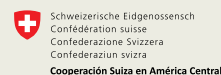




Análisis Rápido de la Cadena de Valor de Marañón Honduras 2011





INTRODUCCIÓN

Distintos actores de la cadena de marañón participaron en el taller “Vinculación de los Servicios de la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG) a las demandas de las Cadenas Agroalimentarias”, el cual tuvo el objetivo de contribuir al fortalecimiento y organización del rubro; a través de la vinculación de los servicios ofrecidos por las diferentes dependencias de la SAG a las necesidades de la cadena. El presente documento hace un resumen de los resultados más relevantes. Además de identificar las demandas hacia el sector gubernamental y no gubernamental, se elaboró un mapa de la cadena, se hizo un análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) y se identificaron y priorizaron los problemas más críticos que están afectando la producción, procesamiento y comercialización. La SAG ha identificado 32 cadenas, de las cuales es necesario conocer sus características, sus verdaderas necesidades tecnológicas, sociales y económicas, sus productos finales, sus tendencias de mercado y sus oportunidades. El marañón es una de las cadenas priorizadas. El siguiente cuadro lista los distintos actores que participaron en este taller. Se observa que hubo representación por parte del sector productivo, lo que permitió que los resultados tuvieran una adecuada representatividad de las necesidades del rubro. También hubo participación de procesadores, comercializadores y proveedores de servicios e insumos. Este evento contó con la facilitación metodológica del programa PYMERURAL y la coordinación del facilitador de la cadena y el Programa Nacional de Desarrollo Agroalimentario (PRONAGRO). Se usaron herramientas muy utilizadas en las metodologías de Análisis de Cadenas de Valor.

