



ASISTENCIA TÉCNICA AL PROGRAMA
"ACCESO AL EMPLEO A TRAVÉS DE LA MEJORA DE LAS HABILIDADES LABORALES Y EL
FOMENTO EMPRESARIAL EN HONDURAS" (EURO EMPLEO)
LA/2019/412-746

**ESTRATEGIA SECTORIAL DISEÑADA PARA IMPLEMENTAR ACUERDOS
COMERCIALES EFECTIVOS Y DURADEROS ENTRE PRODUCTORES Y
COMPRADORES, BASADOS EN AGRICULTURA POR CONTRATO.**

MCP27: ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN AGROPECUARIA A TRAVÉS DE VENTAS POR
CONTRATO DE CULTIVOS

Agosto de 2023

Juan Manuel SANCLEMENTE
David GÓMEZ

Asistencia Técnica implementada por:

IDOM  **involas**



Este documento fue realizado con la
contribución de la Unión Europea. Su
contenido es exclusiva responsabilidad de
sus autores y no necesariamente refleja
los puntos de vista de la UE.



Resumen ejecutivo

En Honduras, la comercialización agrícola enfrenta desafíos significativos. Las largas cadenas de intermediación resultan en costos adicionales al consumidor final y pérdidas en el valor de los productos para los agricultores. La baja agregación de valor limita el potencial económico y competitividad del sector. Además, la distribución desigual de utilidades en las cadenas agrava las disparidades económicas. La vulnerabilidad climática del país se traduce en problemas que afectan la producción agroalimentaria. La susceptibilidad al paso de huracanes y la falta de recurso hídrico en el corredor seco hondureño, impactan negativamente la producción y seguridad alimentaria. Asimismo, la informalidad laboral en el sector rural asciende al 80% y solo 2 de cada 10 quintales de productos agrícolas son exportados. Situación que se traduce en una balanza comercial agrícola deficitaria con respecto a Centroamérica, los Estados Unidos, Canadá y Europa. Así las cosas, este panorama requiere enfoques integrales para mejorar la eficiencia, el valor agregado y la equidad en la distribución de beneficios.

En ese sentido y en el marco de la Política Nacional de Empleo (PNEH) y el Programa Euro Empleo que tiene por objetivo fomentar un crecimiento económico sostenido, resiliente e inclusivo, se puso en marcha la Misión de Corto Plazo número 27 (MCP27) que tiene por propósito contribuir a reducir la incertidumbre y riesgos que caracterizan los procesos de comercialización agrícola, a través de la venta anticipada de la producción agrícola y forestal de micro, pequeños y medianos productores rurales a mercados finales, buscando una mayor equidad en la distribución de las utilidades producidas a lo largo de la cadena de comercialización.

En la ejecución de esta misión se diseñó la Estrategia Nacional Sectorial de Agricultura por Contrato de Honduras (ENSACH). La cual se propone al Gobierno Nacional con el objetivo de beneficiar a 120 mil agricultores al *“brindar a los pequeños y medianos productores rurales la oportunidad de vender por anticipado su producción agrícola, con términos y condiciones previamente pactados, gestionando para ello acuerdos comerciales con mercados formales, y facilitando el acceso de los productores a servicios de acompañamiento e incentivos específicos, que favorezcan la venta formal de su producción en esquemas de Agricultura por Contrato en Honduras”*. Esta estrategia se desarrolla en el presente documento (primer entregable de la MCP27) y contiene un diagnóstico de la comercialización agrícola en Honduras, el desarrollo de incentivos técnicos y financieros para promover la formalización comercial y un segmento de conclusiones y recomendaciones finales.





Tabla de contenido

1. Diagnóstico	15
1.1 Contexto latinoamericano	15
1.2 Centroamérica	17
1.3 Comercialización agrícola en Honduras	18
1.3.1 Oferta de productos agrícolas en Honduras	21
1.3.1.1 Regiones productivas de Honduras	21
1.3.1.2 Corredor seco	24
1.3.2 Demanda de productos agrícolas en Honduras	25
1.3.2.1 Intermediación	28
1.3.2.2 Exportadores	30
1.3.2.3 Hoteles, restaurantes y cafeterías (HORECA)	30
1.3.2.4 Industria	30
1.3.2.5 Comercio	30
1.3.2.6 Compras públicas	32
1.4 Análisis institucional	37
1.4.1 Instituciones normativas	37
1.4.1.1. Marco jurídico en Agricultura por Contrato	38
1.4.1.2 Solución de controversias en Agricultura por Contrato	39
1.4.1.3 Convenios nacionales para la comercialización de granos básicos	40
1.4.1.4 Normatividad para la exportación de productos agrícolas	40
1.4.2 Instituciones económicas	41
1.4.3 Instituciones estatales	43
1.4.3.1 Del orden internacional	43
1.4.3.1.1 Sistema de Integración Centroamericana (SICA)	43
1.4.3.1.2 Tratados de Libre Comercio (TLC) de Honduras	43
1.4.3.2 Orden nacional	44
1.4.3.2.1 Sectorial	44
1.4.3.2.2 Intersectorial	47
1.4.3.3 Orden regional y local	48
1.4.3.3.1 Departamentos, municipalidades, aldeas y comunidades	48
1.4.3.3.2 Mancomunidades	50
1.4.4 Instituciones de economía social, solidaria y asociatividad	50
1.4.4.1 Asociaciones	51



1.4.4.2 Cooperativas	52
1.4.4.3 Cajas rurales	54
1.4.5 Instituciones de desarrollo internacional	55
1.4.6 Instituciones académicas	57
1.4.7 Mapa institucional actual	58
1.5 Financiamiento y gestión de riesgos	59
1.5.1 Marco legal y normativo	60
1.5.2 Barreras de acceso al crédito y seguro agrícola en Honduras	62
1.5.1 Crédito agrícola bancario y no bancario	63
1.5.2 Tasas de interés	64
1.5.3 Garantías crediticias	65
1.5.4 Convenios tripartita	66
1.5.5 Seguro agrícola	67
1.5.5.1 Análisis de riesgos y coberturas ofrecidas	68
1.5.6 Entidades financieras y de aseguramiento	69
1.5.6.1 Bancos comerciales y financieras	69
1.5.6.2 Cooperativas de ahorro y crédito (CAC)	71
1.5.6.3 Cajas rurales	71
1.5.6.4 Aseguradoras y reaseguradoras	71
2. Estrategia Nacional Sectorial de Agricultura por Contrato de Honduras (ENSACH)	75
2.1 Delimitación del problema	75
2.1.1 Baja calidad y requisitos técnicos de productos frente a exigencias de mercado	76
2.1.2 Desconfianza y desarticulación entre el sector empresarial y productores	76
2.1.3 Limitada capacidad empresarial de productores para cumplimiento de acuerdos comerciales	76
2.1.4 Insuficiente capacidad institucional para apoyar el desarrollo de acuerdos comerciales	77
2.2 Objetivo general	77
2.3 Objetivos específicos	77
2.4 Árbol de problemas en la comercialización agrícola hondureña	78
2.5 Principios básicos	79
2.5.1 Confianza	79
2.5.2 Autonomía	79
2.5.3 Legalidad	79
2.5.4 Acompañamiento	81
2.5.5 Continuidad	81



