




Análisis Rápido de la Cadena de Valor de Frijol Honduras 2011




swisscontact

 Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra
Cooperación Suiza en América Central


SAG


PyMe rural


PRONAGR
Centro de Promoción y Asesoría


SEDUCA



INTRODUCCIÓN

Distintos actores de la cadena de frijol participaron en el taller “Vinculación de los Servicios de la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG) alineadas 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 para la SAG, 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 Frijol 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 con el objetivo de que los resultados tuvieran una adecuada representatividad de las necesidades del sector. También hubo participación de procesadores y proveedores de servicios. 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	Proveedores de Servicio
Productores			
ASOPRANO	2		
APROARCO	3		
GRANEROS DE PARAÍSO	2		
PROGRAMO- Danlí	1		
AGAM	4		
CECFUCSO	1		
OTROS			
IHMA			1
El Gran Sabor		1	
Beneficio El Cerro		2	
Agroindustrial Chin		1	
Corina Frijoles Rojitos		1	
FAO			1
SECTOR PÚBLICO			
SAG/Regional			1
SEDUCA			2
DICTA			1
SENASA			1
CURLA			2
SIC			1
PYMERURAL			1
PRONAGRO			2
Financiamiento			
BANADESA			1
TOTAL Participantes	13	5	14

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. 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 CADENA DE FRIJOL

Producción

INSUMOS Semilla: 15% artesanal, 10% variedad certificada; 75% semilla comercial; 55% utilizan fertilizantes y químicos y un 45% poco o no utiliza; mano de obra familiar; 70% y 30% usa jornal, salario de Lps. 130/jornal de 8 horas, (Lps.100/jornal de 6 horas), 38 jornales/Mz, 15% mujeres siembran y un 85% hombres siembran.

TIPO DE PRODUCTOR con o sin tierra: 20 Asociaciones campesinas aglutinadas como: COCOCH número de 95,000 productores, con rendimientos de 10 qq/mz, área de 110 Mz, ASOPRANO: N° de productores 1,338, área de 10,000 MZ, Rendimientos de 25 qq/Mz, APROARCO: N° de productores 1,800 área de 8,000 Mz, rendimientos de 20 qq/Mz, Graneros del Paraíso: N° de productores 6,000, área de 15,000 Mz, rendimientos de 25 qq/Mz UNIOYOL: No. de productores 1,300, área de 7,000 Mz, rendimientos de 18 qq/Mz, UNIOYOL: N° de productores 4,000, área de 10,000 Mz, rendimientos de 25 qq/Mz

Asistencia Técnica: DICTA, FAO, PMA, SENASA y casas comerciales de insumos

Créditos: BANADESA (9%), FIMA (9%) FUNED, FAMA, FINCA (1 A 3% mensual); Casas comerciales: Del campo Bayer, Monsanto, DUWEST, PROAGRO (1al 3%)

Preparación de tierras: Maquinaria agrícola (CEMAQ a Lps.1400/ Mz); proveedores independientes (Lps.1,500.00); maquinaria propia; tracción animal Lps.400.0/Día; sistema tradicional 10 jornales/mz/ Lps.1,000

Producción Nacional: 2.0 millones de quintales. **Demanda Nacional:** 2.5 millones

Postcosecha y procesamiento

Cosecha: Manual: Lps. 40/qq Desgranadora: Lps.50/qq.

Transporte campo a la finca: Lps.5.0/qq; transporte de la finca al centro de acopio o agroindustria Lps.20.0/qq

Acopio y secado: IHMA acopio: Uso de troja, silo metálico, CRA'S =Lps.1.0/mes

Proceso y maquilado del grano: Existen la Empresa Rojito con capacidad de proceso de 100,000 qq/año, Empresa Agroindustrial Don Pablo que procesa 120,000 qq/año, Empresa Beneficio el Cerro procesa 70,000 qq/año, Empresa Beneficio Maturave, maquila 50,000 qq/ año, Comercial Elim, maquila 60,000 qq/año,

Precios de compra del grano Lps. 800/ qq en bodega o agroindustria procesadora, precio en finca lps. 600.00/qq
Precio de venta del grano maquilado: medida de 5 lbs por lps 50.00 hay presentaciones de 1, 2 y 5 libras, precio de lps. 18 a 23/ lb

Parámetros de calidad del frijol

Humedad (en todo el país) hasta 14% sin castigo, hasta 30% con castigo
 Impureza 1%
 Daños 3%
 Grano quebrado 2%
 Tiempo de cocción 75 minutos

Comercialización

Comercialización de cosecha: los precios van a depender de la oferta y la demanda del grano en el mercado interno del país, así también como los mercados regionales centroamericanos y USA. Existen coyotes o intermediarios que compran cosecha en finca a Lps.600.0/qq, quienes venden el producto a las bodegas en las principales ciudades a Lps.800.0/qq; el productor vende para evitar gastos de almacén, así como para cubrir necesidades económicas. Se intermedia un volumen aproximado de 1.0 millones de qq/año.