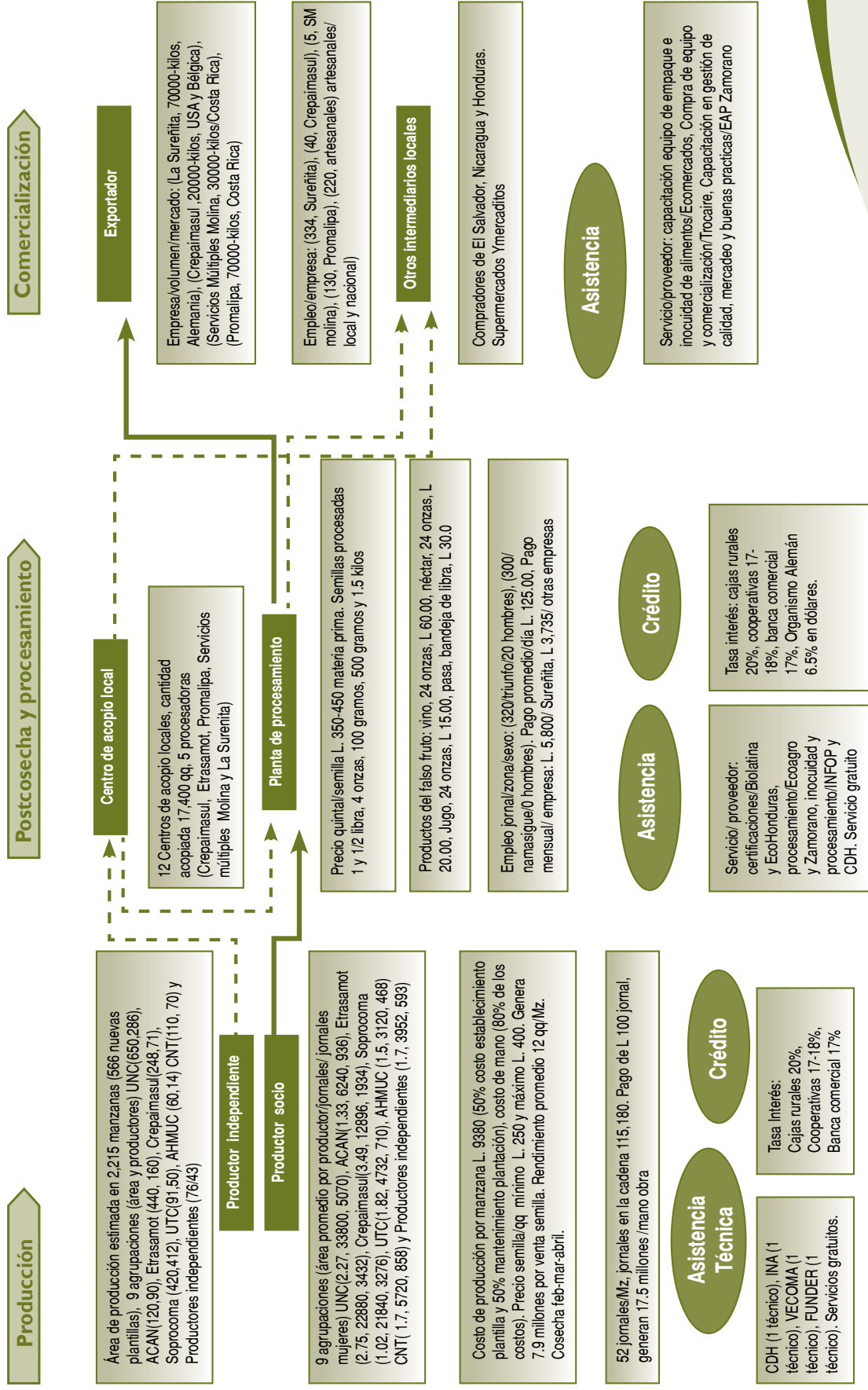
| INVOLUCRADOS | | | | |
|----------------------------|---------------------|---------|----------|--------------------------|
| SECTOR PRIVADO | Producción primaria | Proceso | Comercio | Proveedores de servicios |
| Productores | | | | |
| Independientes | 3 | | | |
| UNC | 3 | | | |
| SOPROCOMA | 2 | | | |
| Exportadoras | | | | |
| La Sureñita | | 2 | ✓ | |
| Crepaimasul | | 1 | ✓ | |
| Servicios Múltiples Molina | | 1 | ✓ | |
| OTROS | | | | |
| FUNDER | | | | 1 |
| EcoAgro | | | | 1 |
| CARE | | | | 2 |
| PROSEMMVI | | | | 1 |
| Conglomerado de Marañón | | | | 2 |
| SECTOR PÚBLICO | | | | |
| SAG Regional | | | | 4 |
| SENASA | | | | 1 |
| PRONAGRO | | | | 2 |
| DICTA | | | | 1 |
| SEDUCA | | | | 1 |
| BANADESA | | | | 1 |
| PYMERURAL | | | | 1 |
| INA | | | | 1 |
| SIC | | | | 1 |
| UNAH | | | | 1 |
| Total de participantes | 8 | 4 | | 21 |

✓ = indicativo de que un actor participante también tiene otras funciones a lo largo de la cadena.

MAPEO DE LA CADENA

Durante el evento se actualizó el mapa de la cadena, el cual muestra los distintos actores en producción, procesamiento y comercialización, asimismo, se estipulan los canales de mercado desde la provisión de insumos hasta que el producto llega al consumidor final. Las líneas punteadas simbolizan relaciones informales o puntuales, mientras que las sólidas, relaciones más formales. El mapa contiene información de tipo cuantitativa como rendimientos, áreas, producción, tasas de interés de crédito, entre otras. Asimismo información cualitativa como servicios ofrecidos, certificaciones requeridas, productos, entre otras. El mapa visualiza la situación actual de la cadena.

MAPA DE LA CADENA DE VALOR DE MARAÑÓN



Durante el taller, los participantes elaboraron un análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del rubro, cuyos resultados se muestran en el siguiente cuadro.