2.6 Pilares de intervención	82
2.6.1 Inversión sectorial	82
2.6.2 Gestión financiera	82
2.6.3 Gestión territorial	83
2.6.4 Transformación digital	83
2.6.5 Comercio exterior	84
2.7 Marco institucional	85
2.7.1 Propuesta de ajuste del marco normativo	86
2.7.2 Mapa institucional ajustado	88
2.8 Acciones estratégicas	88
2.8.1 Coordinación interinstitucional y multisectorial	88
2.8.1.1 Equipo Coordinador de la ENSACH	89
2.8.1.2 Comité Nacional, Intersectorial y Directivo de la ENSACH (CONIDAC)	92
2.8.2 Gestión de alianzas con el sector empresarial	93
2.8.3 Servicio de acompañamiento técnico integral	93
2.8.4 Generación de espacios de encuentro entre oferta y demanda	94
2.8.5 Incentivos financieros	96
2.8.5.1 Crédito agrícola	96
2.8.5.2 Garantías crediticias	96
2.8.5.3 Seguro agrícola	97
2.8.5.4 Incentivos a la comercialización	97
2.8.5.5 Incentivo a la formalización comercial	97
2.8.5.6 Incentivos al transporte	97
2.8.6 Incentivos tributarios	97
2.8.7 Reconocimiento público a aliados comerciales de la ENSACH	98
2.8.8 Desarrollo de proveedores en función de la demanda agrícola	98
2.8.9 Protocolo de atención de afectaciones de mercado	98
2.8.10 Seguimiento y evaluación	98
2.9 Focalización, indicadores e impacto esperado	100
2.10 Plan de acción	102
2.10.1 Cronograma de actividades de la ENSACH	102
2.11 Consideraciones presupuestales	104
3. Conclusiones y recomendaciones	108



Listado de tablas

Tabla 1. Indicadores agropecuarios y rurales en países centroamericanos.	18
Tabla 2. Mercados mayoristas y minoristas del país	31
Tabla 3. Gremios empresariales y agropecuarios en Honduras	41
Tabla 4. Instituciones internacionales que impactan en comercialización agrícola	44
Tabla 5. Instituciones públicas sectoriales que intervienen en comercialización agrícola	45
Tabla 6. Instituciones públicas intersectoriales que intervienen en comercialización agrícola	47
Tabla 7. Ejemplos de cooperantes internacionales en el sector agrícola de Honduras	55
Tabla 8. Principales instituciones académicas relacionadas con el sector agrícola	58
Tabla 9. Marco normativo del Sistema Financiero en Honduras	60
Tabla 10. Bancos de desarrollo, comerciales y financieras en Honduras	70
Tabla 11. Aseguradoras y reaseguradoras en Honduras	72
Tabla 12. Costo aproximado anual de la ENSACH	104
Tabla 13. Costos estimados de la primera etapa (2024 - 2025) de la ENSACH	Anexo 5
Tabla 14. Costos estimados de la segunda etapa (2026 - 2027) de la ENSACH	Anexo 5
Tabla 15. Costos estimados de la segunda etapa (2028 - 2029) de la ENSACH	Anexo 5
Tabla 16. Costos estimados de la tercera etapa (2030 - 2031) de la ENSACH	Anexo 5
Tabla 17. Costos estimados de la tercera etapa (2032 - 2033) de la ENSACH	Anexo 5
Tabla 18. Costos estimados de la tercera etapa (2034 - 2035) de la ENSACH	Anexo 5

Listado de figuras

Figura 1. Mapa con regiones productivas de Honduras	21
Figura 2. Mapa de producción agrícola de Honduras	23
Figura 3. Corredor seco centroamericano	25
Figura 4. Balanza comercial agrícola de Honduras en centroamérica	26
Figura 5. Flujograma general de las exportaciones agrícolas	27
Figura 6. Esquemmatización del gradiente de agregación de valor	29
Figura 7. Flujograma general de compras de granos básicos en el IHMA	33
Figura 8. Comparativo de agregación de valor en función del tipo de comprador	34
Figura 9. Empresas registradas en Honduras por sector económico	36



Figura 10. Demanda de productos agrícolas en Honduras	37
Figura 11. Mapa institucional de la comercialización agrícola en Honduras	Anexo 1
Figura 12. Red institucional en la comercialización agrícola en Honduras	Anexo 2
Figura 13. Árbol de problemas entorno a la formalización comercial	78
Figura 14. Esquemmatización de la ENSACH	84
Figura 15. Mapa institucional ajustado de la comercialización agrícola en Honduras	Anexo 4
Figura 16. Organigrama sugerido para el ECAC	91
Figura 17. Esquemmatización de encuentro comercial de la ENSACH	95
Figura 18. Esquema de seguimiento de la ENSACH	100
Figura 19. Distribución de la meta de la ENSACH	103
Figura 20. Cronograma de la primera etapa de implementación de la ENSACH	105

Listado de anexos

- Anexo 1. Mapa institucional de la comercialización agrícola en Honduras.
- Anexo 2. Red institucional en la comercialización agrícola en Honduras.
- Anexo 3. Artículos sugeridos para normativa en Anteproyecto de Ley y/o PCM de la ENSACH.
- Anexo 4. Mapa institucional ajustado de la comercialización agrícola en Honduras.
- Anexo 5. Presupuesto estimado de la ejecución de la ENSACH en el periodo 2024 - 2035.





Acrónimos

Sigla	Descripción
ANDI	Asociación Nacional de Industriales.
APEN	Asociación de Productores y Exportadores de Honduras.
ASHDA	Asociación Hondureña de Agro Industriales.
BANADESA	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola
BANASUPRO	Suplidora Nacional de Productos Básicos.
BANHPROVI	Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda
BPA	Buenas Prácticas Agrícolas.
CAC	Cooperativas de Ahorro y Crédito
CAFTA-RD	Central America Free Trade Agreement - Dominican Republic.
CCIC	Cámara de Comercio e Industria de Cortés.
CCIT	Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa.
CNBS	Comisión Nacional de Bancos y Seguros.
CODA	Consejo de Desarrollo Agropecuario.
COHEP	Consejo Hondureño de la Empresa Privada.
COMRURAL	Integrando la Innovación para la Competitividad Rural en Honduras.
CONIDAC	Comité Nacional, Intersectorial y Directivo de la ENSACH.
CONSUCOOP	Consejo Nacional Supervisor de Cooperativas
DICTA	Dirección de ciencia y tecnología agropecuaria.
ECAC	Equipo Coordinador de la ENSACH.
ENSACH	Estrategia Nacional Sectorial de Agricultura por Contrato en Honduras.
ES1	Experto Senior 1.
ES2	Experto Senior 2.
EURO EMPLEO	Programa de acceso al empleo a través de la mejora de las habilidades laborales y el fomento empresarial en Honduras.
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.
FENAGH	Federación Nacional de Agricultores y Ganaderos de Honduras.

