Las importaciones deben venir acompañadas del respectivo certificado fitosanitario o zoosanitario, expedido por la autoridad competente del país de origen o procedencia.⁸

Sólo podrán importar frutas, vegetales frescos⁹, productos lácteos¹⁰ y carnes, de plantas empacadoras o procesadoras que se encuentren registradas y bajo inspección oficial del SENASA a través de la Sub Dirección Técnica de Sanidad.

⁸ Reglamento de Cuarentena Agropecuaria. Acuerdo No. 1678-97.

⁹ Reglamento para la Inspección e Inocuidad de Frutas, Vegetales Frescos y Perecederos. Acuerdo 632-03.

¹⁰ Reglamento para la Inspección y Certificación Sanitaria de la Leche y Productos Lácteos.

En el caso de productos lácteos, estos deberán tener una fecha de vencimiento no inferior a seis meses al momento de ingresar al país. Esta disposición incluye los aditivos, espesantes, colorantes, cuajos, emulsificadores, y leche en polvo importada con fines comerciales o de donación.

En los puertos de entrada, la Secretaría de Agricultura y Ganadería de Honduras, junto con la Organismo Internacional-Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA), han acordado que esta última entidad sea la responsable de las inspecciones de cuarentenas y tratamientos para las importaciones agrícolas. El Servicio de Protección Agropecuaria de Honduras (SEPA), sigue los lineamientos establecidos por SENASA, en lo que respecta a las importaciones de alimentos crudos o procesados. Inspectores del SEPA y de la Aduana, además de un funcionario oficial del Ministerio de Finanzas son generalmente involucrados en el desaduanamiento de los productos alimenticios.

Con anterioridad a la realización del desaduanamiento, el inspector del SEPA realizará la correspondiente inspección de los productos. Los embarques con los productos alimenticios con un permiso de importación aprobado por SENASA, y para los cuales se ha proporcionado toda la documentación necesaria, normalmente toman un corto período de tiempo para realizar el desaduanamiento, el que puede variar de unas pocas horas hasta un par de días (dependiendo de la carga de trabajo que se tenga en el puerto). Las muestras son más tarde sujetas a un análisis en el laboratorio para revisar las características físicas, químicas y biológicas del producto. Si el análisis en el laboratorio indica que los productos alimenticios no alcanzan estándares aceptables, los productos pueden ser confiscados y luego destruidos, re-exportados, o catalogados en su etiqueta para consumo animal, por sus condiciones y características, según la autoridad. Hay disponible un sistema de apelación para los productos rechazados. El Ministerio de Agricultura y Ganadería de Honduras tiene un Departamento Legal que se encarga de este tipo de asuntos.

Nota: si desea conocer el listado de las plagas de importancia cuarentenaria para Honduras, puede visitar el siguiente link: <http://www.senasa-sag.gob.hn/66-2/>

b. Importación de Productos Alimenticios Procesados: La autoridad sanitaria encargada del cumplimiento de las normas que regulan la importación y comercialización de alimentos procesados es el Departamento General de Regulación Sanitaria, dependiente de la Secretaría de Salud de Honduras.

Para la comercialización de un producto alimenticio, es necesario obtener un registro sanitario. El cual se tramita en la Secretaría de Salud, Departamento de Regulación Sanitaria y Ambiente, Dirección General de Regulación Sanitaria. El tiempo promedio es de 21 días hábiles.

La solicitud contiene los siguientes datos:¹¹

- **Datos del Titular:** Nombre del titular, número del documento de identificación, nombre del representante legal, número del documento de identificación, dirección exacta del solicitante, teléfono(s), fax, correo electrónico, dirección exacta de la bodega o distribuidora, teléfono, fax, correo electrónico y firma del titular de la empresa solicitante.
- **Datos del fabricante:** Nombre de la fábrica (tal como aparece en la licencia) indicar si es nacional o extranjera, número de licencia o permiso y vigencia de la licencia o permiso de la fábrica o bodega, dirección exacta de la fábrica, teléfono, fax y correo electrónico.
- **Datos del producto:** Nombre del producto a registrar, marca del producto, tipo de producto, contenido neto del producto, No. de Registro Sanitario, en caso de renovación y país de procedencia.

Todos los productos que soliciten el Registro Sanitario deberán cumplir con lo especificado en la reglamentación técnica o las fichas técnicas aprobadas por cada uno de los países de Centroamérica, a excepción de Costa Rica que no aplica las fichas técnicas.

