

# **MESA AGRÍCOLA HONDUREÑA**

## **FRUTICULTURA**

Noviembre 2002, Tegucigalpa, Honduras







## INDICE

INTRODUCCIÓN	1
I. CARACTERIZACIÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA Y COMERCIALIZACIÓN	3
ANTECEDENTES	3
1. DESCRIPCIÓN DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS	4
1.1. Naranja	4
1.2. Toronja	6
1.3. Mango	7
1.4. Rambután	7
1.5. Guayaba	8
1.6. Manzana	8
1.7. Piña	9
2. DESCRIPCIÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA	9
2.1. La cadena agroalimentaria de la naranja	9
2.2. Descripción de la producción primaria	11
2.3. Descripción de la transformación	11
2.4. Descripción de la comercialización	12
II. VISIÓN ESTRATÉGICA	13
III. PROPUESTAS DE LA MESA	14
1. PROPUESTAS DE CORTO PLAZO	14
1.1. Desarrollo de mercados y negociación comercial	14
1.2. Financiamiento agrícola rural, atracción de inversiones y manejo de riesgos.	15
1.3. Fomento a la innovación tecnológica, diversificación y valor agregado	15
1.4. Sanidad agropecuaria e inocuidad de alimentos	16
1.5. Desarrollo de la infraestructura rural	16
1.6. Educación, capacitación agrícola y desarrollo empresarial	16
1.7. Desarrollo institucional y de la capacidad gremial	17
1.8. Equidad de género	17
2. PROPUESTAS DE MEDIANO Y LARGO PLAZO	17
2.1. DESARROLLO DE MERCADOS Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL	17
2.2. MECANISMOS DE ACCESO A LA TIERRA	18
2.3. FOMENTO A LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA, DIVERSIFICACIÓN Y VALOR AGREGADO	18
2.4. SOSTENIBILIDAD DE LOS RECURSOS NATURALES	19
2.5. DESARROLLO DE LA INFRAESTRUCTURA RURAL	19

2.6. EDUCACIÓN, CAPACITACIÓN AGRÍCOLA Y DESARROLLO EMPRESARIAL	20
2.7. Desarrollo institucional y de la capacidad gremial	20
2.8. Equidad de género	21
ANEXO 1	23
PROBLEMÁTICA DE LA CADENA DE LA FRUTICULTURA	23
ANEXO 2	27
LISTA DE PARTICIPANTES EN LA MESA DE FRUTICULTURA	27
ANEXO 3	28
BIBLIOGRAFÍA	28

## INTRODUCCIÓN

En el mes de Octubre del presente año, la Secretaría de Agricultura y Ganadería, siguiendo las instrucciones del Excelentísimo Presidente de la República, ha impulsado la constitución de la Mesa Agrícola hondureña, cuyo objetivo es realizar un trabajo de evaluación y definición de las políticas sectoriales que requiere el agro hondureño. En este contexto, se han organizado diecinueve Mesas por Rubro, las cuales se han abocado a generar un diagnóstico de los problemas principales que afectan su cadena agroalimentaria y elaborar propuestas de corto, mediano y largo plazo para impulsar un desarrollo sustentable y equilibrado del sector.

Para este efecto, la Mesa de Fruticultura se constituyó el 16 de Octubre de 2002 y sesionó durante las 3 primeras semanas de noviembre, hasta el 22 de noviembre de 2002, fecha en que finalizó el trabajo con la entrega de las conclusiones. En forma posterior, el relator Ing. Daniel Cruz, con el equipo técnico de Apoyo de la Mesa levantó las actas de cada sesión y a partir de estas y del análisis de la información secundaria disponible, se elaboró un borrador de informe, el cual fue sometido a la consideración del Coordinador de la Mesa, Sr. René Laffite y al pleno de toda la Mesa, para finalmente elaborar un documento final que cuenta con la aprobación de los participantes.

El resultado de todo este trabajo se sintetiza en el presente documento, el cual se ha ordenado en tres partes. En la primera parte se entrega una caracterización general de la cadena del rubro Frutícola, destacando su importancia y potencialidad para la economía nacional, en la segunda parte, se presenta la visión estratégica del sector, y en la última, se entrega una síntesis de las propuestas de corto, mediano y largo plazo elaboradas por la Mesa para potenciar su desarrollo económico y social. En anexos, se entrega una síntesis de los principales problemas identificados por los integrantes de la Mesa, y el listado de participantes en la misma.









## I. CARACTERIZACIÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA Y COMERCIALIZACIÓN

### Antecedentes

Este capítulo presenta el diagnóstico resumido de la cadena de la fruticultura de Honduras, constituido por los antecedentes de la fruticultura y una concisa caracterización de la cadena agroalimentaria representativa de los mismos.

El sector Frutícola en su conjunto, excluida la fase de procesamiento industrial y la producción de banano, representó en 2001, aproximadamente el 4,5 % del PIB agropecuario nominal. Las exportaciones de frutas frescas, excluidas las exportaciones de banano, alcanzaron alrededor de \$35 millones, siendo las más importantes las exportaciones de Piña, Naranja, Toronja y Mango. Este valor representó alrededor del 6% de las exportaciones agrícolas no procesadas del país.

Para los fines de la Mesa Agrícola Hondureña, el Rubro Fruticultura comprende el conjunto de actividades económicas asociadas a la producción actual o potencial en Honduras de las especies siguientes, de acuerdo a la tipología de las mismas.

### Cuadro 1. Cultivos comprendidos en el rubro fruticultura

Frutas tropicales	Frutas exóticas	Frutales de altura
1. Mango	1. Litchi	1. Manzana
2. Piña	2. Mangostín	2. Fresa
3. Cítricos	3. Duriam	3. Ciruela
4. Maracuyá	4. Rambután	4. Mora
5. Papaya	5. Arándanos	5. Durazno
6. Guayaba	6. Higo	
7. Guanábana	7. Uva	
8. Aguacate	8. Pitahaya	
9. Tamarindo		
10. Nance		
11. Marañón		

Fuente: Mesa de Fruticultura. MAH, 2002.

Obviamente sobre estos rubros se concentró la mayor atención de las discusiones, alcanzándose especificidades en cada uno de ellos. No obstante, se consideraron también problemas y soluciones genéricas aplicables a las políticas agrícolas del Estado en general.

En el cuadro de la siguiente página se muestra la situación de las áreas con frutales y la producción de 11 frutales, para los años 1992 y 2002. Los productos de mayor importancia, tanto en áreas bajo cultivo como en cantidades producidas, esta constituido por Piña, Naranja y Toronja, y en menor proporción la producción de Mango.

Actualmente, luego de 10 años la producción de frutas se mantiene prácticamente estática. La naranja pasó al primer lugar por volumen producido, la toronja redujo su participa-

ción en cerca de 10,000 TM y la piña en aproximadamente 25,000 TM. El maracuyá desapareció de las estadísticas del año 2001. En cambio el mango y el limón incrementaron levemente sus volúmenes producidos y emergieron nuevos cultivos como la manzana y la uva.

## Cuadro 2. Evolución de los Principales Cultivos Frutícolas

Cultivo	Superficie cosechada (has)	Producción (TM)	
		1992	2001
Piña	2,636	95,732	70,000
Naranja	8,131	85,473	120,000
Toronja	1,301	27,639	17,500
Mango	887	5,425	6,000
Limón	501	4,407	4,700
Aguacate	249	797	750
Papaya	36	635	590
Maracuyá	64	433	ND
Mandarina	110	383	380
Uvas	ND	ND	150
Manzanas	ND	ND	145
Total	13,915		

Fuente: Censo Agropecuario 1992-92. DGEC y FAOSTAT 2001.

Nota: ND significa dato no disponible.

## 1. Descripción de los Principales Cultivos

### 1.1. Naranja

El cultivo de esta fruta se remonta a los tiempos de la colonia, aunque de modo disperso en todo el país. En la década de los sesenta las primeras plantaciones comerciales se iniciaron en los departamentos de Cortes y Colón sembrándose la variedad “piña”, la cual conquistó el mercado nacional y tiempo después el centroamericano, expandiéndose el cultivo rápidamente, particularmente en el municipio de Sonaguera, Colón, a pesar de las naturales dificultades por la falta de caminos y transporte. Actualmente la naranja genera ingresos brutos por, aproximadamente, Lps. 336 millones.