Venta a agroindustria: 500,000qq

Precio a granel: Lps.600.00/qq en finca

Precios en Bodega: Lps.800.00/qq en las ciudades más importantes

Precios al consumidor: a granel medida de 5 lb a Lps. 50.00

ANÁLISIS FODA

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.

PRODUCCIÓN	
<p>Fortalezas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Experiencia en el cultivo de frijol (generacionales) Cuentan con tierras para el cultivo de frijol Cuentan con tierras apropiadas para el cultivo Condiciones climáticas favorables para el cultivo Recurso Humano: disponibilidad de mano de obra calificada y no calificada Disponibilidad de maquinaria Buenos rendimientos en el cultivo Buena comunicación entre las organizaciones y socios Organización de productores Contamos con personerías jurídicas Tenemos reconocimiento por parte de las autoridades de sector (identificación) 	<p>Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> Mercado Crecimiento poblacional Demanda de consumo a nivel mundial Oportunidad de mejorar las condiciones de vida Acceso a crédito Organización a nivel nacional de todos los productores Cuentan con logística
<p>Debilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> Falta de capital de trabajo No cuenta con infraestructura productiva (riego, secado, centros de acopio, otros) En las negociaciones deben tomar en cuenta la opinión en las decisiones La mayoría de los productores producen en laderas (rendimientos bajos) Planes estratégicos de comercialización Desinformación de la producción (reportan pérdidas, cifras inexactas, otras) 	<p>Amenazas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Cambio climático Politización en el acceso a crédito (BANADESA) Cumplimiento de los requisitos de calidad
COMERCIALIZACIÓN Y PROCESAMIENTO	
<p>Fortalezas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Conocimiento del mercado Mercado para la producción local Certificación de inocuidad de alimentos Infraestructura instalada nueva Almacenamiento, procesos eficientes para manejo del producto 	<p>Debilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> Altos índices de criminalidad Inconsistencias en las políticas públicas en el tema de aranceles. (principalmente en el 12% de impuesto y 1% de tasa de seguridad) La fluctuación en la banda cambiaria (devaluación) Los altos costos de la energía eléctrica y el gas licuado El aumento en el salario mínimo La baja eficiencia en los productores nacionales
<p>Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> El mercado nostálgico en USA El mercado europeo entrando por España El mercado en las islas del caribe (frijol negro) Mercado en expansión en el país y los países vecinos TLC con Canadá La oportunidad de producir otras variedades (frijol negro para venezuela para ejemplo) 	<p>Amenazas:</p> <ul style="list-style-type: none"> El mercado nicaragüense La poca disponibilidad de semilla certificada en frijol Cambio climático La competencia desleal Pocos controles que ejerce sanidad en los mercados terminales

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	Mano de obra	Infraestructura y equipo	Capacitaciones	Asistencia técnica	Financiamiento	Oferta	Demanda	Gestión/organización
Priorizados								
Producción								
Falta de organización con enfoque de cadena								
Crédito adecuado a las condiciones del productor (pequeños)								
Altos costos de los insumos de producción								
Procesamiento y Comercialización								
Trámites engorrosos en la Secretaría de Industria y Comercio								
Apoyo a la mediana y pequeña empresa con fondos blandos en créditos								
Inseguridad (revisión del decreto la tasa de seguridad 20-10-2011)								
Otros								
Falta de mercado (precios bajos)								
Oficializar medidas de peso a nivel nacional(SIC)								
Inestabilidad de precios								
No cuentan con precios mínimos acondicionados a los costos de producción para comercialización								
No contamos con la representación adecuada por parte del sector gubernamental								
Falta de representantes en la toma de decisiones								
Falta de lealtad al momento de negociar (representantes gubernamentales con el productor)								
No cuentan con asistencia técnica								
No existe subsidio a los insumos directos								
Vías de comunicación en mal estado								
Gran número de productores no cuentan con seguros agrícolas								
Los productores que cuentan con seguros agrícolas no se los cumplen								
Falta de coordinación entre las instituciones estatales								
Importaciones								
Formulario fauca en la Cámara de Comercio (no hay delegación de responsabilidad)								
OIRSAy SENASA deben tener sus propios inspectores para suplir las funciones								
El estado tiene que volverse eficiente en el uso de recursos y personal (para que la empresa privada no lo subsidie)								
Los aumentos indiscriminados y sin consensuar del salario miniro								

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 dependencias podrían ofrecer para contribuir a mejorar la competitividad de la cadena. El siguiente cuadro lista los servicios demandados.