Deberán también acompañar la solicitud de registro con los siguientes documentos:

¹¹ Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 67.01.31:07 Alimentos Procesados. Procedimiento para Otorgar el Registro Sanitario y la Inscripción Sanitaria.

- Copia de la licencia sanitaria o permiso de funcionamiento vigente para la fábrica, para productos de fabricación nacional o de la bodega para productos de fabricación en el extranjero.
- Certificado de libre venta de origen o de procedencia, según la legislación de cada país, para productos importados de terceros países.
- Etiqueta original para los productos importados y nacionales que ya estén en el mercado, (proyecto o bosquejo de etiqueta para los productos de primer registro) en caso de que la etiqueta se encuentre en un idioma diferente al español está deberá presentar su traducción.
- Comprobante de pago.
- Muestra del producto, cuando se realicen análisis previos al Registro Sanitario, según la establece la legislación.

Luego de obtener el registro, debe procederse a la inscripción sanitaria. El registro sanitario tendrá vigencia por un período de cinco años. La inscripción sanitaria tendrá el tiempo de vigencia que le quede al registro, en el momento de inscribirse el producto.

Otros documentos de interés:

- Para revisar los requisitos y aditivos permitidos en los alimentos, Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 67.04.54:10 visite el siguiente link: <http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentoId=2&DocumentoId=651>
- Para revisar los criterios microbiológicos para la inocuidad de alimentos visite el siguiente link: <http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentoId=2&DocumentoId=1498>
- Reglamento específico para Néctares de Frutas (RTCA 67.04.48:08): <http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentoId=2&DocumentoId=3208>
- Reglamento específico para grasas y aceites (RTCA 67.04.40:07): <http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentoId=2&DocumentoId=1968>
- Sobre la fortificación de alimentos: <http://www.dgrs.gob.hn/documents/Leyes/Ley%20General%20de%20fortificacion%20de%20los%20Alimentos.pdf>

c. Importación de Productos Farmacéuticos: Para la importación, distribución, comercialización, prescripción y promoción, todo medicamento requiere previamente su registro sanitario, lo que corresponde a la Secretaría de Salud por medio de la Dirección General de Regulación Sanitaria a través del Departamento de Control Sanitario de Productos, Servicios y Establecimientos. La vigencia del registro sanitario es de cinco (5) años a partir de la fecha de su otorgamiento.

El Reglamento Técnico Centroamericano RTCA 11.03.59:11, establece los requisitos para el registro sanitario de productos farmacéuticos. Puede revisar el documento en el siguiente link: <http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentoId=2&DocumentoId=3493>

Productos Veterinarios

Para mayor información se recomienda visita el siguiente link: <http://www.senasa-sag.gob.hn/departamento-de-control-de-productos-veterinarios/>, en el cual podrá encontrar observaciones importantes antes de Registrar o renovar productos veterinarios.

Otros documentos de interés:

- Listado de Medicamentos Veterinarios y Productos Afines de Conformidad con su Nivel de Riesgo <http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentoId=2&DocumentoId=1957>
- Medicamentos Veterinarios y Productos Afines. Requisitos de Registro Sanitario y Control <http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentoId=2&DocumentoId=1956>

2. CLAVES PARA HACER NEGOCIOS

1. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

Los exportadores nacionales deben considerar a la hora de planificar sus estrategias de marketing, que Honduras está dividido en dos regiones:

- La costa norte que incluye a San Pedro de Sula, capital comercial e industrial, y algunas ciudades satélites como: Choloma, La Lima, Villanueva y Progreso.
- La región centro, en donde se localiza Tegucigalpa, capital del país.

En Honduras, los importadores y distribuidores de mayor importancia tienen oficinas en ambas ciudades, lo que les facilita aprovechar de mejor manera las oportunidades comerciales.

El sistema de comercialización en este país centroamericano tiene pocos niveles de distribución y un número limitado de almacenes especializados, cadenas de tiendas y tiendas de departamento.