Eslabón productivo

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Disponibilidad de tierras para incrementar el cultivo con nuevas áreas de producción Disponibilidad de mano de obra calificada y no calificada en cualquier temporada del año Se cuenta con nuevas plantillas que representan el 32% del área total del cultivo, lo que asegura la renovación de las plantaciones Están organizados desde hace más de 10 años como empresas asociativas campesinas Reconocimiento de las organizaciones de desarrollo que intervienen en la zona Cuentan con principios de asociatividad muy sólidos | <ul style="list-style-type: none"> Existe una organización de tercer grado (cadena de marañón) que puede tener más incidencia Venta en bloque de la semilla de marañón y el falso fruto a las empresas procesadoras para lograr mejores precios Presencia de organismos e instituciones que apoyan el desarrollo del cultivo por medio de formación de cadenas de valor Proceso de encadenamiento productivo y de cadenas de valor para fortalecer las capacidades productivas |
| DEBILIDADES | AMENAZAS |
| <ul style="list-style-type: none"> Falta de capital de trabajo Plantaciones viejas con más de 30 años de edad que reducen el nivel de productividad o rendimiento No cuentan con los conocimientos suficientes para el buen manejo del cultivo de marañón Falta de apoyo por medio de asesorías técnicas en cultivo y manejo del marañón | <ul style="list-style-type: none"> Recurrencia de fenómenos naturales que afectan el cultivo, ya sea por sequía o por lluvias constantes |

Eslabón de procesamiento

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> Suficiente materia para procesado del falso fruto y de la semilla Ser parte del Conglomerado de Marañón Buenos rendimientos del procesamiento de la semilla (por cuatro quintales de semilla se obtiene un quintal de almendra) Conocimiento del proceso de transformación de la semilla de marañón | <ul style="list-style-type: none"> Apoyo de instituciones internacionales que han gestionado mercados seguros y de buen pago (Comercio Justo) Acceso a mercados de mayor valor mediante la participación en el Conglomerado de Marañón |
| DEBILIDADES | AMENAZAS |
| <ul style="list-style-type: none"> Poco capital de trabajo para hacerle frente a los compromisos (principalmente la compra de semilla) Las empresas comercializadoras son las mismas que están procesando Pobre presencia de productos nacionales en supermercados | <ul style="list-style-type: none"> Nuevos competidores a nivel industrial y artesanal Cambio climático ha reducido el nivel de oferta de la materia prima, provocando dependencia hacia los productores nacionales |

Eslabón de comercialización

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> Excelente calidad del producto Cuentan con certificado de agricultura orgánica Conocimiento del mercado de la almendra de marañón Recurso humano capacitado que puede realizar el proceso de exportación sin intermediarios (caso de La Sureñita) Reciben adelanto del 50% del costo total de la factura que les sirve de capital de trabajo | <ul style="list-style-type: none"> Apertura de nuevos mercados a nivel nacional e internacional Alianzas con nuevas organizaciones dentro de la cadena de marañón Mejores precios al ser parte de la cadena de marañón Hay un mercado con un crecimiento anual de 15% |
| DEBILIDADES | AMENAZAS |
| <ul style="list-style-type: none"> Algunas empresas no cumplen a cabalidad exigencias de los mercados internacionales (certificaciones) No cuentan con capital propio | <ul style="list-style-type: none"> Problemas de inseguridad que atraviesa el país Altas tasas de interés y pocos recursos para el sector agroindustrial |