Continúa en la siguiente página →



Sigla	Descripción
FIDA	Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola.
FONAC	Fondo Nacional para la Agricultura por Contrato
FPX	Federación de Asociaciones de Productores, Exportadores Agropecuarios y Agroindustriales de Honduras.
HORECA	Hoteles, Restaurantes y Cafeterías.
IHMA	Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola.
INFOAGRO	Servicio Informativo conteniendo la información de importancia para el sector agropecuario.
JATI	Jefe de Asistencia Técnica.
MCP27	Misión de Corto Plazo Número 27
MIOA	Organización de Instituciones Informantes de Mercados Agrícolas en las Américas.
OE	Objetivo Específico.
P4P	Programa de Alimentos para el Progreso.
PROLENCA	Proyecto de competitividad y desarrollo sostenible del corredor fronterizo sur occidental.
PRONAGRO	Programa Nacional de Desarrollo Agroalimentario.
SAG	Secretaría de Agricultura y Ganadería de Honduras.
SDE	Secretaría de Desarrollo Económico.
SEFIN	Secretaría de Finanzas de Honduras.
SENASA	Servicio Nacional de Sanidad e Inocuidad Agroalimentaria.
SENPRENDE	Servicio Nacional de Emprendimiento y de Pequeños Negocios.
SETRASS	Secretaría de Trabajo y Seguridad Social de Honduras.
SIMPAH	Sistema de Información de Mercados de Productos Agrícolas de Honduras.
UACC & GRA	Unidad de Agroambiente, Cambio Climático y Gestión del Riesgo Agroalimentario.
UAF	Unidad de Agricultura Familiar.
UAP	Unidad Administradora de Proyectos de la SAG.
UNIDROIT	Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado.
UPEG	Unidad de Planeamiento y Evaluación de la Gestión de la SAG.
WITS	<i>World Integration Trade Solution.</i>





Capítulo 1

Diagnóstico



1. Diagnóstico

1.1 Contexto latinoamericano

La comercialización agropecuaria en América Latina se caracteriza por contar con una alta presencia de mercados informales, lo que representa tanto desafíos como oportunidades para los productores de la región. Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) (2017), más del 90% de los alimentos que se consumen en América Latina se compran en mercados informales. Estos mercados informales son populares debido a su proximidad, accesibilidad y precios asequibles, pero a menudo carecen de estándares de calidad e inocuidad alimentaria. Además de los impactos, en muchos casos negativos, que se generan en la economía de los pequeños y medianos productores por cuenta del desbalance de sus relaciones comerciales. Pues en estas, el agricultor tiene diferentes limitaciones y desventajas que afectan su capacidad de negociación frente a los compradores informales o intermediarios que no agregan valor al producto.

En ese sentido, a pesar de que los mercados informales mantienen la matriz de abastecimiento de estos países, la distribución de utilidades en las cadenas generalmente es poco equitativa. Por tal motivo, resulta relevante considerar alternativas en el desarrollo de los circuitos de comercialización, así como diversificar los mercados destino.

Una posibilidad es la venta de productos agropecuarios a compradores formales. La industria, el comercio y el sector gastronómico pueden perfilarse como alternativas debido a distintos beneficios a los que pueden acceder los productores, entre los cuales se destacan, por ejemplo, las posibilidades de estabilizar las ventas a través de la suscripción de acuerdos comerciales, contratos y/o compromisos de venta. Sin embargo, es de anotar que estos mercados cuentan con exigencias adicionales que suelen configurarse como barreras en la venta de los productos, especialmente para los pequeños y los medianos productores. No obstante, si existen compromisos desde las políticas públicas de los gobiernos y una contribución continua desde el sector privado, estas brechas, que en su mayoría son de corte administrativo, financiero, técnico o comercial, pueden reducirse significativamente y favorecer el establecimiento de acuerdos comerciales duraderos.

Los mercados formales suelen tener requisitos más altos de calidad, inocuidad, cantidades y frecuencia de entrega, lo que puede aumentar los costos de producción y en ese mismo sentido, al agregarse más valor, mejorar los precios de venta de los productos y en gran medida reducir la incertidumbre y los riesgos asociados a los procesos de comercialización que viven los agricultores.

En síntesis, la formalización comercial cuenta con ventajas y desventajas frente al mercado informal de productos de origen agropecuario y puede ser utilizada como una estrategia para diversificar las opciones de venta. Existen diferentes fórmulas para negociar productos agropecuarios, unas con mayor grado de formalidad que otras, pero que, si el agricultor ejerce un uso estratégico de ellas, puede aumentar significativamente las probabilidades de mejorar su rentabilidad.



En las cadenas agropecuarias existe una amplia variedad de actores que intervienen en sus distintos eslabones; en la producción primaria participan desde la distribución de insumos hasta el acceso a financiamiento, mano de obra, entre otros. Asimismo, ocurre con el manejo postcosecha, que dicho sea paso, va a depender de los requerimientos del mercado destino y por supuesto, del nivel de tecnificación y capacitación con el que cuenten los agricultores. De otro lado, la transformación primaria, secundaria y/o avanzada que dependerá del nivel de agregación de valor que se les dé a los productos. Y finalmente, la comercialización, que cuenta con diferentes escalas e interacciones que no necesariamente guardan una coherencia lógica desde la perspectiva del abastecimiento, sino que más bien lo hacen desde el flujo de la economía que es dinamizado por los actores mencionados en este apartado. En ese sentido, mediada por los conceptos básicos de oferta y demanda, la comercialización es afectada por el comportamiento de los eslabones anteriores y los posteriores, incluyendo de manera relevante al consumidor final, los que están dedicados al comercio, los transformadores, los productores agropecuarios e incluso, quienes producen y suministran los insumos.

Así las cosas, al analizar la diversidad de actores intervinientes, las relaciones comerciales desiguales y teniendo en cuenta que en América Latina los hogares encabezados por productores agropecuarios tienen mayores tasas de pobreza que los encabezados por asalariados (BID, 2018), resulta imperativo que los gobiernos prioricen sus políticas públicas agropecuarias en materia de ordenamiento de la producción y abastecimiento, diseñando y promoviendo incentivos técnicos y financieros que estimulen la distribución equitativa de las utilidades a lo largo de las cadenas agropecuarias.