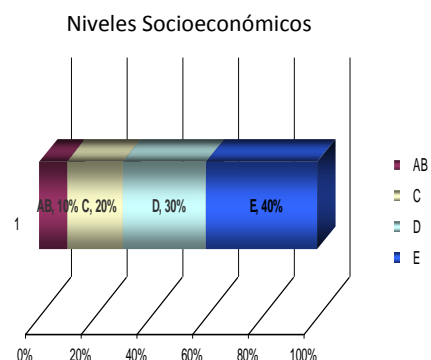
Los hábitos de consumo han variado considerablemente en los últimos años. Los cambios en los hábitos de vida en el medio urbano y la incorporación de la mujer al trabajo han supuesto el incremento de comidas empacadas, preparadas y de fácil elaboración, de comidas rápidas para llevar o de entrega a domicilio. Los hábitos de compras también han variado con la incursión de supermercados modernos, especialmente en los últimos años que se ha podido observar una agresiva campaña de expansión por algunas cadenas.

Existe una percepción generalizada de que los productos importados son de mejor calidad, especialmente en las ciudades más grandes, donde los hábitos de consumo son menos tradicionales y están menos arraigados.

El mercado hondureño agroalimentario es cada vez más competitivo. Los productores de alimentos deben invertir en campañas publicitarias, promociones, demostraciones en los propios supermercados para alcanzar cuotas de mercado satisfactorias. Los países centroamericanos están fuertemente establecidos como proveedores de carne de aves, cereales para el desayuno, huevos para consumo humano y snacks. La industria mexicana es competitiva en el mercado de galletas, preparados para la elaboración de pastelerías, cerveza, productos enlatados, licores y snacks. Por su parte, Chile destaca en el mercado de vinos, uvas y manzanas; y Europa exporta leche en polvo, queso, vino, galletas.

El mercado consumidor en Honduras está compuesto por un gran número de menores de 19 años, cercano al 44%, situación propicia para explotar el potencial de este segmento ofreciendo nuevos productos.

Se puede observar que existe una clara desigualdad en la distribución de la riqueza, donde por ejemplo, la población perteneciente al quintil 1, que es el que percibe menos ingresos, su ingreso per cápita apenas representa un 4% de lo percibido por la población del quintil 5. Aunque no existen cifras oficiales, se presenta un gráfico como referencia, el cual muestra la segmentación de mercado de acuerdo a estrato económico, en donde podemos ver que el porcentaje total de población ubicado en los estratos medio y alto (AB y C) es aproximadamente un 30%.



Los exportadores chilenos deben considerar que el mercado hondureño no es muy grande, con una alta elasticidad en la demanda en los productos de consumo, lo que influye al momento de establecer las estrategias de mercado. Consideran al precio como un factor sumamente importante a la hora de evaluar la receptividad de las importaciones.

Por último, como parte del proceso de integración regional en que se encuentran los países de Centroamérica (Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras y Costa Rica) y los beneficios que el mismo ofrece, encontramos varias empresas con presencia en tres o más de estos países. En algunos casos la decisión de compra de nuevos productos se toma en la casa matriz, lo que permite hacer compra de volúmenes más altos y en otros casos cada país es independiente en cuanto a las decisiones finales, no obstante, los productos que ingresan a un mercado tienen más posibilidades de ir ingresando automáticamente al resto de los países.

2. CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR

- Aunque para los consumidores hondureños el precio sigue siendo el factor más importante a la hora de elegir un producto, empiezan a ser cada vez más sofisticados y exigentes en lo relacionado a la calidad, higiene y servicio.
- En el ámbito de las telecomunicaciones, el consumidor nacional registra una alta tasa de adquisición de teléfonos móviles. Al 2014, la densidad telefónica era de aproximadamente 94%, lo que hace que cada vez más las empresas utilicen esta vía de comunicación para llegar a su mercado objetivo. También ha contribuido a que las redes sociales sean cada día más utilizadas. Actualmente la penetración de Facebook en Honduras alcanza los 2,4 millones de usuarios.
- Aun no es una práctica habitual en el consumidor, adquirir sus productos a través de internet o hacer pagos electrónicos, por lo que la mayoría de las entidades comerciales todavía no cuentan con páginas web que incluya comercio electrónico.
- Las personas evitan portar efectivo, por lo que el principal medio de pago para la clase media y alta, es la tarjeta de crédito. Es así que cada día, es más frecuente las alianzas estrategias entre instituciones bancarias y los diferentes negocios, ya sea a través de la emisión de tarjetas de crédito o promociones conjuntas.
- Hay una fuerte influencia de la cultura norteamericana, derivada de la repatriación de hondureños, incremento en la cantidad de personas que viaja por turismo a ese país, y el aumento de la suscripción de televisión por cable, lo que ha dado paso a cambios importantes, tales como que cada día hay más franquicias americanas, sobre todo alimenticias y la predilección de las modas que se originan en ese país del norte.