ANÁLISIS FODA DE OFERENTES DE SERVICIOS DE APOYO

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • ECOAGRO: conocimientos técnicos especializados en la producción, transformación y comercialización del rubro del marañón. Es una empresa local con técnicos residentes en Choluteca • CARE: especialistas en el tema de comercialización, conocen y están trabajando en el tema del marañón, poseen fondos para apoyar el proyecto. Comunicación electrónica entre los componentes. Es un proyecto local • SIC: se cuenta con una Ley de Competitividad que regula las Mypimes y Ley del Sector Social de la Economía. Manejan información de los mercados externos e internos, son asesores en el tema del financiamiento • Para todos: existe el interés de los productores en trabajar en cadena | <ul style="list-style-type: none"> • ECOAGRO: hay productores demandantes de servicios técnicos • CARE: existen demandantes de servicios técnicos y financieros • Para todos: hay interés del Estado en apoyar producción, transformación y comercialización de la cadena del marañón • Para todos: productores interesados en trabajar en cadena • BANADESA: hay fondos en fideicomiso del Estado a favor de los productores • Para todos: existe interés del Estado en apoyar la producción, transformación y comercialización de la cadena del marañón • UNAH-CURLP: es una institución permanente, posee personal humano especializado. Posee fondos para investigación |
| DEBILIDADES | AMENAZAS |
| <ul style="list-style-type: none"> • ECOAGRO: no se manejan fondos de la cooperación externa por ser empresa privada de desarrollo rural • CARE: CODER tiene su sede en Colombia • SIC: no manejan fondos y es susceptible a los cambios políticos • BANADESA: trámites burocráticos, autorización centralizada de los fondos, otorgamiento de préstamos no oportunos • SIC: muchas empresas de productores no están legalizadas y requieren asistencia técnica • UNAH-CURLP: No se cuenta con investigación y transferencia | <ul style="list-style-type: none"> • ECOAGRO: competencia desleal entre proveedores de servicio • CARE: que CARE no justifique bien y el donante no apruebe el uso de los fondos • BANADESA: no se capitalice lo suficiente para darle cobertura a las demandas financieras de los productores de la cadena • UNAH-CURLP: que el gobierno abandone la iniciativa de fortalecimiento de la cadena. Por otro lado, los fondos para investigación requieren de mucho trámite |

IDENTIFICACIÓN Y PRIORIZACIÓN DE PROBLEMAS

Uno de los aspectos importantes del análisis de cadenas es la identificación y priorización de problemas, ya que éstos son los que entorpecen la competitividad. También es importante detallarlos según el eslabón. La priorización fue hecha en forma participativa por parte de los actores y se colocaron en orden de prioridad. El siguiente cuadro muestra este análisis para producción, procesamiento y comercialización. En base a los mismos, se realizó el ejercicio de vinculación de servicios demandados a la SAG.

| Problemas | Productores | | | | | | |
|---|----------------|--------------------|----------------|--------|---------|---------|--------------------|
| | Capacitaciones | Asistencia técnica | Financiamiento | Oferta | Demanda | Gestión | Tenencia de tierra |
| Priorizados | | | | | | | |
| Poco o nada de acceso a crédito | | | | | | | |
| Títulos de propiedades comunales o grupales que fueron otorgados por personeros del Instituto Nacional Agrario. Estos títulos no son aceptados como garantía por la Banca Comercial y Nacional, porque sólo es aceptado el título pleno como documento legal para que puedan ser garante del crédito otorgado | | | | | | | |
| Asistencia técnica insuficiente para cubrir al número de productores que existen y sobre todo con la continuidad que debe ser brindada la asistencia, en ocasiones tienen una o dos visitas al año por parte de los técnicos | | | | | | | |
| Otros | | | | | | | |
| En la actualidad enfrentan problemas de bajos rendimientos, plagas y enfermedades que no son conocidas y que no pueden tratarlas por el poco conocimiento que tienen sobre el cultivo | | | | | | | |
| Número reducido de clientes por lo que se ven vulnerables ante cualquier situación de pérdida o reducción de nivel de compras que traería serias consecuencias a la sostenibilidad de las empresas | | | | | | | |
| Poco capital disponible para las operaciones de compra de materia prima y compra de insumos | | | | | | | |
| El proceso de abastecimiento de la materia prima, no está bajo la formalidad de contrato por escrito y la relación comercial se entabla por medio del contrato verbal, el cual no es respetado por la mayoría de los productores, quienes venden al mejor postor | | | | | | | |
| Los encargados de la comercialización de los productos desconocen de técnicas de negociación y durante muchos años han mantenido el mismo precio aun y cuando los costos de producción se han elevado. Sin embargo, no han tenido la capacidad de negociar nuevos precios con sus clientes por no contar con estrategias de mercadeo y comercialización | | | | | | | |
| Solo el 35% del falso fruto es procesado y el restante 65% todavía no tiene mercado, con lo cual se está perdiendo una buena oportunidad de poder obtener más ingresos dentro de la actividad marañonera y no depender de los mercados de la almendra exclusivamente | | | | | | | |