Dicho lo anterior y suponiendo que se cuente con un marco institucional robusto para la superación de brechas técnicas, administrativas, financieras y comerciales de los productores, la alternativa de vender a un mercado formal, pudiese significar la mejoría en la calidad de vida de los productores, pues la venta a estos mercados puede garantizar ingresos más estables y predecibles para los mismos, lo que les permitiría incluso mejorar la planificación de sus actividades de producción e incrementar su rentabilidad promedio.

En Colombia, por ejemplo, según datos de la Misión para la Transformación del Campo (2015), si los productores hacen una transición en la modalidad de venta de sus productos, alternando los mercados informales por los formales o una incluso una mezcla de ellos, pueden pasar de obtener un margen de renta promedio del 26% a uno del 72%.

En este sentido, el acceso a los mercados formales puede ser un importante motor de desarrollo para los productores agropecuarios en América Latina. Según el Banco Interamericano de Desarrollo (2013), la participación en las cadenas de valor formales puede aumentar la productividad y los ingresos de los productores, así como mejorar su acceso a tecnologías, insumos y conocimientos.

En conclusión, aunque los mercados informales siguen siendo una parte importante de la comercialización agropecuaria en América Latina, la venta a mercados formales del sector industrial, el sector comercio y el sector gastronómico puede ofrecer importantes ventajas para los productores de la región. El acceso a estos mercados formales puede ser una manera de



dinamizar la economía agrícola en la región. Por tal motivo, es necesario continuar trabajando en políticas y estrategias que fomenten su integración en las cadenas de valor formales.

1.2 Centroamérica

Compuesta por Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, América Central es una región cuyas economías se encuentran en vía de desarrollo y donde el sector agropecuario cumple con un papel importante en la generación de empleo e ingresos para la población esencialmente rural. Según datos del Banco Mundial, en el 2019, el sector agropecuario representó el 13% del PIB en promedio para los países de la región.

Sin embargo, a pesar de su importancia, el sector agropecuario en Centroamérica enfrenta una serie de retos y desafíos que dificultan su crecimiento y desarrollo. Uno de los principales es la intermediación agropecuaria que no agrega valor, donde los compradores informales capturan gran parte de las ganancias que deberían ser destinadas a los productores, afectando su capacidad de inversión y producción.

Otro reto que afecta al sector agropecuario es la alta informalidad en la que se desarrollan las actividades agropecuarias. Según datos de la FAO (2021), en Centroamérica la informalidad en el sector agropecuario oscila entre el 70% y el 80%. Esto se debe a la falta de acceso a servicios financieros, tecnología y capacitación para los productores, lo que impide su formalización y limita su capacidad de crecimiento.

Además, el sector agropecuario en Centroamérica enfrenta problemas de contrabando y baja planificación. Según un informe del Banco Interamericano de Desarrollo (2017), el contrabando afecta significativamente al sector agropecuario, especialmente en el caso de productos como el café, azúcar y carne. Por otro lado, la baja planificación y la falta de políticas públicas adecuadas para el sector limitan su capacidad de crecimiento y desarrollo.

Así las cosas, guardando las proporciones de cada uno, el comportamiento de los países centroamericanos guarda especial similitud. Si se revisa el empleo formal agrícola, es posible determinar que el sector agropecuario influye significativamente en la ocupación de la población centroamericana (Tabla 1). Sin embargo, la productividad agrícola en la región sigue siendo baja en comparación con otros países del mundo, y hay una gran brecha tecnológica en la implementación de prácticas agrícolas sostenibles.

Respecto a la agroindustria, se tiene que se ha desarrollado en diferentes sectores como la transformación de frutas, hortalizas, café, cacao, caña de azúcar, banano, entre otros. Además, en la región se han establecido zonas francas o zonas de libre comercio para incentivar la inversión y exportación de productos agroindustriales.

Entre los principales retos que enfrenta la agroindustria en Centroamérica se encuentran la falta de inversión en tecnología y maquinaria, limitado financiamiento para la modernización y ampliación de las operaciones, deficiente infraestructura de transporte y logística para la exportación de productos, y la falta de capacitación y formación de los trabajadores en el sector.



A continuación, algunos indicadores que permiten analizar y comparar los comportamientos económicos del sector agrícola en los siete (7) países:

Tabla 1. Indicadores agropecuarios y rurales en países centroamericanos.

País	PIB Agropecuario (Millones de USD)	Participación en cada PIB Nacional (%)	Población rural (%)	Empleo agrícola (%)
Guatemala	5.190,7	23,8 %	35,8 %	23,3 %
Honduras	3.016,4	13,4 %	54,6 %	26,7 %
Costa Rica	2.875,2	5,1 %	17,3 %	7,2 %
El Salvador	1.471,7	10,2 %	26,2 %	13,4 %
Nicaragua	1.144,6	11,2 %	47,6 %	18,7 %
Panamá	1.012,9	2,8 %	17,8 %	7,3 %
Belice	258,6	13,6 %	33 %	22,5 %

Fuentes: Banco Interamericano de Desarrollo (BID) - Estadísticas de comercio y producción de alimentos en América Latina y el Caribe (2019), Estimaciones del Banco Mundial a partir de base de datos de la ONU, *World Development Indicators* (WDI), Banco Central de Costa Rica, Serie histórica del PIB agropecuario (2019), Banco Central de Reserva de El Salvador, Estadísticas económicas, Banco de Guatemala - Estadísticas económicas, Banco Central de Honduras - base de datos macroeconómicas, Banco Central de Nicaragua - estadísticas económicas, Contraloría General de la República de Panamá - Cuentas Nacionales, FAO (2021) - "El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo 2021".

1.3 Comercialización agrícola en Honduras

Enfocando el análisis en los indicadores de Honduras (Tabla 1), se identifica que su PIB Agropecuario ocupa el segundo lugar en valor con más de 3 mil millones de dólares, solo superado por Guatemala. En un sentido similar está su participación en el PIB total nacional, siendo el tercer país de la región en el que el PIB Agropecuario tiene mayor contribución. Además, es el primero en proporción de población rural con un 54,6%, así como el que mayor empleo agrícola genera de toda la región con un 26,7%.

De acuerdo con lo anterior y sin tener en cuenta la participación de las remesas familiares (25%) y la industria (23%) en el PIB de Honduras (BCH, 2020), el sector agropecuario, que cuenta con una participación del 13,4%, cumple con una función fundamental en el desarrollo económico y social del país, lo que hace relevantes los esfuerzos por fortalecer el marco institucional hondureño, así como los de incentivar la participación de la empresa privada en los aspectos inherentes a la comercialización, la transferencia de tecnología y la adopción de las iniciativas del Estado.

Honduras es exportador de productos agrícolas como el café, banano, cítricos, productos lácteos, entre otros. Sin embargo, ese mercado enfrenta desafíos, particularmente con relación a su competitividad, acceso a tecnología, contrabando, limitada infraestructura, falta de financiamiento, servicios agro-logísticos, asistencia técnica, entre otros.