En 1985 una empresa de capital estadounidense inició el procesamiento industrial de la naranja, en el mismo departamento de Colón, llegando a procesar unas 35 mil TM. de fruta anualmente. Posteriormente, una nueva empresa de capital hondureño, COFRUTCO, entró en el mercado de concentrado, absorbiendo a la primera empresa y aumentando la capacidad instalada a mil TM. / día. Esta empresa impulsó el cultivo de la variedad Valencia, más apropiada para su transformación agroindustrial. Actualmente la variedad Valencia se produce en un 38% del área cosechada y el restante 62% continua siendo naranja Piña, principalmente.

En 1998 la producción fue afectada por el Huracán Mitch, pero en el siguiente año hubo una producción record mayor a 500,000 TM. Esta extraordinaria cosecha superó la demanda, perdiéndose un 20% de la misma por la falta de mercado. En los últimos años la producción ha caído a un 50% - 60% de esa producción record.

**Cuadro 3. Estratificación de los productores de naranja por tamaño de la finca**

Tamaño de la finca	No. Fincas	%	Área Cosechada Ha	%	Producción TM	%
De a menos de 1 has.	798		176		1,896	
De 1 a menos de 2 has.	807		293		2,226	
De 2 a menos de 3 has.	775		363		3,523	
De 3 a menos de 5 has.	79		546		6,444	
Menores de 5 ha	3,159	52%	1,378	17%	14,089	16%
De 5 a menos de 10 has.	824		731		6,868	
De 10 a menos de 20 has.	634		749		7,770	
De 20 a menos de 50 has.	784		1,579		14,746	
De 5 a menos de 50 ha	2,242	37%	3,059	38%	29,384	34%
De 50 a menos de 100 has.	354	6%	1,040	13%	8,087	9%
De 100 a menos de 200 has.	195	3%	1,180	15%	9,130	11%
De 200 a menos de 500 has.	134	2%	1,238	15%	23,503	27%
De 500 a menos de 1000 has.	35	1%	159	2%	798	1%
De mil a menos de 2500 has.	9	0%	17	0%	88	0%
De 2500 y más has.	4	0%	62	1%	395	0%
Mayores de 50 ha	731	12%	3,696	45%	42,001	49%
Total	6,132	100%	8,132	100%	85,474	100%

Fuente: Elaborado a partir del Censo Nacional Agropecuario 1992-1993. DGEC.

Según el censo agropecuario de 1993, la mayor parte de los productores de naranja son pequeños finqueros, quienes representan el 52% de las fincas menores de 5 ha, pero solo manejan el 17% del área cosechada. Si se consideran los 2 estratos de fincas menores de 50 ha. representaron el 89% de las fincas, controlando el 55% del área cosechada y el 50% de la producción, mientras que las grandes fincas eran el 12% del total de las fincas, controlaron el 45% del área cosechada y produjeron el 49% de la naranja. En cuanto a la distribución geográfica del cultivo, el departamento de Colón produjo el 72 % de la producción nacional, seguido por el departamento de Cortés con el 12 %.

## 1.2. Toronja

El cultivo de la toronja está asociado al desarrollo de la industria del banano. El cultivo fue introducido en la costa norte de Honduras por las compañías bananeras en los primeros años del siglo pasado, cuando se instalaron algunas fincas en la zona de La Ceiba, cuya producción fue orientada al consumo local.

En 1962 la compañía bananera decidió aprovechar las facilidades de transporte del banano para iniciar las primeras exportaciones de toronja pulpa blanca hacia Europa. En 1964 un productor independiente introdujo la variedad Ruby Red de pulpa rosada, sembrando una finca de 80 ha. Para 1978 inició la exportación de toronja rosada, la cual desplazó del mercado internacional a la toronja blanca.

La expansión de la toronja hondureña se vio favorecida por tres heladas que sufrió la industria cítrica de la Florida en los años ochenta, periodo en el cual la toronja hondureña dominó el mercado mundial. Sin embargo, investigadores agrícolas de Texas liberaron una nueva variedad de color rojo llamada Río Red, la cual vino a desplazar a la toronja rosada.

En 1999 Honduras dominaba el mercado internacional; en efecto, exportó 1.3 millones de cajas a un mercado de 1.5 millones de cajas en la ventana de 2 meses de Europa (agosto a octubre). Pero en el siguiente año entraron nuevos competidores, quienes exportaron 2 millones de cajas, saturando el mercado. Esta situación implicó el colapso para la mayoría de los exportadores hondureños, pues de 13 que habían el año anterior, únicamente sobrevivieron 3, precisamente los que se habían anticipado a la tendencia del mercado con la variedad Río Red.

Según el último Censo Agropecuario, la toronja era producida por 49 productores, de los cuales el 43% eran fincas menores de 50 ha. que cosechaban el 4% del área en producción, orientada al mercado nacional, en tanto que las fincas medianas representaron el 41% y las grandes fincas eran el 8%, cosechando la mayor parte del área cultivada. En ambos estratos se concentró el esfuerzo exportador al mercado internacional.

**Cuadro 4. Estratificación de los productores de Toronja por tamaño de la finca**

Tamaño de la finca	Fincas		Área cosechada	
	No.	%	Ha	%
Menores de 50 ha	21	43%	58	4%
De 50 a menos de 500 ha	20	41%	405	31%
Mayores de 500 ha	8	16%	838	64%
Total	49	100%	1,301	100%

Fuente: Elaborado a partir del Censo Nacional Agropecuario 1992-1993. DGEC.

En el año 2001, Honduras exportó únicamente 700,000 cajas de toronja roja, con una productividad de 30 TM/ha, utilizando tecnología competitiva en el ámbito internacional. Actualmente enfrenta la exigencia de una fruta más limpia, reto que es difícil de conseguir porque la toronja hondureña es producida en clima tropical lluvioso, a diferencia de los países competidores que la producen en zonas subtropicales con menor incidencia de plagas y enfermedades. En el presente año se espera una producción de 600,000 cajas, cosechadas en un área de 800 ha, que supone un valor en finca de unos \$ 4.2 millones.

### 1.3. Mango

El mango ha sido parte de la dieta del hondureño desde su introducción en siglos pasados, su cultivo se expandió a todo el país, estableciéndose pequeñas plantaciones tradicionales para el consumo interno. A partir de 1986 FHIA promovió la agroindustria del mango, estableciendo al Valle de Comayagua como la zona de mayor potencial para su producción a escala comercial. Otras zonas identificadas fueron: el valle de Zamorano, valle de Guayape y Jamastrán. Asimismo se iniciaron plantaciones comerciales en la sección media del Valle del Aguan.

**Cuadro 5. Evolución de la Producción y Productividad del Mango.**

Años	Área Comercial Ha	%	Producción TM	%	Rendimiento TM/Ha	%
1974	561		2,058		3.67	
1992	888	58%	5,424	164%	6.11	66%
2001	2,000	125%	6,000	11%	5.00	-18%

Fuente: Memoria Metodología de Evaluación de Cadenas Agro-alimentarias. EAP-IICA-CASP, 1997 y datos de la Mesa de Fruticultura.

Se observa que el mango ha crecido en el área bajo cultivo comercial, logrando un salto de 125% entre 1992 al año 2001, pero la producción muestra un crecimiento menor del 11%. Las tendencias anteriores están relacionadas con la existencia de plantaciones nuevas que producirán sus primeras cosechas próximamente. Según reportes de los asistentes a la Mesa Agrícola, en el Valle de Comayagua se concentra el 62% de la producción nacional para la exportación, que cuenta con 1,200 ha en producción y 800 ha en crecimiento. Esta área está en manos de 300 productores, la mayoría de ellos con fincas de 1 a 3 ha.

La cadena productiva del mango genera más de 20 mil empleos y en los últimos años los ingresos por divisas ascienden aproximadamente a US\$ 1.8 millones.

### 1.4. Rambután

El rambután es una fruta exótica originaria de Asia, que fue introducida al país en 1927 como parte de la colección del Jardín Botánico de Lancetilla, Atlántida. En 1997 la FHIA inició el fomento de esta fruta, creándose la Asociación Hondureña de Productores y Exportadores de Rambután y la introducción de la propagación por parche, que permitió multiplicar el cultivo a escala comercial. Es una fruta que ha adquirido una gran popularidad en Honduras y el resto de Centroamérica en los últimos años. Actualmente se producen cerca de 50 millones de frutas, lo cual representa unos Lps. 12 millones para los productores.

La asociación posee una membresía de 220 asociados, localizados a lo largo de la costa atlántica desde el Lago de Yojoa hasta Colón. La mayoría de ellos son pequeños productores, que suman unas 500 ha en cultivo. Gran parte de sus fincas están situadas en zonas de ladera de difícil acceso.