SECTOR GUBERNAMENTAL	SENASA	DICTA	AGRONEGOCIOS	Facilitador de cadena	INFOAGRORO	SEDUCA	Riegos y Drenajes	PRONAGRO	INE	SIC	UNAH	CURLA	BANADESA	SOPTRAVI	Secretaría de Trabajo
Necesidades de producción															
Asistencia técnica (organización y campo)															
Garantías de precios															
Mayor eficiencia en los recursos estatales															
Inclusión en la participación en las mesas de negociación															
Evitar el congelamiento de precios															
Planificación en la producción															
Infraestructura productiva															
Agilización y créditos oportunos de los créditos (créditos fáciles)															
Vías de comunicación en buen estado															
Agilización de préstamos de semilla por parte de DICTA															
Control de importaciones de acuerdo a la producción															
Control de precios a las importaciones de frijol															
Negociación de bajos precios de insumos (precios justos)															
Semillas de calidad															
Disponibilidad de semilla															
Necesidades Servicios de Apoyo															
Fondos para reacondicionar centros de acopio y almacenamiento del IHMA															
Fondos necesarios para la compra de la reserva estratégica según "Ley"															
Dotación presupuesto para gasto corriente y apoyo logístico															
Retomar la defensa de tesis como requisito previo graduación en la UNAH (Ing. Agronómica)															
Personal técnico para investigación															
Mayor acercamiento entre la UNAH - SAG															
Estabilidad laboral y potenciar capacitación logística															
Una estrategia a mediano y largo plazo de la cadena frijol															
Necesidades Procesamiento y Comercialización															
Trámites engorrosos en la SIC															
Formulario fauca en la cámara de comercio (no hay delegación de responsabilidad)															
OIRSA y SENASA deben tener sus propios inspectores para suplir las funciones															
El estado tiene que volverse eficiente en el uso de recursos y personal (para que la empresa privada no lo subsidie)															
Los aumentos indiscriminados y sin consensar del salario mínimo															
Apoyo a la mediana y pequeña empresa con fondos blandos en créditos															

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	IHMA	PMA	Bodegas y Comercializadoras
Necesidades de producción			
Asistencia técnica (organización y campo)	■		
Garantías de precios			■
Mayor eficiencia en los recursos estatales			
Inclusión en la participación en las mesas de negociación	■	■	
Evitar el congelamiento de precios			
Planificación en la producción	■	■	
Infraestructura productiva	■		
Agilización y créditos oportunos de los créditos (créditos fáciles)			
Vías de comunicación en buen estado			
Agilización de préstamos de semilla por parte de DICTA			
Control de importaciones de acuerdo a la producción			
Control de precios a las importaciones de frijol			
Negociación de bajos precios de insumos (precios justos)			
Semillas de calidad			
Disponibilidad de semilla			
Necesidades de servicios de apoyo			
Fondos para reacondicionar centros de acopio y almacenamiento del IHMA	■		
Fondos necesarios para la compra de la reserva estratégica según "Ley"	■		
Dotación presupuesto para gasto corriente y apoyo logístico			
Retomar la defensa de tesis como requisito previo graduación en la UNAH (Ing. Agronómica)			
Personal técnico para investigación			
Mayor acercamiento entre la UNAH - SAG			
Estabilidad laboral y potenciar capacitación logística	■		
Una estrategia a mediano y largo plazo de la cadena frijol	■		
Necesidades de procesamiento y comercialización			
Trámites engorrosos en la SIC			
Formulario fauca en la cámara de comercio (no hay delegación de responsabilidad)			
OIRSA y SENASA deben tener sus propios inspectores para suplir las funciones			
El estado tiene que volverse eficiente en el uso de recursos y personal (para que la empresa privada no lo subsidie)			
Los aumentos indiscriminados y sin consensar del salario mínimo			
Apoyo a la mediana y pequeña empresa con fondos blandos en créditos			

GLOSARIO

1. **AGAM:** Asociación de Ganaderos de Meambar
2. **APROARCO:** Asociación de Productores Agrícolas Rurales de Comayagua
3. **ASOPRANO:** Asociación de Productores de Granos de Oriente
4. **BANADESA:** Banco Nacional de Desarrollo Agrícola
5. **CURLA:** Centro Universitario Regional del Litoral Atlántico
6. **DICTA:** Dirección de Ciencia y Tecnología Agropecuaria
7. **IHMA:** Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola
8. **INE:** Instituto Nacional de Estadística
9. **SEDUCA:** Servicio de Educación Agrícola, Capacitación y Desarrollo Agroempresarial
10. **SENASA:** Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria
11. **SIC:** Secretaría de Industria y Comercio
12. **SOPTRAVI:** Secretaría de Obras Públicas, Transporte y Vivienda
13. **UNAH:** Universidad Nacional Autónoma de Honduras