La balanza comercial de Honduras ha tenido un saldo negativo en los últimos años, lo que significa que ha importado más productos de los que ha exportado con un déficit comercial en 2022 de USD 9.135,4 millones. Sin embargo, cuando se trata del sector agrícola la tendencia no evidencia una balanza comercial negativa pues se exportan más de USD 1.600 millones y se importan alrededor de USD 600 millones (Banco Mundial, 2019). Los productos agrícolas que más ingresan al país son arroz, trigo, maíz y soja, mientras que los principales productos de exportación son café, banano, melón y sandía.

En cuanto al mercado nacional, la comercialización de productos agrícolas también presenta retos evidentes, pues según datos del Plan Estratégico del Sector Agropecuario y Forestal 2018 - 2030 de la Secretaría de Agricultura y Ganadería de Honduras (SAG), más del 70% de los productos agrícolas en el país se comercializan a través de mercados informales y aunque estos canales son parte importante en el abastecimiento nacional, la distribución de las utilidades a lo largo de las cadenas agrícolas presenta profundas desigualdades para los productores por cuenta de la recurrente participación de intermediarios. Situación que encarece el producto al consumidor y lo abarata en precio de compra al productor primario, principalmente el pequeño y/o mediano agricultor.

Cabe mencionar, que la intermediación puede ser clasificada por dos tipos de actores; unos que agregan valor a la operación y otros que no lo hacen, siendo los segundos en la mayoría de los casos, compradores informales que toman ventaja comercial en las negociaciones con los agricultores por cuenta de su capacidad logística, esquemas de financiación informal y así como mecanismos de pago de contado y aprovechamiento de la baja presencia de otros compradores en los territorios rurales, convirtiéndose aparentemente en una solución inmediata en el flujo de la cadena pero que si no hay una remuneración justa por los productos adquiridos, se configura como una operación que va en detrimento de la estabilidad de la producción agrícola nacional, al mantener una tendencia a la baja de las rentabilidades esperadas en el campo hondureño. La reducción de las cadenas de intermediación, especialmente en los eslabones donde no se agrega valor, así como el fortalecimiento de esquemas de proveeduría hacia los mercados formales, puede significar una considerable reducción en la incertidumbre comercial y el riesgo en los procesos de comercialización que viven los agricultores del país.

Una manera de hacerlo es a través de la promoción estatal y privada de los modelos de comercialización formales, basados en esquemas de Agricultura por Contrato. Esta metodología consiste en capacitar al productor y acercarlo a los compradores formales de productos agrícolas mediante espacios de encuentro entre oferta y demanda. Además, incluye el suministro estatal de capital de trabajo a través de proyectos productivos y/o financiamiento, el otorgamiento de seguros agrícolas y la priorización de la oferta institucional para facilitar la superación de brechas y barreras al momento de vender directamente. Al respecto, existen avances en algunos países de la región y algunos esfuerzos, aún incipientes, en Honduras.

En ese sentido, Agricultura por Contrato puede favorecer significativamente la distribución equitativa de las utilidades a lo largo de las cadenas agropecuarias, acortando las cadenas de suministro al disminuir los intermediarios que no le agregan valor y aumentando la participación



de los que sí. Lo anterior, a través del suministro de incentivos técnicos y financieros, así como el diseño y fortalecimiento institucional necesario para que las entidades logren favorecer la suscripción de acuerdos comerciales formales.

Un caso de éxito es el de Turquía, pues este país cuenta con una elevada oferta de tomates y es el cuarto mayor productor del mundo después de China, India y Estados Unidos (FAOSTAT: Datos de 2012). Allí se aplican esquemas de Agricultura por Contrato en la comercialización de tomates para la elaboración de salsa desde la década de 1970. Los estudios que comparan la producción de tomate de los agricultores contratados y los agricultores no contratados llegan a la conclusión de que la Agricultura por Contrato genera un 19% más de beneficios netos respecto a los modelos no contractuales. Según la FAO (2017), además los productores con Agricultura por Contrato pueden presentar mayores rendimientos que los que comercializan su producto informalmente. Esto debido a que pueden hacer un uso más eficiente de la tecnología y la mano de obra, al contar con unas relaciones comerciales formales y más duraderas que les permiten planificar mejor sus actividades y acceder a capacitación y transferencia de tecnología con la agroindustria.

Para citar otra referencia, Colombia, por ejemplo, finalizó recientemente la primera etapa de su Estrategia Nacional Sectorial de Agricultura por Contrato (ENSAC) que tuvo por objetivo beneficiar a los pequeños y medianos productores rurales del país con la venta anticipada de su producción a mercados formales, con la suscripción de acuerdos comerciales. Esta se creó en el Plan Nacional de Desarrollo de ese país para los años 2019, 2020, 2021 y 2022 con una meta de 300 mil pequeños y medianos productores agropecuarios, acuícolas y pescadores y se proyectó posteriormente a través del Consejo Nacional de Política Económica y Social número 4098 (CONPES) a una segunda etapa del 2022 al 2032, con una meta de 700 mil adicionales. Según datos del DNP (2023), ese indicador terminó la primera parte de ejecución en el año 2022 con un cumplimiento del 109% con más de 327 mil productores que vendieron su producción a mercados formales por un valor estimado en ventas cercano a los 400 millones de dólares y con una participación de más de 1.800 empresas.

Salvo el caso de maíz blanco que será descrito más adelante, en Honduras, a pesar de la existencia de algunos esfuerzos institucionales para asegurar la venta de los productos agrícolas a través de programas y proyectos de comercialización por contrato, no se puede determinar que exista en el país una estrategia o política nacional integral que se base en la modalidad de Agricultura por Contrato.

Pro-lenca, Emprendesur, Cuenta del Milenio, Comrural, Funder, FAO y el IICA, han diseñado instrumentos de apoyo a los pequeños productores bajo esquemas de comercialización que se basan en la filosofía de “vender para producir”. Por ejemplo, las ventas por acuerdos comerciales de algunas variedades de frutas y de hortalizas a cadenas de supermercados como Supermercados La Colonia, Hortifruti y *Walmart*. De manera similar, en productos como ajonjolí, marañón, camote, vegetales orientales, chile, jalapeño, tabasco, entre otros, para mercados de exportación.



Teniendo en cuenta el contexto anterior y en el marco de la Política Nacional de Empleo de Honduras (PNEH), el Marco de Acción Conjunta (MAC), el Plan de Gobierno de Honduras 2022 - 2026 y el programa de "Acceso al empleo a través de la mejora de las habilidades laborales y el fomento empresarial en Honduras." (Euro Empleo), este documento presentará el diseño de una estrategia de comercialización sectorial agrícola para Honduras, basada en la modalidad de Agricultura por Contrato.