Hasta principios de los años noventa la producción era vendida en el mercado local, luego su consumo se difundió hacia todo el mercado nacional y en estos últimos años se exporta a El Salvador y Guatemala, donde muestra una creciente demanda. No obstante, existe

la amenaza de la entrada de nuevos competidores en Guatemala, donde se emprendió la siembra del cultivo con variedades de mayor calidad.

Costa Rica ya es un fuerte competidor exportando al resto de Centroamérica desde plantaciones ubicadas en la costa del Pacífico, por lo cual salen al mercado en meses que no hay producción hondureña. Por su parte la FHIA está trabajando para obtener el permiso de exportación de rambután del Departamento de Agricultura de Estados Unidos.

### **1.5. Guayaba**

Las variedades de guayaba comercial han sido introducidas por la Misión de Cooperación al Desarrollo de Taiwán en el valle de Comayagua y por un proyecto de FPX<sup>1</sup> en el norte del país. Actualmente hay 10 productores de guayaba en el valle de Comayagua, que producen 10 mz de una variedad originaria de Tailandia; esta se caracteriza por producir una fruta muy exquisita, de tamaño grande que puede llegar a pesar 2 libras con pulpa de color blanco. Produce a los 8 meses de sembrada cuando es reproducida por injerto de aproximación, con un 90% de éxito. Una vez en producción se cosecha todo el año, siendo la época pico de agosto a octubre.

La fruta es absorbida por el mercado local de Comayagua. Algunas ventas se han realizado en los supermercados de San Pedro Sula con buen suceso. Las ventas, todavía de volúmenes pequeños son dirigidas a clientes especiales. Hacia el futuro la estrategia de mercado es diferenciar la fruta de otras variedades de menor calidad.

Con el precio actual de L 12/lb. pagada al productor la rentabilidad de la guayaba es alta. De acuerdo a la experiencia observada en otras frutas esta etapa inicial llega a su fin, cuando más productores entran al negocio atraídos por la alta tasa de rentabilidad, lo cual sobrepasa a la demanda existente, para derivar más tarde a la etapa de competir por ocupar espacio de anaquel en los supermercados y mercados, vía precios más bajos.

### **1.6. Manzana**

El cultivo de la manzana ha sido promovido como parte de los esfuerzos de diversificación agrícola que se inició desde los años ochenta. Su cultivo es realizado por pequeños agricultores en el altiplano de La Esperanza, Intibucá, el municipio de Belén Gualcho, Ocotepeque y en los alrededores de Tegucigalpa. Sin embargo, la FHIA uno de sus principales promotores, está por terminar su programa de apoyo a los frutales de altura en Intibucá, como consecuencia del recorte presupuestario que el gobierno hizo. Por eso, existe el riesgo de perder los avances alcanzados hasta ahora, los cuales en los últimos años han generado ingresos hasta por Lps. 38 millones entre frutales y hortalizas de altura.

La producción nacional de manzana es dirigida al mercado local, el cual es bueno hasta ahora, pero con creciente poder de los compradores, quienes son grandes cadenas de supermercados. La fruta es vendida en cajas por libra, directamente a los supermercados, pero comienzan a darse casos de castigo por descuentos forzados argumentando deterioro en anaquel. La información cuantitativa en poder de los productores, relativa a productividad y rentabilidad es escasa, como ocurre con otros cultivos.

---

<sup>1</sup> Federación de Productores y Agro-exportadores de Honduras.



## **1.7. Piña**

La piña al igual que la naranja y el mango es una fruta muy arraigada en la dieta hondureña. Su cultivo agregó valor por Lps. 114 millones en el año 2000, efectuándose en dos segmentos claramente identificados:

La producción tradicional, se encuentra diseminada en todo el país, pero se concentró en la zona del Lago de Yojoa desde mediados de los años setenta, cuando se incrementó el cultivo para satisfacer la creciente demanda del mercado nacional y el salvadoreño. Se estiman alrededor de 800 pequeñas fincas, las cuales utilizan mayormente mano de obra familiar. En los últimos años se han organizado varias cooperativas de productores.

Al principio fue utilizada la variedad Cayenne lisa utilizada por la SFCo. pero luego el mercado salvadoreño exigió la variedad Azucarona, consumida como fruta fresca y para la transformación a mermelada. A mediados de los ochenta desaparece el mercado industrial para la piña del Lago y se mantiene únicamente el mercado salvadoreño para la fruta fresca (y en mucho menor escala el de Tegucigalpa) como la única salida para esa producción. A mediados de los años noventa se dio un fuerte estímulo al aumento del área sembrada de piña al desarrollarse un mercado para derivados de la piña, que ascendió a cerca de 2,000 ha sembradas a finales de la década. Más del 30% de la piña de los alrededores del Lago de Yojoa era destinada a la producción industrial local siendo transformada en productos mayormente orgánicos (jugo, rodajas deshidratadas). Los productos orgánicos de piña son destinados al mercado europeo en su totalidad.

La producción tecnificada, se inició hace unos treinta años en el municipio de El Porvenir, Atlántida por parte de la empresa Standard Fruit Co. (SFCo). Desde finales de los setenta, el área sembrada por parte de la Standard Fruit ha crecido dramáticamente hasta estabilizarse alrededor de las 2,800 hectáreas cultivadas en la actualidad. Durante ese tiempo, la Standard Fruit desarrolló la tecnología adecuada para obtener los mejores rendimientos en sus áreas de cultivo y adoptando tecnologías de siembra, fertilización, control de plagas y cosecha compatibles con las condiciones agroecológicas del área: precipitación anual superior a los 2,000 Mm. y suelos ácidos muy pobres.

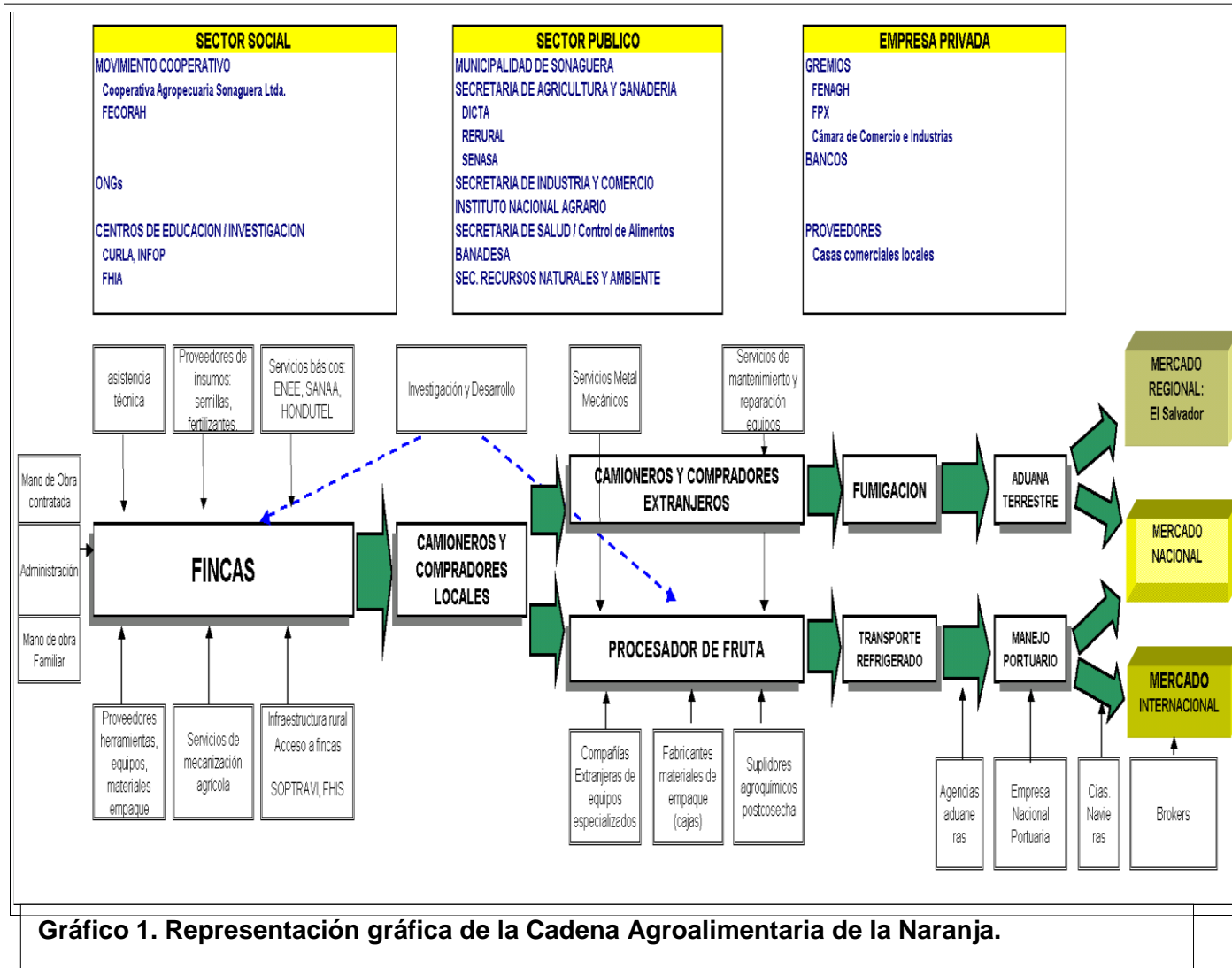
## **2. Descripción de la cadena productiva**