DEMANDA DE SERVICIOS HACIA EL SECTOR GUBERNAMENTAL

Basándose en los problemas más críticos de la cadena, los actores identificaron los servicios que la SAG y otros entes gubernamentales podrían ofrecer para contribuir a mejorar la competitividad de la cadena. El siguiente cuadro lista los servicios demandados.

| SECTOR GUBERNAMENTAL | INA | SIC | BANADESA | INFOP | Despacho | DICTA | SENASA | INFOAGRO | SEDUCA | Riegos y drenajes |
|---|-----|-----|----------|-------|----------|-------|--------|----------|--------|-------------------|
| Necesidades de producción | | | | | | | | | | |
| Apoyo en asistencia técnica. Vigilancia de control de plagas y enfermedades | | | | | | | | | | |
| Apoyo en servicios de mercadeo (capacitaciones en comercialización, negociación de precios, busca de nuevos mercado) | | | | | | | | | | |
| Apoyo de la SAG (ministro) en el proceso de legalización de la tierra y principalmente que den respuesta rápida a las solicitudes que ya llevan más de 2 años en trámite, porque este es un requisito para acceder al crédito y al no contar con garantías sólidas quedan excluidos del sistema financiero formal | | | | | | | | | | |
| Apoyo para acceso a nuevas tierras para el cultivo de marañón ya sean en forma organizada o en forma individual | | | | | | | | | | |
| Dotación de plantas de marañón mejoradas genéticamente | | | | | | | | | | |
| Sistemas de riego en las comunidades donde se tiene acceso a fuentes de agua (ríos o pozos) | | | | | | | | | | |
| Capitalización de las cajas rurales que se han convertido en su principal fuente de financiamiento | | | | | | | | | | |
| Capacitaciones en manejo integral del cultivo de marañón | | | | | | | | | | |
| No politizar los servicios que brinda la SAG y que se democratizen los mismos para que sean más accesibles a los pequeños productores | | | | | | | | | | |
| Apoyo en la planificación de la producción de acuerdo a las necesidades de la demanda | | | | | | | | | | |
| Investigación en nuevas variedades de marañón que pueden dar mayores rendimientos | | | | | | | | | | |
| Necesidades de postcosecha y procesamiento | | | | | | | | | | |
| Coordinar giras de intercambio donde se puedan aprender nuevas formas de procesar el marañón como el caso de Brasil | | | | | | | | | | |
| Información de los sistemas de inocuidad en todos los procesos | | | | | | | | | | |
| Apoyo en la investigación de nuevos comercializadores tanto nacionales como internacionales, ya que se depende de unos pocos | | | | | | | | | | |
| Organización y capacitación de los productores artesanales que no tienen la capacidad de operar una planta a nivel industrial, pero ofertan una buena cantidad de productos a los comercializadores que destinan el producto a nivel nacional y centroamericano | | | | | | | | | | |
| Necesidades de comercialización | | | | | | | | | | |
| Acceso a un sistema de información de mercados de los diversos productos derivados del marañón | | | | | | | | | | |
| Creación de un espacio dentro de la página WEB de la SAG donde se brinde toda la información relacionada con el cultivo, procesamiento y comercialización de marañón | | | | | | | | | | |
| Investigación del procesamiento del falso fruto por los altos niveles de desperdicios que han tenido todos los años y son recursos tanto económicos, ambientales y productivos que se desperdician al no hacer uso eficiente del falso fruto | | | | | | | | | | |

DEMANDA DE SERVICIOS HACIA EL SECTOR NO GUBERNAMENTAL

Los actores identificaron que algunas demandas no pueden ser cubiertas por el sector gubernamental, pero pueden gestionarse ante el sector no gubernamental, como por ejemplo proyectos o programas de la cooperación internacional. El siguiente cuadro hace un resumen de las mismas.