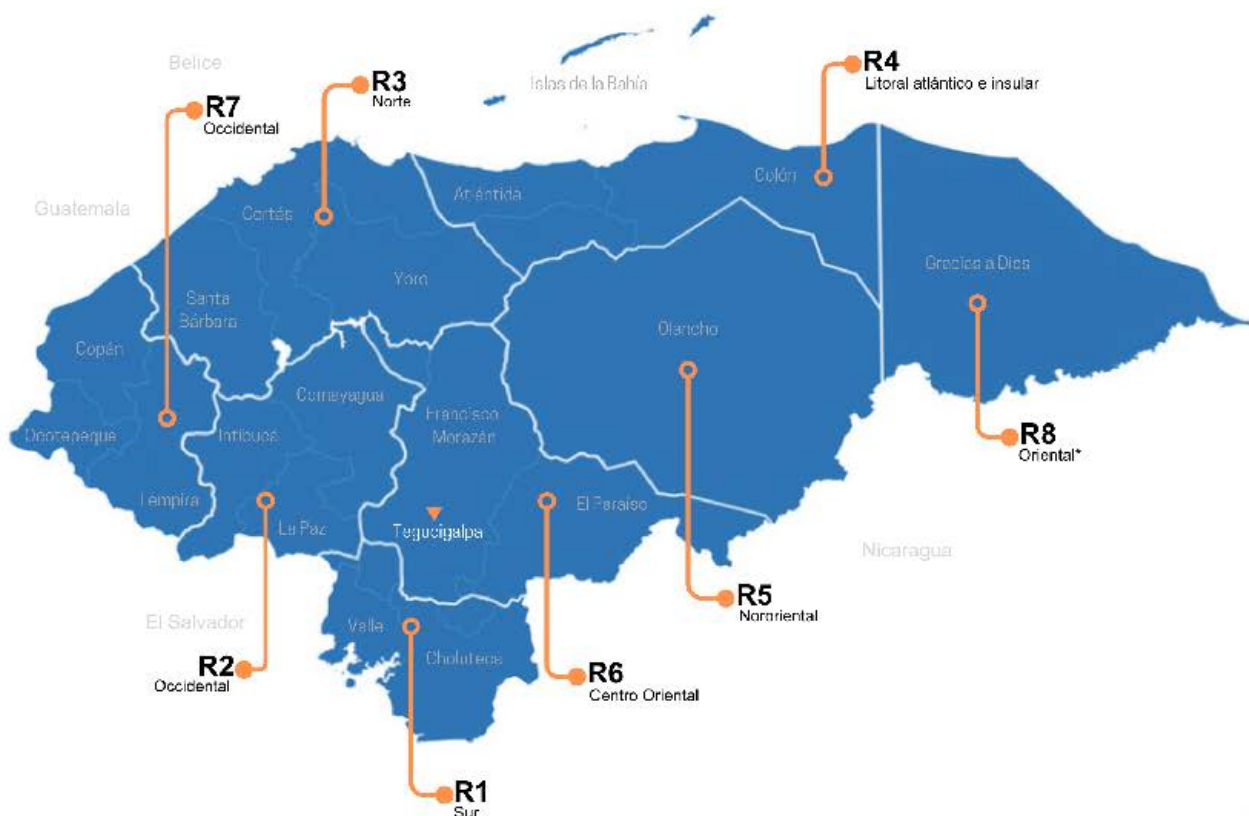
1.3.1 Oferta de productos agrícolas en Honduras

En Honduras, la producción agrícola es una actividad importante de la economía nacional, pues este sector es generador de empleo y divisas para el país.

1.3.1.1 Regiones productivas de Honduras

El territorio hondureño se divide en ocho regiones productivas, cada una con sus particularidades territoriales, flujos comerciales y cultivos predominantes.

Figura 1. Mapa con regiones productivas de Honduras. Compuestas por diferentes municipios y departamentos.



Fuente: Modificado de INE - UPEG - SAG (2021).

*R8 o región oriental incluye parcialmente el departamento de Gracias a Dios. Existen algunas plantaciones agrícolas y están ubicadas principalmente hacia el centro y norte del departamento.



La región centro occidental, por ejemplo, se destaca por la producción de café, maíz, frijol, sorgo y tomate. La región norte es conocida por su producción de palma aceitera, sorgo, caña de azúcar y ganado bovino. Por su parte, la región litoral atlántico e insular se destaca por su producción de banano, piña, coco y yuca. En la región centro oriental, la producción de hortalizas y frutas es una actividad relevante, con cultivos como el aguacate, la papaya, el melón y la sandía. La región occidental se caracteriza por la producción de café, hortalizas, frutas y flores ornamentales. Mientras tanto, la región sur es conocida por su producción de granos básicos, café y hortalizas.