Durante el desarrollo de la Mesa frutícola se aplicó, en lo posible, el concepto de cadena agroalimentaria, con el propósito de analizar como la producción se mueve desde la finca hasta la mesa del consumidor final, identificando los problemas y sus posibles soluciones en los diversos eslabones para asegurar que la fruta llega con un precio competitivo, un mínimo de pérdidas y con la máxima calidad e inocuidad para su consumo fresco.

### **2.1. La cadena agroalimentaria de la naranja**

Dado que el rubro de la fruticultura es un conjunto de cultivos, se consideró conveniente seleccionar aquellos cultivos que mejor representan la situación de competitividad y sostenibilidad de este subsector de la economía agrícola del país. En tal sentido, se escogió la cadena agroindustrial de la naranja por su adecuada representatividad de la situación actual de la fruticultura nacional.

La cadena de la naranja ilustra tanto el mercado de consumo fresco como el mercado de productos transformados industrialmente. Además la cadena llega tanto al mercado nacional, como al mercado regional centroamericano y también vende jugo concentrado al mercado internacional.



## **2.2. Descripción de la producción primaria**

La producción de naranjas en Honduras se concentra en la costa norte del país, según el censo de 1992-93 la mayor concentración se localizaba en los departamentos de Colón con el 72% de la producción nacional y en Cortés con el 12% de la misma. En el resto del país, el cultivo es de poca importancia económica, orientado al auto consumo o los pequeños mercados locales.

Actualmente se estima que existen unos 4,000 productores de naranja en el país, de los cuales se registran 3,500 productores en Colón, quienes cuentan con 34,800 mz en producción, lo cual representa el 85% de la superficie total nacional cultivada con naranja. La mayoría de los productores de Colón se agrupan en la Asociación de Citricultores de Sonaguera Colón (ACISON). La producción de naranja se ha convertido en el patrimonio del municipio de Sonaguera, del cual obtienen sus ingresos las 3,500 familias propietarias de las fincas y generan más de 700,000 jornales de trabajo durante todo el año, especialmente en las labores de cosecha, en la cual participan mujeres, hombres y niños.

Sin embargo, reportan problemas tecnológicos relacionados a selección varietal y muy baja aplicación de insumos claves para obtener mayores rendimientos, tal como sucede con la fertilización de las fincas y últimamente la falta de humedad. Los rendimientos en años anteriores andaban en unos 18 TM/mz y debería andar en 28 TM/mz para ser competitivos; pero actualmente debido a las secuelas de la sequía y la falta de mantenimiento de las fincas, se esperan rendimientos tan bajos, que en muchas fincas se estiman en 5 TM/mz.

A pesar de la organización formal con que cuentan, su poder de negociación responde a las características típicas de una oferta atomizada, con poca capacidad para actuar concertadamente frente a los compradores. Lo anterior parece ser consecuencia de la falta de un desarrollo empresarial que los haga actuar más allá de una lógica de economía campesina más interesada en asegurar los ingresos familiares a corto plazo que en buscar el mejor rendimiento del capital invertido en el largo plazo.

## **2.3. Descripción de la transformación**

La transformación de la naranja es realizada por una sola empresa: Colon Fruit Co. (COFRUTCO, produciendo jugo concentrado; de acuerdo a los datos aportados en la Mesa de Fruticultura, la demanda actual de la naranja asciende a cerca de 400,000 TM, de las cuales COFRUTCO afirma que tiene la capacidad instalada para procesar 1,000 TM/día. En un año normal procesa 120,000 TM de fruta, pero en los años 2000 y 2001 procesó cerca de 70,000 TM. No obstante, en el presente año se estima que apenas lograrán procesar unas 30 mil TM, debido a la baja producción provocada por la sequía y la falta de mantenimiento de las plantaciones.

El concentrado de jugo de naranja es exportado en barriles hacia el muy competitivo mercado de Estados Unidos, donde compiten por bajo precio, pues el concentrado de jugo hondureño es utilizado para complementar la fabricación de jugo de naranja a partir de concentrados importados de Brasil y de la misma producción norteamericana.

El principal problema del concentrado de naranja hondureño, es su color verde, considerado poco atractivo para el mercado mundial. Además, el procesador enfrenta el problema de un suministro mezclado de las variedades piña y valencia, cuando lo deseable sería tener un suministro estable de la naranja Valencia, la cual contiene el brix y grado de acidez apropiado para su transformación en jugo de naranja comercial.

Actualmente, se produce un 38% de naranja Valencia y el resto es naranja piña y otras variedades de mucho menor volumen producido. La empresa COFRUTCO opera su propia plantación de naranja Valencia en un área de 700 mz.

Además, COFRUTCO brinda servicios de maquila produciendo concentrado de naranja para su posterior transformación en jugos comerciales, los cuales son distribuidos en el país bajo las denominaciones de jugo de naranja normal y premium. Existen otros productores de jugo de naranja envasado; sin embargo, el concentrado de naranja que utilizan en su proceso es importado.

#### **2.4. Descripción de la comercialización**

La fruta es procesada por la agroindustria y el resto es dirigida al mercado nacional y centroamericano como fruta fresca. Los productores estiman que el mercado nacional y centroamericano demandan cerca de 200,000 TM de fruta fresca, especialmente de la variedad piña muy apreciada por el mercado fresco de El Salvador y Guatemala, pero inapropiado para el procesamiento industrial.

La comercialización hacia el mercado agroindustrial está concentrada en el mismo municipio de Sonaguera. La empresa COFRUTCO utiliza los servicios de camioneros independientes, quienes se encargan de llevar la fruta de las fincas hacia la planta procesadora, localizada en el mismo municipio.

El mercado para la fruta fresca es más complejo, pues involucra a muchos transportistas nacionales y de El Salvador y Guatemala, quienes se encargan de la fase de comercialización mayorista, comprando la fruta en finca o a recolectores locales y luego transportándola hacia los mercados urbanos del país, especialmente San Pedro Sula y Tegucigalpa o en el caso de los extranjeros, llevando la fruta hacia San Salvador, El Salvador y a la ciudad de Guatemala.

La fruta es comprada a granel y transportada rústicamente en grandes camiones, sin ningún proceso previo, excepto una fumigación a que es sometido cada camión, como requisito exigido por la autoridad sanitaria de los países destinatarios, argumentando la autoridad fitosanitaria de Guatemala el riesgo de un áfido que ya existe en su territorio. Además, se cobra el pago de impuestos sobre ventas, sobre valorando las facturas comerciales que presentan los transportistas. A juicio de los productores, dichas medidas son unilaterales y representan una barrera no arancelaria al libre comercio entre ambos países.

## II. VISION ESTRATÉGICA

Dentro del desafío a que se enfrenta la agricultura hondureña al inicio de este siglo, referente a alimentar a su creciente población, reducir la pobreza rural y cumplir los propósitos anteriores con sostenibilidad de sus recursos naturales, la fruticultura nacional puede y debe cumplir un papel clave, más importante, que el ya conocido.

La fruticultura nacional pretende convertirse en uno de los rubros claves de la agricultura de Honduras, partiendo del entendimiento que el país difícilmente podrá alcanzar la competitividad que existe en el mercado globalizado para cereales como el maíz o en productos ganaderos como la carne. No obstante, se pueden aprovechar las ventajas comparativas para producir frutas tropicales y exóticas y transformarlas en ventajas competitivas, en el ámbito del mercado mundial.

Sin embargo, se propone ir más allá de generar valor agregado a la producción frutícola, sino establecer las condiciones para que los agricultores obtengan un mayor porcentaje del valor agregado final, para reactivar la economía local o regional y que más adelante se constituyan los “clusters” o conglomerados agro-empresariales competitivos.