3. CARACTERÍSTICAS DEL EMPRESARIO

- El empresario local es bastante precavido en cuanto a realizar nuevas inversiones, comercializar nuevos productos o incursionar en mercados distintos; sintiéndose más cómodo con los mercados tradicionales, tales como Estados Unidos, México y el Área Centroamericana. No obstante, en los últimos años se ha observado una mayor apertura hacia otras áreas tales como Sudamérica y Asia.
- Para el empresario hondureño la relación personal es importante para hacer negocios. Obtener un pedido relevante sin conocer personalmente al exportador es bastante difícil, por tanto, se recomienda visitar ó realizar llamadas telefónicas a clientes que se consideren con potencial de compra, evitando el uso exclusivo de correo electrónico.
- Generalmente la toma de decisiones es lenta y pocos se dejan llevar por los riesgos, por lo que es preferible estudiar bien el entorno de la negociación, los aspectos económicos y sociales que la pueden afectar. Así se podrá tener una posición flexible ante cualquier cambio y concretar negociaciones en menor tiempo.

- Usualmente, el empresario de San Pedro Sula, toma las decisiones de negocios de forma más rápida y que conllevan más riesgo, que el empresario de Tegucigalpa, que es más precavido.
- En las relaciones con clientes nuevos, se recomienda dejar todo por escrito.
- Por lo general, el empresario hondureño es muy hospitalario, por lo que podría surgir la invitación a comidas o departir con la familia, especialmente cuando la relación comercial ha avanzado.
- Comúnmente los empresarios hondureños perciben a Chile como un país ejemplo de desarrollo económico y democrático, que además cuenta con una serie de productos y servicios de muy buena calidad.

4. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

- Según variadas publicaciones, la cultura de negocios en Honduras tiene diversas aristas, entre las cuales se encuentra el hecho de establecer como primer punto una relación personal antes de concluir las negociaciones comerciales. También se menciona como característica del negociador hondureño el hecho de que gustan del negociar, pero son poco receptivos ante tácticas agresivas.
- Ir preparado a las reuniones de negocios, con folletería, muestras, listados de precios FOB, etc.
- Como en la mayoría de los países latinoamericanos, es muy apreciado el hecho de demostrar un mínimo de conocimiento en la cultura e historia del país.
- En Honduras se le da mucha importancia y respeto a los grados académicos y títulos profesionales, por lo que puede resultar beneficioso el demostrar la jerarquía académica a la hora de negociar.
- Todo lo anterior no es indicador de que existe sólo un tipo de empresario hondureño. Estos pueden ser elementos característicos, pero también hay elementos diferentes.

5. ESTRATEGIAS PARA ENTRAR AL MERCADO

- Como en todos los mercados, antes de realizar una exportación hacia Honduras es de suma importancia tomar conocimiento de las restricciones no arancelarias, como normas de etiquetado, requisitos sanitarios y fitosanitarios, así como los distintos documentos específicos que se puedan solicitar para determinados productos.
- Dependiendo del tipo de producto o servicio, deberá analizarse la posibilidad de asociación con una empresa local que conozca la dinámica del mercado y los principales actores.
- Analizar detalladamente las alternativas de logística de transporte, ya que en el caso de Honduras este es un ítem de gran incidencia en el costo del producto, afectando la competitividad del mismo.
- Es importante avisarle al cliente del envío de las mercaderías, para que así pueda cumplir, oportunamente, con las disposiciones establecidas en las leyes hondureñas, en especial para los bienes perecederos.
- Se recomienda evitar el cruce de las fronteras terrestres.
- Al momento de programar las visitas al mercado, tomar en cuenta los feriados largos e importantes, donde usualmente los ejecutivos aprovechan a tomar sus vacaciones, tales como: Semana Santa, fiestas patrias y las primeras y últimas semanas del año.

6. NORMAS DE PROTOCOLO EN REUNIONES DE NEGOCIOS

- Es muy frecuente que las personas lleguen atrasados a las citas, por lo que se recomienda que la reunión de trabajo sea en las instalaciones de la empresa importadora o distribuidora.
- El día de trabajo comienza muy temprano, por lo que no es tan inusual el agendar reuniones a partir de las 8:00am.
- La familia y los hijos son un tema recurrente de conversación, siendo temas más sensibles tópicos como la religión, política, diferencias raciales, derechos humanos y el tráfico de drogas.
- Por el tipo de clima, se puede asistir a las reuniones en tenida semi-formal, es decir, sin la obligación de usar un saco, a menos que en casos específicos se aconseje lo contrario.