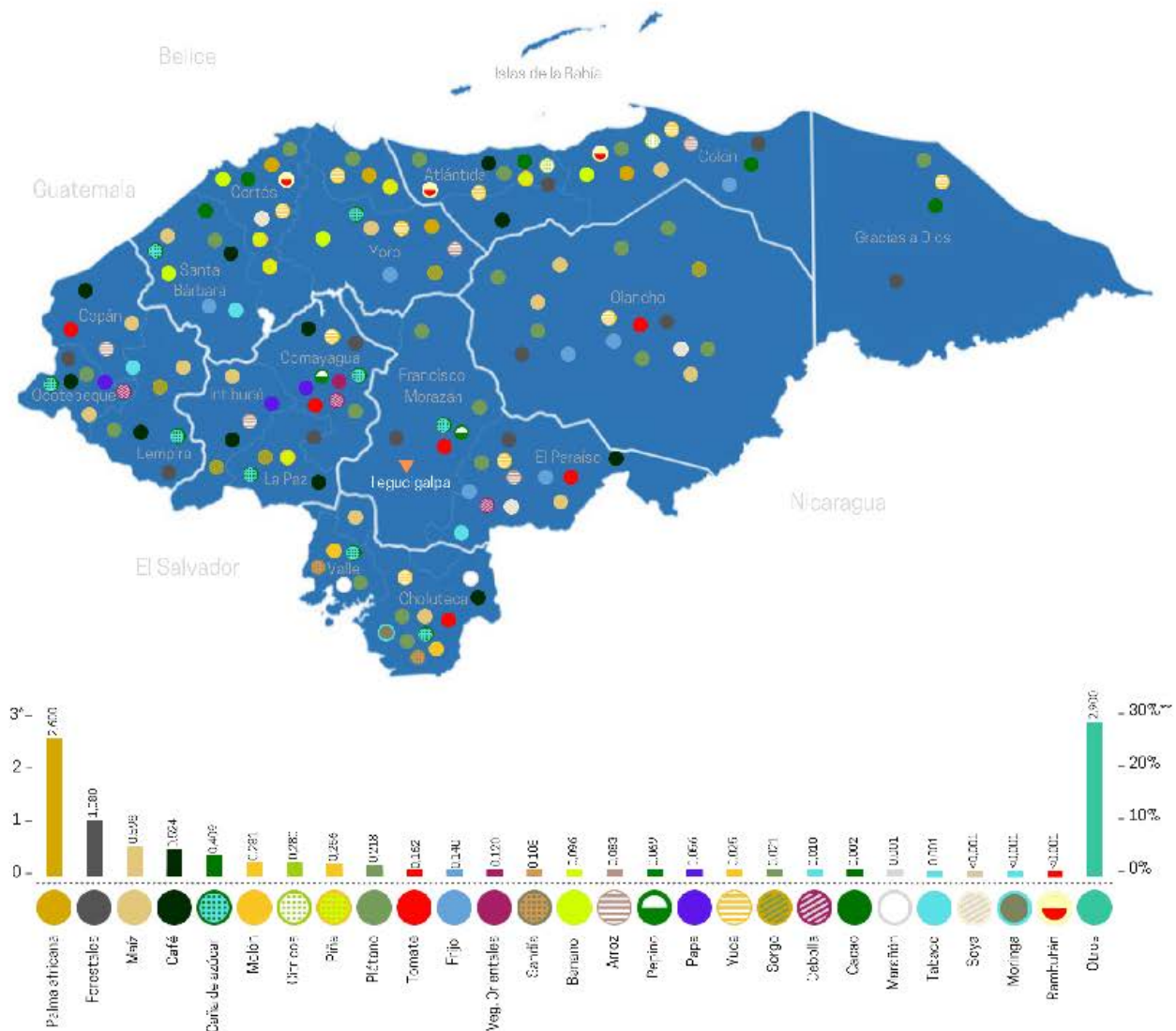
Según datos del Instituto Nacional de Estadística (2020), el área cultivada en Honduras es de 1'564.543 hectáreas (15.645,43 Km²), un 13,9% de la superficie del país. En 2008 se estableció una regionalización en el país compuesta por ocho (8) regiones productivas (Figura 1). Estas se distribuyen de la siguiente manera:

- **Región sur (R1):** además de los departamentos de Choluteca y Valle, incluye los municipios de Curarén, Alubarén, San Miguelito y La Libertad en el departamento de Francisco Morazán, Soledad, Liure, Texiguat, Vado Ancho y Yauyupe en el departamento de El Paraíso y Lauterique y San Antonio del Norte en el departamento de La Paz.
- **Región centro occidental (R2):** incluye el municipio de Erandique en Lempira, además de los departamentos de Comayagua (exceptuando: Minas de Oro y San José del Potrero), Intibucá y La Paz (exceptuando: Lauterique y San Antonio del Norte).
- **Región norte (R3):** incluye los municipios de Tela y Arizona de Atlántida, además de los departamentos de Cortés, Santa Bárbara (exceptuando: El Naranjito y Protección) y Yoro (exceptuando: Jocón Arenal y Olanchito).
- **Región litoral atlántico e insular (R4):** incluye los municipios de Jocón Arenal y Olanchito del departamento de Yoro, el departamento Islas de la Bahía y los departamentos de Colón y Atlántida (exceptuando: Tela y Arizona).
- **Región oriental (R5):** incluye solo el departamento de Olancho.
- **Región centro oriental (R6):** incluye los municipios de Minas de Oro y San José del Potrero del departamento de Comayagua, además de los departamentos de El Paraíso (exceptuando: Soledad, Liure, Yauyupe, Texiguat y Vado Ancho) y Francisco Morazán (exceptuando: Curarén, Alubarén, La Libertad y San Miguelito).
- **Región occidental (R7):** incluye los municipios de El Naranjito y Protección del departamento de Santa Bárbara, así como los departamentos de Copán, Ocotepeque y Lempira (exceptuando: Erandique).
- **Región oriental (R8):** no está definida en la regionalización agrícola elaborada por el Instituto Nacional de Estadística de Honduras (2021). Sin embargo, el presente documento incluirá los municipios de Juan Francisco Bulnes, Wampusirpi, Ahuas y el norte de Puerto Lempira, toda vez que esta región cuenta con plantaciones de cacao, forestales maderables, yuca, plátano, entre otros productos que son comercializados en



diferentes mercados del país, incluyendo por ejemplo las Islas de la Bahía. Cabe resaltar que el departamento de Gracias a Dios cuenta con poco desarrollo debido a su geografía, clima y falta de infraestructura. La región se compone principalmente de selvas y bosques tropicales, lo que dificulta la agricultura y la ganadería. Allí se encuentra gran parte de la Reserva de la Biosfera del Río Plátano. Asimismo, el clima es húmedo y propenso a tormentas tropicales y huracanes, lo que representa un riesgo para los cultivos y la producción animal.

Figura 2. Mapa de producción agrícola de Honduras. Se relacionan principales rubros.



Fuente: Elaboración propia basado en información de: (INE, 2021), (USDA, 2020), (SAG-CIDA, 2004), (Swisscontact, 2011), (IHCAFE, 2023), (Zamorano, 2015), (SAG, 2011), (Lorna-Osorio, 2020), (Swisscontact, El País, 2011, 2022), (SAG-UPEG, 2020), (SAG-UPEG, 2021), (ABIH, 2018), (SAG, 2018), (USAID-RED, 2007), (DICTA-UE, 2017), (SAG, 2018), (Fenaprocacho, 2023), (Regalado, 2015), (Lobo, 2016), (Indexmundi, 2023) y (INE, 2020).

*Cifras expresadas en millones de toneladas anuales. **Porcentaje de participación en la producción total anual.



De otro lado, de acuerdo con la FAO (2016), el 92% de las explotaciones agrícolas de Honduras corresponden a unidades de agricultura familiar, lo que significa que más de 520 mil familias en el país dependen de este medio de vida. Asimismo, cumplen un papel preponderante en la seguridad alimentaria de la nación, pues alrededor del 57% de los alimentos del país provienen de su actividad productiva.

Honduras cuenta con alrededor de 30 rubros agropecuarios (SAG, 2023) de los cuales más de 20 se concentran en cultivos agrícolas. En la Figura 2 se relacionan los principales productos agrícolas cultivados en cada región productiva del país.

Según estimaciones, el 50% de la producción nacional anual se concentra solo en cinco rubros; el fruto fresco de palma africana, forestales maderables, maíz, café y caña de azúcar. El porcentaje restante se distribuye en la producción de melón, cítricos, piña, plátano, vegetales orientales, sandía, tomate, frijol, banano, arroz, pepino, papa, yuca, sorgo, cebolla, cacao, marañón, tabaco y soya con algo menos de 500 mil toneladas al año.