En tal sentido se visualiza al año 2021 la conformación de varios clusters agroempresariales, entre los cuales se perfilan los siguientes:

- El Valle de Comayagua para frutas como la guayaba, el mango y la papaya, los cuales formarían parte del conglomerado agro-exportador actualmente en formación, pero que requiere una dirección estratégica de largo plazo y la formación de una masa crítica institucional, de servicios de apoyo y de recursos humanos altamente especializados.
- El cluster de citricultura en la región norte, atendiendo especialmente a: a) la toronja, donde Honduras mantendrá la calidad de fuerte competidor en la muy especializada ventana de mercado de agosto a noviembre de Europa; b) los productores de naranjas, quienes se ven a 10 años con la renovación completa de sus fincas, donde el 70% de las plantaciones sean de la variedad Valencia. Esperan para el año 2021 estar compitiendo en el mercado centroamericano, con base en una apropiada rentabilidad de sus fincas y excelencia en la fruta.
- Los frutales de altura son otro conglomerado que se proyecta para ser competitivo en el futuro, especialmente en términos de la sustitución de importaciones de frutas como la manzana, fresa, melocotón o durazno, la mora y ciruela entre otras frutas de clima templado, a desarrollarse en las mesetas de La Esperanza, Siguatepeque y otras zonas de altura cercanas a Tegucigalpa.
- En cultivos como maracuyá, aguacates y otros rubros hortofrutícolas, el Valle de Guayape, Olancho ofrece excelentes condiciones para convertirse en otro centro de agonegocios, aprovechando sus fértiles suelos, su localización geográfica considerada relativamente protegida de los huracanes del Caribe y de terremotos que afectan la costa pacífica de Centro América, cuenta con una alta concentración de sistemas de riego, posee carreteras pavimentadas, redes de energía eléctrica y de telecomunicaciones que atraviesan el valle, existe una concentración de productores y técnicos con experiencias en agricultura bajo riego.
- La producción de los frutales exóticos, especialmente de rambután y litchi, que requiere una visión empresarial, innovando constantemente, adaptando nuevas variedades para satisfacer los cambiantes gustos de los consumidores y logrando altos estándares de calidad e inocuidad.

### **III. PROPUESTAS DE LA MESA**

Se ha conseguido identificar un conjunto de problemas y obstáculos que afectan el desarrollo de la Mesa de Fruticultura. Estos se enfocan principalmente en:

- Baja productividad en la generalidad de la producción primaria de las frutas, con excepción de la toronja, y escaso valor agregado en los eslabones siguientes de la cadena.
- Las variedades de frutas producidas no se corresponden con las variedades demandadas por los mercados nacional e internacional y el cambio varietal se realiza muy lentamente, lo cual resta competitividad a importantes rubros de la fruticultura como mango, naranja y rambután.
- Deficiente infraestructura en la red vial secundaria y terciaria hacia las fincas y no se emplea el riego en naranja y manzana. En otros cultivos como mango y guayaba el riego es insuficiente.
- Perjuicios ocasionados a la producción nacional debido a las importaciones de concentrados de frutas y bebidas artificiales etiquetadas como jugo de frutas.
- Debilidad organizativa y gerencial de las asociaciones de productores relacionados con la fruticultura, que se traduce en un débil poder de negociación de los productores de fruta ante los otros actores de la cadena.
- El mercado de Estados Unidos, principal comprador de Honduras, presenta barreras no arancelarias a las frutas tropicales, especialmente en el caso de mango, papaya y rambután.
- Sobre la base de este análisis, se han identificado un conjunto de propuestas para el desarrollo de la Fruticultura. Estas propuestas se han ordenado según su alcance, diferenciando aquellas de corto plazo (hasta tres años) y las de mediano y largo plazo (más de tres años).

#### **1. Propuestas de corto plazo**

Esta sección identifica las soluciones potenciales a cumplir en los próximos tres años, para solucionar los problemas identificados.

##### **1.1. Desarrollo de mercados y negociación comercial**

- Tomar medidas solidamente fundadas en argumentos técnicos, para evitar los cobros unilaterales que efectúan los gobiernos de Guatemala y El Salvador en sus aduanas terrestres, a las actuales exportaciones de naranja hondureña y a las exportaciones de otras frutas que se realicen en el futuro.
- Solicitar que se negocie el mismo tratamiento en cuanto al gravamen del impuesto sobre ventas o IVA que esos países cobran a los productos frutícolas hondureños, pero que, aparentemente Honduras no cobra a sus exportaciones hacia nuestro país, cuya factura anual es alta para las importaciones agrícolas provenientes de Guatemala.
- Los productores de naranja se comprometen a invertir los ahorros logrados, estimados en Lps. 47 millones anuales, en el mejoramiento de sus fincas, apoyo a los proyectos

de banco de germoplasma, Centro de Capacitación de Isletas y agroindustria artesanal de subproductos de la naranja.

- Solicitar que se mantenga el arancel del 35% a la importación de concentrados de naranja.
- Realizar estudios de mercado y desarrollar servicios continuos de inteligencia de mercado para apoyar la expansión de los cultivos promisorios. Particularmente los productores de guayaba taiwanesa del Valle de Comayagua solicitan un estudio del mercado local y nacional e identificar oportunidades de negocios en el mercado centroamericano, para definir su estrategia de expansión futura. Se recomienda recurrir a las universidades para hacer el estudio a un costo bajo, con el concurso de los estudiantes de economía y administración.

### **1.2. Financiamiento agrícola rural, atracción de inversiones y manejo de riesgos.**

- Para mantener la alta competitividad de la toronja se solicitan recursos frescos preferiblemente en dólares para financiar capital de trabajo orientado a producir, por lo menos 800 ha, estimando los requerimientos de capital en \$ 1,000/ha. Asimismo, se solicita financiamiento a largo plazo para expandir la producción, en condiciones apropiadas para este tipo de cultivo: un periodo de gracia de acuerdo al ciclo productivo, plazo de pago a 5 años, una tasa de interés anual del 8% máximo.
- Para el resto de frutales se requiere financiamiento de largo plazo en moneda nacional de acuerdo al ciclo productivo de las especies; se recomienda periodos de gracia entre 3 a 7 años y tasas de interés del 10% como máximo.
- Financiar capital de trabajo hasta por Lps. 6,000/mz. a los productores de naranja para cambiar gradualmente hacia la variedad Valencia, el uso de patrones más resistentes y aplicar un programa de fertilización de las fincas. Se recomienda que dicho financiamiento sea en condiciones blandas. Las tasas de interés deben adecuarse a las características de la producción y las garantías deben estar basadas en la factibilidad de las inversiones realizadas y los activos productivos únicamente.

### **1.3. Fomento a la innovación tecnológica, diversificación y valor agregado**

Se propone mejorar los rendimientos de las fincas de naranja estimada este año en 12.5 TM/mz/año a 18 TM/mz/año, mediante la ejecución inmediata de las medidas siguientes:

- Proveer asistencia técnica permanente a las plantaciones, que asegure la manifestación del potencial genético de la mezcla de variedades tal como están actualmente. El servicio especializado podrá ser pagado a partir del valor adicional generado por los incrementos de productividad. La FHIA y empresas privadas de asistencia técnica pueden proporcionar este servicio mediante contratos donde se establezcan las condiciones y costos condicionados a los resultados obtenidos en las cosechas.
- La SAG a través de sus entidades específicas como DICTA o la naciente PRONAGRO con su Unidad de Desarrollo Agro-empresarial regulará y supervisará la ejecución de tales servicios.
- Se solicita que FHIA asegure un suministro estable, a precios razonables y la garantía de calidad y sanidad del material reproductivo necesario para la expansión de los frutales exóticos, especialmente de rambután.
- Apoyar la promoción del rambután, litchi y otros frutales exóticos, asegurando la continuidad de la asistencia técnica, la cual será pagada por la misma producción incre-

mental. Se recomienda que FHIA defina un plan de asistencia específica a largo plazo, conjuntamente con la Asociación de Productores de Rambután, con metas precisas de productividad, rentabilidad y calidad e inocuidad de la fruta hondureña.

- Se sugiere a la SAG y SETCO la gestión de recursos frescos a la cooperación internacional para financiar estas acciones de largo plazo. La Asociación por su parte, asegura una contraparte del 10% del presupuesto requerido y espera asumir gradualmente los costos de este servicio.