| SECTOR NO GUBERNAMENTAL | CDH | VECOMA | FUNDER | Banca privada y cooperativas | FIDE | Fintrac | Cajas rurales | Biolatina | EcoHonduras | CARE | Ecomercados | Zamorano | Ecoagro |
|---|-----|--------|--------|------------------------------|------|---------|---------------|-----------|-------------|------|-------------|----------|---------|
| Producción | | | | | | | | | | | | | |
| Apoyo en asistencia técnica | | | | | | | | | | | | | |
| Apoyo en financiamiento | | | | | | | | | | | | | |
| Apoyo en mercadeo (nacional y exportación) | | | | | | | | | | | | | |
| La legalización de la tierra es necesaria y principalmente que den respuesta rápida a los solicitudes que ya llevan más de 2 años en trámite, porque este es un requisito para acceder al crédito y al no contar con garantías sólidas quedan excluidos del sistema financiero formal | | | | | | | | | | | | | |
| Acceso a nuevas tierras para el cultivo de marañón ya sean en forma organizada o en forma individual | | | | | | | | | | | | | |
| BANADESA y la banca comercial deben de ofertar productos financieros adecuados a las condiciones de garantías y estacionalidad de los cultivos | | | | | | | | | | | | | |
| Dotación de plantas de marañón mejoradas genéticamente | | | | | | | | | | | | | |
| Sistemas de riego en las comunidades donde se tiene acceso a fuentes de agua (ríos o pozos) | | | | | | | | | | | | | |
| Capitalización de las cajas rurales que se han convertido en su principal fuente de financiamiento | | | | | | | | | | | | | |
| Capacitaciones en manejo integral del cultivo de marañón | | | | | | | | | | | | | |
| Apoyo en la planificación de la producción de acuerdo a las necesidades de la demanda | | | | | | | | | | | | | |
| Investigación en nuevas variedades de marañón que pueden dar mayores rendimientos | | | | | | | | | | | | | |
| Procesamiento | | | | | | | | | | | | | |
| Coordinar giras de intercambio donde se puedan aprender nuevas formas de procesar el marañón como el caso de Brasil | | | | | | | | | | | | | |
| Información de los sistemas de inocuidad en todos los procesos | | | | | | | | | | | | | |
| Apoyo en la investigación de nuevos comercializadores tanto nacionales como internacionales, ya que se depende de unos pocos | | | | | | | | | | | | | |
| Organización de los productores artesanales que no tienen la capacidad de operar una planta a nivel industrial, pero ofertan una buena cantidad de productos a los comercializadores que destinan el producto a nivel nacional y Centroamericano | | | | | | | | | | | | | |
| Comercialización | | | | | | | | | | | | | |
| Acceso a un sistema de información de mercado de los diversos productos derivados del marañón | | | | | | | | | | | | | |
| Acompañamiento en el proceso de exportación ya que algunos comercializadores desconocen cómo exportar y lo están haciendo por medio de un intermediario que es quien realiza todas las transacciones y se depende de él | | | | | | | | | | | | | |
| Investigación del procesamiento del falso fruto por los altos niveles de desperdicio que han tenido todos los años y son recursos económicos, ambientales y productivos que se desperdician por la falta de aprovechamiento (procesamiento) | | | | | | | | | | | | | |

GLOSARIO

1. **ACAN:** Asociación Campesina Nacional
2. **AHMUC:** Asociación Hondureña de Mujeres Campesinas
3. **BANADESA:** Banco Nacional de Desarrollo Agrícola
4. **CDH:** Centro de Desarrollo Humano
5. **CNT:** Central Nacional de Trabajadores
6. **INA:** Instituto Nacional Agrario
7. **INFOP:** Instituto Nacional de Formación Profesional
8. **SOPROCOMA:** Sociedad de Productores y Comercializadores de Marañón
9. **UNC:** Unión Nacional de Campesinos
10. **UTC:** Unidad de Trabajadores del Campo
11. **VECOMA:** VECO Meso América