3. INFORMACIÓN ADICIONAL

1. ORGANISMOS RELEVANTES

Entidad	Descripción	Pág. Web
SECTOR PUBLICO		
Banco Central de Honduras (BCH)	Informes e indicadores económicos y de comercio exterior	www.bch.hn
Secretaría de Infraestructura y Servicios Públicos (INSEP)	Información sobre la red vial. Noticias del sector.	www.insep.gob.hn
Secretaría de Recursos Naturales	Licenciamiento ambiental. Leyes y reglamentos.	www.miambiente.gob.hn
Congreso Nacional de Honduras	Leyes nacionales.	www.congresonacional.hn
Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria (SENASA)	Normas y reglamentos sanitarios. Formularios de Importación. Cuarentena e inocuidad de alimentos.	www.senasa-sag.gob.hn
Honducompras (ONCAE)	Difusión de oportunidades de adquisición de productos y servicios por parte del gobierno.	www.honducompras.gob.hn
Dirección General de Propiedad Intelectual (DIGEPI)	Legislación sobre marcas y patentes. Requisitos para registro y renovación.	http://digepih.webs.com/
Comisión Presidencial Administración Tributaria	Legislación y trámites aduaneros. Formato de certificado de origen para productos de Chile.	www.dei.gob.hn
Dirección General de Regulación Sanitaria	Instancia técnico-normativa, responsable de la Regulación en Salud, incluyendo las áreas de: medicamentos, alimentos y bebidas, y plaguicidas.	www.dgrs.gob.hn

Comisión Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL)	Información regulatoria e indicadores del mercado de telecomunicaciones.	www.conatel.gob.hn
Empresa Nacional de Energía Eléctrica (ENEE)	Leyes y reglamentos del sector energético. Proyectos de inversión.	www.enee.hn
Instituto Nacional de Estadísticas (INE)	Estadísticas demográficas, mercado laboral, genero, etc.	www.ine.gob.hn
Instituto Hondureño de Turismo	Leyes relacionadas a la inversión en el sector turístico	www.iht.hn
SECTOR PRIVADO		
Cámara de Comercio e Industrias de Tegucigalpa (CCIT)	Asociación gremial que aglutina a las empresas de la ciudad de Tegucigalpa.	www.ccit.hn
Cámara de Comercio e Industrias de Cortes (CCIC)	Asociación gremial que aglutina a las empresas radicadas en la ciudad de San Pedro Sula.	www.ccichonduras.org
Asociación Nacional de Industriales (ANDI)	Asociación gremial que aglutina a todas las empresas industriales a nivel nacional.	www.andi.hn
Asociación Hondureña de Maquiladores (AHM)	Asociación gremial que aglutina a todas las empresas maquiladoras a nivel nacional.	www.ahm-honduras.com
Fundación para la Inversión y Desarrollo de las Exportaciones (FIDE)	Promoción de inversiones, Directorio de Exportadores, sectores productivos.	www.hondurasinfo.hn
ORGANISMOS CENTROAMERICANOS		
Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)	El BCIE es un banco multilateral que promueve proyectos orientados al desarrollo económico y social de la región, en áreas como: energía, infraestructura, ambiente, educación, etc.	www.bcie.org
Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA)	Es una organización intergubernamental, especializada en materia de Sanidad Agroalimentaria. Desarrolla programas de cooperación, asesoría y apoyo en temas de regulación sanitaria.	www.oirsa.org
Sistema de Integración Económica Centroamericana (SIECA)	Estadísticas de importación y exportación.	www.sieca.int

2. FERIAS COMERCIALES INTERNACIONALES A REALIZARSE EN EL MERCADO

AGROMERCADOS www.agromercados.hn

Es una feria agrícola que se realizará en Honduras cada 2 años. Su siguiente edición se desarrollará en 2018. Generalmente se lleva a cabo en el Centro de Convenciones Expocentro, de la ciudad de San Pedro Sula.

Objetivo: Generar un punto de encuentro donde converjan los actores públicos y privados de los diferentes eslabones de la cadena agrícola (productores, compradores nacionales e internacionales, agroexportadores, agroindustria, sector financiero, proveedores de insumos, empaques, servicios, entidades públicas y cooperación, etc.) a efecto de promover negociaciones empresariales.