#### **1.4. Sanidad agropecuaria e inocuidad de alimentos**

Solicitar que los organismos del Estado responsables de cuidar la inocuidad de los alimentos y la libre competencia, tales como SAG/Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria, la Secretaría de Industria y Comercio y la Fiscalía del Consumidor, diseñen y/o apliquen la legislación vigente para prohibir la publicidad engañosa referente a la promoción en el mercado nacional de bebidas artificiales como jugos de frutas. La norma debe establecer que las bebidas comerciales que no tengan como mínimo el 80% de jugo de fruta puro no deben llamarse así, sino etiquetarse como bebidas artificiales con sabor a frutas.

#### **1.5. Desarrollo de la infraestructura rural**

Los productores de rambután necesitan apoyo para invertir en las siguientes obras de infraestructura:

- Construcción y reparación de caminos de acceso de corto tramo. Se requiere el apoyo de las municipalidades para establecer el derecho de vía y el apoyo de la maquinaria de la Secretaría de Obras Públicas de Transporte y Vivienda, para la apertura de los caminos y el aporte de los productores en los costos de combustible.
- Construcción de pequeños sistemas de riego
- Instalación de red de energía eléctrica en las fincas
- Instalación de empacadoras de frutas en puntos de concentración de la producción
- Instalación de cuartos fríos para conservar la fruta, manteniendo la calidad de la misma.
- Se solicita el apoyo del proyecto de desarrollo RERURAL, que tiene recursos disponibles para este fin. La AHPERAMBUTAN establecerá la lista de productores, extensión de los caminos, localización y conflictos de paso que sea necesario resolver.

#### **1.6. Educación, capacitación agrícola y desarrollo empresarial**

- Capacitar a los productores de frutas en las mejores prácticas de cosecha, empaque, manejo poscosecha y transporte para mejorar la calidad y eficiencia de la comercialización.
- Solicitar al Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP) la rehabilitación del Centro Experimental y de Capacitación y de Isletas a ser administrado por un Junta directiva conformada por diversas organizaciones locales. El Centro de Isletas sería utilizado para la capacitación cítrica y el desarrollo empresarial de las nuevas generaciones.



### **1.7. Desarrollo institucional y de la capacidad gremial**

- Proporcionar una asesoría especializada en desarrollo organizacional para iniciar el proceso de empoderamiento de las asociaciones gremiales, haciendo análisis FODA, apoyando el saneamiento de la membresía de la organizaciones, ofreciendo previamente oportunidades de incorporación activa a la misma e instituyendo acciones de promoción y educación organizativa a los socios con el apoyo de instituciones de desarrollo como FPX, FHIA, SAG, CAHDER, etc.
- Los gremios se comprometen ha manejar una organización simple, de bajos costos administrativos, que aproveche los medios electrónicos para mantenerse comunicados entre si y utilizando recursos existentes como los centros de información actuales y aliándose con otras organizaciones para obtener servicios a menores costos en beneficio de sus afiliados.
- La ACISON propone realizar un estudio para establecer un gravamen de Lps. 1.00 por cada mil naranjas vendidas en la zona. Para eso solicitan asistencia del gobierno para diseñar un instrumento legal que señale a la municipalidad como ente administrador de estas contribuciones, donde la municipalidad retendrá para si el 30% de las contribuciones totales y el restante 70% pasaría a formar parte del patrimonio de la ACISON.
- Estos fondos se asignarán para realizar proyectos de conservación de las cuencas del municipio y para el sostenimiento del Centro de Capacitación y Experimental de Isletas.
- Se propone la creación de la gremial de la cadena frutícola, con el propósito de mejorar la comunicación, la búsqueda de mecanismos de fortalecimiento interno y ordenamiento de los canales de comercialización de la fruticultura.

### **1.8. Equidad de género**

Apoyar técnica y financieramente proyectos de procesamiento artesanal y tecnificado de la naranja, orientados a la participación de las mujeres, potenciar sus fortalezas productivas y administrativas para la transformación de la naranja y otras frutas en derivados como vinagres, vinos, jaleas, mermeladas y otros productos similares.

## **2. Propuestas de mediano y largo plazo**

### **2.1. Desarrollo de mercados y negociación comercial**

Definir y consensuar entre los diversos actores del conglomerado de agro-negocios una estrategia nacional de mercadeo de productos frutícolas diversificados, que incluya, entre otros temas, inteligencia de mercados, soluciones al transporte marítimo y aéreo hacia los mercados internacionales, consolidación de volúmenes comercializados y el establecimiento de relaciones confiables y a largo plazo con “brokers” o importadores internacionales.

Definir la estrategia de competitividad gradual de los frutales del país, con base en el mercado más accesible a las capacidades actuales del rubro. En tal sentido, se plantea la estructuración planificada de cadenas agro-empresariales así:

Dirigir la cadena en una primera etapa hacia el mercado local, como sucede con la guayaba en Comayagua, donde se realiza el aprendizaje de las diversas habilidades para

desarrollar un agronegocio y se “doma” la tecnología básica para producir una fruta de buena calidad.

En una segunda etapa volcarse hacia el mercado nacional, para consolidar estructuras competitivas; como sucedió con la naranja de Colón.

En una etapa posterior penetrar el mercado centroamericano, tal como lo hace actualmente la naranja hondureña, y

Sólo en una etapa ulterior pensar en el mercado mundial de alta competitividad. Obviamente si se presentan oportunidades de mercado cuidadosamente estudiadas y de comprobada factibilidad se podrían iniciar etapas avanzadas simultáneamente. Lo planteado debería ser desarrollado como parte de la estrategia.

Se sugiere como una tarea estratégica el estudio de las tendencias de mercado a varios años adelante, para anticiparse a los cambios, especialmente en las variedades que satisfagan los gustos de los consumidores y las diversas posibilidades que ofrecen los mercados, donde los productos no tradicionales con valor agregado pueden salir adelante. Es muy recomendable aprovechar los recursos existentes en el país. Por ejemplo FHIA / CDA y FPX han ganado una gran experiencia, tienen información y estudios de mercado, que podrían ser utilizados.

## **2.2. Mecanismos de acceso a la tierra**

Debido a que la mayor parte de los productores de naranja, rambután y otras frutas no tienen formalizada sus derechos de propiedad sobre las fincas, siendo estas un patrimonio socioeconómico muy dinámico y a la vez estable, se propone negociar con los proyectos de titulación de tierras para que se les dé un estatus de primera prioridad en los procesos de catastro, registro y formalización de los derechos de propiedad.

Lo anterior implica acordar mecanismos masivos de titulación de todas las fincas con metas de cumplimiento a mediano plazo, por ejemplo a 5 años, que se fijarán de acuerdo a la membresía que presente cada asociación o gremio frutícola existente.

## **2.3. Fomento a la innovación tecnológica, diversificación y valor agregado**

Se requiere la asistencia tecnológica de las entidades especializadas en generación y transferencia tecnológica para proceder en el mediano plazo a la renovación varietal de los frutales que los cambios del mercado así lo demandan. Entre los cultivos que requieren esta adaptación se encuentran:

- Los productores de mango para la exportación deben incorporar nuevas variedades como Tommy Atkin, la cual es la exigida por el mercado mundial actualmente y tiene un potencial de productividad mucho mayor.
- Establecer gradualmente, por parte de la ACISON, la relación idónea de frutas que el mercado demanda, la cual se definió como 65% de naranja Valencia y 30% de naranja Piña y 5% para otras variedades de nichos muy especiales como la naranja Victoria.
- Establecer un plan gradual de siembras de las nuevas variedades de rambután que tienen mayor demanda en el mercado regional y mundial. Esta combinación de variedades tempranas y tardías permitirá optimizar los ingresos de los productores, cuidando que exista producción durante varios meses del año.
- Para garantizar la pureza genética y la sanidad de los materiales genéticos a emplear se requiere la participación de una institución especializada como FHIA o la Escuela Agrícola Zamorano o bien que la SAG rescate y cogestione con las asociaciones de

productores, los bancos de materiales genéticos que fueron establecidos en años anteriores.

Además, es necesario realizar investigación y desarrollo en temas claves para mantener la competitividad de la cadena frutícola, tales como:

- Distancias optimas de siembra
- Utilización de fertilizantes y agua
- Estudios fenológicos
- Podas, inducción y formas de polinización
- Practicas comprobadas e información detallada en la fase de post-cosecha
- Manejo integrado de plagas
- Inocuidad de alimentos
- Producción orgánica de frutas

A más largo plazo se requiere el desarrollo competitivo de otros servicios, logística y negocios complementarios al desarrollo de la fruticultura, especialmente para incrementar la generación de mayor valor agregado a la producción primaria de frutas. Entre los mismos se encuentran: empresas proveedoras de insumos, equipos y herramientas, semillas y materiales genéticos de alta calidad, los servicios de transporte refrigerado, cámaras frías, plantas de tratamiento de las frutas, transporte de carga aérea y marítima; asimismo la provisión local de materiales de empaque de alta calidad y variedades especiales.

#### **2.4. Sostenibilidad de los recursos naturales**

- Promover el fomento de la fruticultura en zonas de alta fragilidad ecológica, como las tierras de ladera del trópico húmedo de la costa norte o las tierras de ladera semiáridas de la región sur. En el primer caso la expansión de cultivos de alta cobertura vegetal y gran demanda de mercado como el rambután y otros frutales exóticos reduciría el impacto de desastres naturales como tormentas tropicales y huracanes que azotan estas zonas periódicamente, a la vez que se crea un patrimonio socioeconómico de fuerte impacto en el nivel de vida de muchas familias radicadas en estas zonas.
- En las zonas semiáridas del sur y centro y occidente del país, el cultivo de frutales como mango para el mercado interno, jocote, marañón, tamarindo y otros que se adaptan bien a estas condiciones podría significar la sustitución de la agricultura de granos básicos, cuyos rendimientos decaen gradualmente.

#### **2.5. Desarrollo de la infraestructura rural**

- Instalar sistemas de riego en las fincas de naranjas, mangos y otras frutas, para garantizar altos rendimientos y programas de cultivo que incluyan la fertilización adecuada a las condiciones locales de las zonas productivas.
- Continuar con el desarrollo del centro de agro-negocios del Valle de Comayagua, integrando los diversos servicios de apoyo a las cadenas de agro-negocios y la logística que haga posible lograr mayor eficiencia a lo largo de la cadena. Especialmente vale la pena integrar sistemas de riego, plantas de empaque, cámaras de tratamiento térmico para frutas, centros de control fitosanitario, centros de investigación agronómica, etc. que permita el desarrollo de las potencialidades de la fruticultura, basadas en la innovación y no sólo en el uso de los factores. Con el desarrollo del cluster de Agro-

negocios en el Valle, se atraerán inversiones, las cuales generarán nuevos empleos y divisas.

## **2.6. Educación, capacitación agrícola y desarrollo empresarial**

- Relacionar las políticas y acuerdos en la fruticultura a las iniciativas integradoras del Programa Nacional de Competitividad que se inicio en este año, para promover la competitividad de un conjunto de clusters, entre los cuales se encuentra el clusters de Agronegocios. Se requiere un esfuerzo concertado para aumentar la capacidad gerencial de los fruticultores, mediante programas de desarrollo empresarial en los cuales participarán las escuelas y universidades, los centros de capacitación e investigación.
- Se hace necesario consolidar una masa crítica de mano de obra calificada así como de productores y técnicos especialistas en fruticultura e investigadores, disponibles en el país, pero que requieren dirección estratégica, estabilidad laboral y desarrollo profesional, además de una complementación con las especialidades económica – administrativas para incrementar la capacidad gerencial requerida para enfrentar los retos de la globalización.
- Las universidades como EAP-Zamorano, la UNAH / CURLA, UNA/ENA y universidades privadas, jugarán un papel crucial. Estas iniciativas perfectamente se pueden canalizar a través del recién creado Programa Nacional de Competitividad, pues una de sus prioridades estratégicas es la inversión en educación y capacitación.
- Es recomendable desarrollar un equipo de capacitación en negociaciones comerciales e inteligencia de mercados. Tal tarea conviene subcontratarla con entidades que muestren suficientes competencias en el ámbito internacional, con el apoyo de las Secretarías de Industria y Comercio, Agricultura y Ganadería, la Fundación para las Inversiones y el Desarrollo (FIDE), FHIA / CDA<sup>2</sup> y el recién creado Programa Nacional de Competitividad.

## **2.7. Desarrollo institucional y de la capacidad gremial**

Continuar con el fortalecimiento institucional de las asociaciones de productores de frutas, para lograr su gradual responsabilización. Entre las tareas que deberá asumir el gremio están:

- Alcanzar un mayor control de la comercialización de la fruta producida por sus asociados.
- Establecer normas de calidad y de inocuidad.
- Consolidar volumen para el procesamiento y otras actividades comerciales con mayor eficiencia.
- Estudiar formas de gestión empresarial para hacerse cargo de otras funciones de la cadena como gremio y no individualmente como ocurre actualmente.
- Apoyar por parte de la FHIA a varios gremios en formación como la Asociación de Productores de Rambután, también se exhorta a otras instituciones públicas a tomar acción, especialmente con aquellas que tienen esta función como parte de sus objetivos institucionales. Entre ellos están: el Instituto Nacional Agrario que puede apoyar

---

<sup>2</sup> Centro de Desarrollo de Agronegocios.

con su programa de desarrollo empresarial, la SAG a través de la Unidad de Desarrollo Agro-empresarial y varias ONGs que poseen proyectos de desarrollo empresarial o gremial.

## **2.8. Equidad de género**

La fruticultura ofrece oportunidades interesantes para la incorporación igualitaria de las mujeres al esfuerzo productivo del país. Por lo tanto, se sugiere continuar con la transversalización del enfoque de género en el diseño, ejecución y evaluación de las intervenciones futuras en la fruticultura nacional. Especialmente se deben enfatizar las acciones para la participación femenina en programas de educación y capacitación técnica, en acciones de legalización de derechos de propiedad agraria, así como en la gestión de las diversas etapas de la cadena frutícola.



## ANEXO 1

### PROBLEMÁTICA DE LA CADENA DE LA FRUTICULTURA

A continuación se presenta una breve descripción de los problemas más importantes identificados durante las reuniones de la Mesa de Fruticultura.

#### 1. Naranja

- Durante el año 2001 las fincas fueron afectadas por una sequía, presentándose una difícil situación económica para los productores. Como el productor usa fondos propios para capital de trabajo, cuando el precio y el volumen cosechado caen, las fincas se descuidan lo cual cierra un círculo vicioso de bajos precios y bajos rendimientos.
- El mercado demanda mayoritariamente la variedad Valencia, pero se produce la variedad Piña en aproximadamente el 60% de la cosecha total. A pesar de los cambios en la demanda, los productores no han modificado sus plantaciones al ritmo requerido por el mercado, ya sea por resistencia al cambio o por falta de recursos para sustituir una variedad por otra. Para agravar la situación, la falta de oferta en el tipo de fruta demandada por el mercado, alentó la entrada en el mismo de nuevos competidores. Este es el caso de las nuevas plantaciones de Guatemala y Nicaragua que entrarán o ya lo están haciendo con fruta Valencia de buena calidad.
- Los costos para exportar la naranja hacia Guatemala son altos, aproximadamente cada camión paga L 4,000, entre costos de fumigación e impuestos. Los productores pierden Lps. 47 millones cada año por este concepto.
- Baja productividad de las fincas de naranja, estimada este año en 12.5 TM/ha/año, cuando el promedio puede estar en 18 TM/ha/año y las mejores fincas pueden alcanzar las 28 TM/ha/año.
- No existen sistemas de riego en las fincas de naranjas para garantizar altos rendimientos una vez establecida la renovación de variedades y programas de fertilización.
- La mayor parte de los productores de naranja no tienen títulos formales de sus propiedades rurales y por lo tanto no pueden obtener créditos bancarios garantizados con sus fincas.
- Se identificó como un perjuicio económico la promoción en el mercado nacional de bebidas artificiales como jugo de naranja.
- La Asociación de Citricultores de Sonaguera adolece de debilidades organizativas, su membresía tiene poca conciencia gremial y no se dispone de ingresos suficientes para proyectarse hacia la comunidad y fortalecer el gremio,

#### 2. Rambután

- La comercialización de la fruta es realizada por pocas personas; una de ellas comercializa cerca del 60% de la producción, pues los productores tienen poco poder de negociación para fijar el precio.
- Las variedades producidas de rambután no son las que el mercado regional y mundial aprecian en mayor medida.
- La mayor parte de los productores tienen sus fincas en tierras marginales de ladera, con dificultades para sacar la producción.

- El rambután se produce con escasa asistencia técnica y el cultivo se expande espontáneamente. Los rendimientos son bajos o regulares.
- La mayor parte de los productores no tienen títulos formales de sus propiedades rurales y por lo tanto no pueden obtener créditos bancarios garantizados con sus fincas.
- La asociación tiene debilidades organizativas, hay poca conciencia gremial activa, la mayoría de los socios no aportan y únicamente el 15% de los mismos se mantienen activos.

### **3. Guayaba**

La producción de guayaba comercial es incipiente, el potencial cuantitativo de la demanda es desconocido para los productores orientados al mercado.

### **4. Toronja**

- El principal problema lo constituye las difíciles condiciones del financiamiento impuesto por la banca nacional, con tasas de interés que evolucionaron desde el 19% hace algunos años, al 47% fijado recientemente, que incluye castigo por mora.
- Actualmente reportan problemas en la etapa de poscosecha, dado que la variedad Río Red es más delicada en su manejo y se necesita mejorar las instalaciones de empaque y aumentar la capacidad de cuartos fríos.

### **5. Mango**

- Después de investigar y experimentar con mango de la variedad Haden, la más popular en Honduras, se concluyó que el principal problema tecnológico lo constituye su susceptibilidad a la Antracnosis. Se considera que el mango no se adapta a la humedad relativa; por eso es que no resultó viable su cultivo en el Valle del Aguan.
- En el Valle de Comayagua, donde se concentran las plantaciones comerciales con fines de exportación, el 85% del área esta sembrada con la variedad Haden y únicamente el 15% con Tommy Atkin, lo cual constituye una debilidad de la cadena del mango hondureño, debido a que el primero muestra menor rendimiento físico, siendo de 26 Kg. /árbol frente a la variedad Tommy Atkin que es de 70 Kg. /árbol.
- La densidad sembrada no es la recomendada, lo cual obliga a ralea las plantaciones para obtener frutas que cumplan los exigentes requisitos de calidad del mercado internacional.
- Aunque Comayagua es considerada una zona optima para producir mango, tienen problemas de riego. Para aumentar la productividad del mango es necesario invertir en ampliar la capacidad de riego de los fruticultores situados en el distrito de riego, pues el riego actual solo esta disponible para los horticultores.
- Otro problema lo constituyen los altos costos de producción en finca y en la etapa de comercialización. En ese sentido, las primeras experiencias alcanzadas consistieron en empacar el mango y llevarlo vía terrestre a Guatemala donde un avión lo transportaba a Holanda. Los productores aprendieron a empacar mango pero se dieron cuenta que la mayor parte de los ingresos se los llevaban las empresas de transporte.
- La capacidad para producir mango de alta calidad es insuficiente, durante la ventana de mercado, que en Europa es de febrero a abril, cuando disminuye la oferta de los grandes exportadores de mango.
- Los costos de empaque para la exportación resultan onerosos porque la producción es muy baja, la planta de tratamiento hidrotérmico localizada en Comayagua se utiliza



2 meses al año, con un alto costo del supervisor extranjero, exigido por el gobierno norteamericano, cuyo costo es de \$ 8,000 al mes. Se requiere una producción de 80,000 cajas para reducir sus servicios a \$0.10 por caja.

- Hay problemas de pago con supermercados, que requieren una oferta diversificada.
- No existe procesamiento de mango, por lo cual se obtienen bajos precios por la fruta rechazada para la exportación. La única empresa procesadora de frutas RINAGRO esta probando procesamiento de mango, pero pasa saturada con el procesamiento de banano.
- La comercialización por consignación es desventajosa para el productor, porque es el único que corre riesgos. Es recomendable adoptar otras formas de comercializar la fruta, donde se comparta el riesgo de comercialización.
- La exportación a USA tiene el problema que exigen el tratamiento térmico de la fruta, el cual disminuye su calidad, especialmente en su apariencia
- Problemas de financiamiento a largo plazo y en condiciones blandas
- Falta Infraestructura o está deteriorada
- Caminos a las fincas sin mantenimiento, lo cual incide en mayores daños a la fruta
- Riego: falta de agua disponible y mano de obra en fechas pico.
- Planta de tratamiento hidrotérmico subutilizada en manos de una sola empresa y su operación de la planta es relativamente cara para los productores.
- Falta de organización de los productores, Promango no tiene aprobada su formalidad legal.

## **6. Papaya**

- Los productores de papaya tienen dificultades para acceder al financiamiento bancario e invertir en infraestructura de riego, mejorar los caminos a sus fincas, ampliar cuartos fríos y expandir las siembras con nuevas variedades.
- Existen dificultades para contratar transporte aéreo y falta consolidar volúmenes para el transporte aéreo.

## **7. Manzana**

- El cultivo de frutales de altura de relativa difusión en el país, adolece de la carencia de una oferta disponible de servicios de asistencia técnica y capacitación para personal de campo. No se dispone de tecnologías de producción comprobadas que aseguren un manejo eficiente de la plantación en las diversas zonas de producción.
- En los últimos años se advierte la existencia de déficit hídrico, pues el clima ha perjudicado la producción y es difícil el riego desde fuentes subterráneas.
- Comienzan a darse casos de castigo por descuentos forzados por parte de las cadenas de supermercados, argumentando pérdidas de producto, lo cual incide en la rentabilidad de los productores.

## **8. Litchi**

- Falta de financiamiento apropiado para su largo ciclo productivo, el cual puede empezar a producir fruta en volúmenes comerciales a los siete años de sembrado.
- Existe una amenaza a su expansión futura, debido a una mayor competencia por parte de productores de los países vecinos que están sembrando litchi, especialmente en Guatemala.

## **9. Aguacate**

Las importaciones de aguacate, especialmente de México y California, están desplazando la producción local, la cual está constituida por pequeñas plantaciones familiares en su mayoría.

## ANEXO 2

### LISTA DE PARTICIPANTES EN LA MESA DE FRUTICULTURA

#	Nombre	Apellido	Función en la cadena	Procedencia	Empresa u organización
1	Noel	Padilla	productor	Colón	ACISON
2	Juan	Alfaro	productor	Colón	ACISON
3	Francisco	Ríos	promotor	Valle	Proyecto Río Guacirope
4	Luis	Aguilar	productor	Distrito Central	Personal
5	René	Laffite	productor-exportador	Atlántida	Frutales S.A.
6	Santiago	Artiles	productor	Atlántida	Asoc. Productores de Rambután
7	Lisette	Barahona	productora	Comayagua	COBINSA
8	Alvin	Owen	productor	Comayagua	AGROINCO
9	Rigoberto	Canales	Apoyo técnico	Distrito Central	Sria. Industria y Comercio
10	Dominique	Villeda	Apoyo técnico	Distrito Central	Sria. Industria y Comercio
11	Marco	López	productor	Yoro	Personal
12	Víctor	Iscoa	productor-exportador	Comayagua	AGROINCO
13	Rigoberto	Canales	productor	Distrito Central	Sria Industria y Comercio
14	Fanny	Maradiaga	productor	Distrito Central	INA
15	Eduardo	Salgado	productor	Distrito Central	INA
16	José	Coca	procesador-exportador	Distrito Central	COFRUTCO
17	Samuel	Owen	productor	Comayagua	AGROINCO
18	Elizabeth	Serrano	productora	Colón	ACISON
19	Gabriel	Cedillos	productor	Colón	ACISON
20	Issaías	Matamoros	Apoyo técnico	Distrito Central	INA
21	Teofilo	Ramírez	Apoyo Técnico	Cortés	FHIA
22	Catalino	Fugón	Apoyo Técnico	Distrito Central	CINAH
23	Daniel	Cruz	Consultor	Distrito Central	Sria. Agricultura y Ganadería

### **ANEXO 3**

#### **BIBLIOGRAFÍA**

- Gustavo Sain. CIMMYT. Hacia una Agricultura de Alto Valor Agregado. Febrero 2002.
- EAP Zamorano, IICA, CASP. Metodología de Evaluación de Cadenas Agroalimenticias para la Identificación de Problemas y Proyectos. 1997
- FHIA. Producción de Rambután en Honduras. Octubre 2002.
- FHIA. Programa de Diversificación, Informe Técnico. Enero 2002.
- INCAE. La Industria de la Piña en Honduras: Condiciones de Competitividad. Octubre 1997
- Cooperación Canadiense y ANED Consultores. Estudio de Infraestructura de Riego en los Valles de Olancho y los Municipios de Guaimaca y Orica en Francisco Morazán. Septiembre 2002
- Secretaría de Industria y Comercio. DGEC. Encuesta Agrícola Nacional 1998-1999, tomo II. Septiembre 2000
- Secretaría de Industria y Comercio. DGEC. Censo Nacional Agropecuario 1992-93