Asimismo, en el país se han identificado rubros que representan oportunidades potenciales para el sector agrícola; el caso de la moringa con una demanda local y de exportación centrada en el mercado de productos naturistas y el rambután con un área cultivada superior a las 2.000 hectáreas con una producción anual aproximada de 500 toneladas.

1.3.1.2 Corredor seco

El corredor seco centroamericano es una región caracterizada por condiciones climáticas extremadamente secas y vulnerabilidad ante fenómenos meteorológicos adversos, extendiéndose a través de varios países de la zona, incluyendo Honduras. En la parte hondureña, el corredor seco abarca amplias áreas de los departamentos de Santa Bárbara, Comayagua, La Paz, Intibucá, Lempira y otros. Esta región se enfrenta a desafíos significativos en términos de seguridad alimentaria y desarrollo sostenible debido a la escasez de lluvias, la degradación de suelos y la dependencia de la agricultura de subsistencia. La sequía recurrente ha afectado gravemente la producción agrícola y ganadera, exacerbando la pobreza y la migración en comunidades rurales vulnerables.

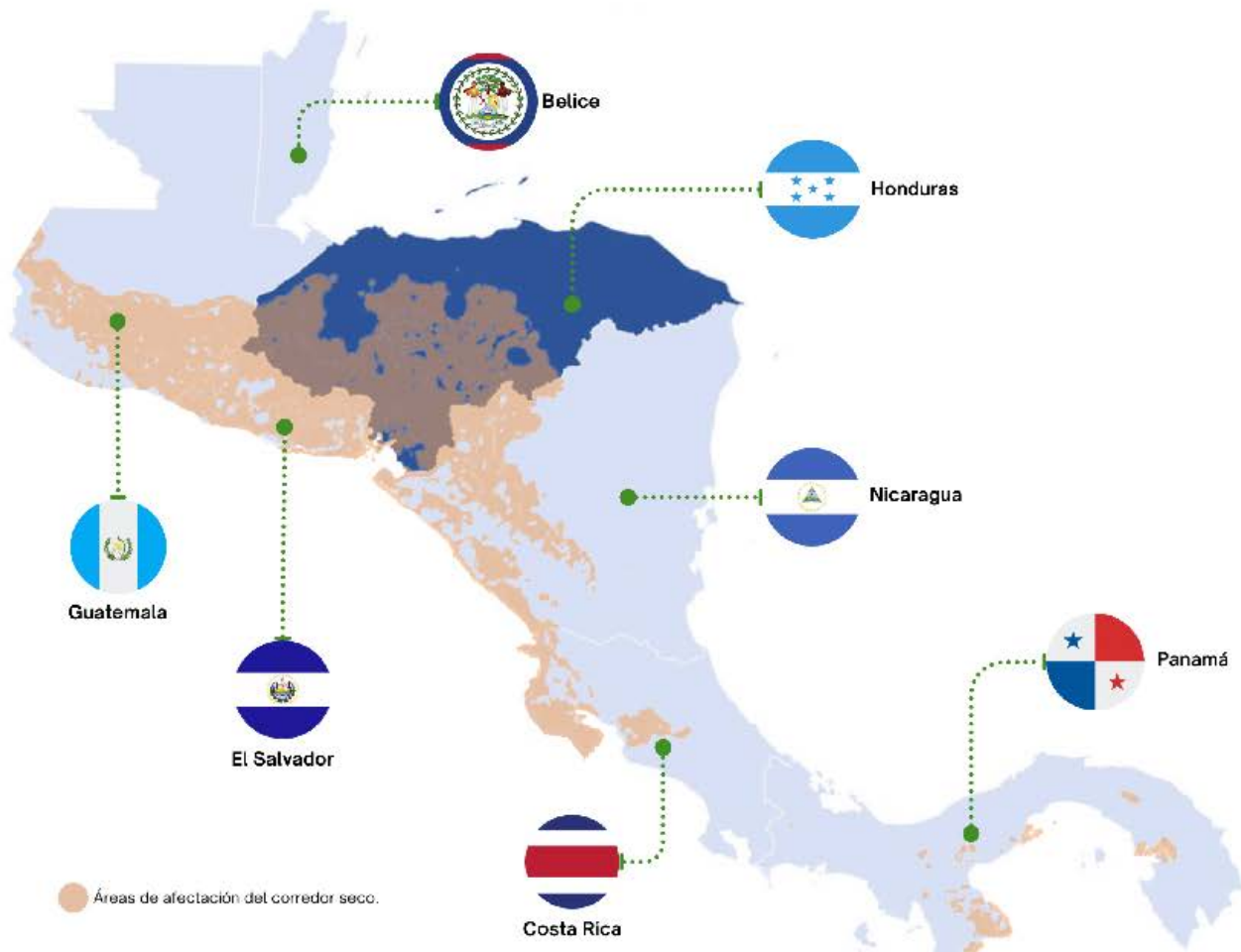
A pesar de estos desafíos, existen esfuerzos en curso por parte del gobierno hondureño y organizaciones locales e internacionales para implementar estrategias de adaptación y mitigación que buscan fortalecer la resiliencia de los agricultores y mejorar la gestión de los recursos naturales en el corredor seco hondureño.

En estas zonas subsisten agricultores de diversos rubros. Sin embargo, los cultivos tradicionales incluyen granos básicos como maíz y frijol, así como algunas hortalizas. Estos cultivos son vitales para la supervivencia de las familias rurales, pero su productividad se ve gravemente afectada por la irregularidad de las lluvias y las sequías prolongadas.

La falta de acceso a tecnologías agrícolas adecuadas y a prácticas de conservación de suelos también contribuye a los bajos rendimientos y a la inestabilidad de la producción agrícola en la región. Los agricultores enfrentan dificultades para invertir en mejoras tecnológicas debido a la falta de recursos financieros y a la limitada asistencia técnica disponible.



Figura 3. *Corredor seco centroamericano.* El Salvador, Honduras y Guatemala entre los países más afectados.



Fuente: elaboración propia basado en BCIE, *et al* (2023).

1.3.2 Demanda de productos agrícolas en Honduras

La oferta de productos agrícolas en el país supera las 10 millones de toneladas anuales (INE, 2020) y según estimaciones se calcula que 8 de cada 10 son absorbidas por la demanda interna, lo que indica que un 20% se produce con fines de exportación. Al respecto, los principales mercados internacionales de Honduras son los Estados Unidos, México y Canadá hacia el norte del continente, Europa y Asia Central y El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Guatemala en Centroamérica.

Al analizar la balanza comercial del país, se puede evidenciar una inclinación deficitaria en los indicadores acumulados. Sin embargo, al hacer una revisión sectorial, se evidencia que los productos de origen agrícola son los que reducen esa brecha de intercambio comercial con alrededor de USD 2.500 millones en exportaciones anuales (BID, 2019).

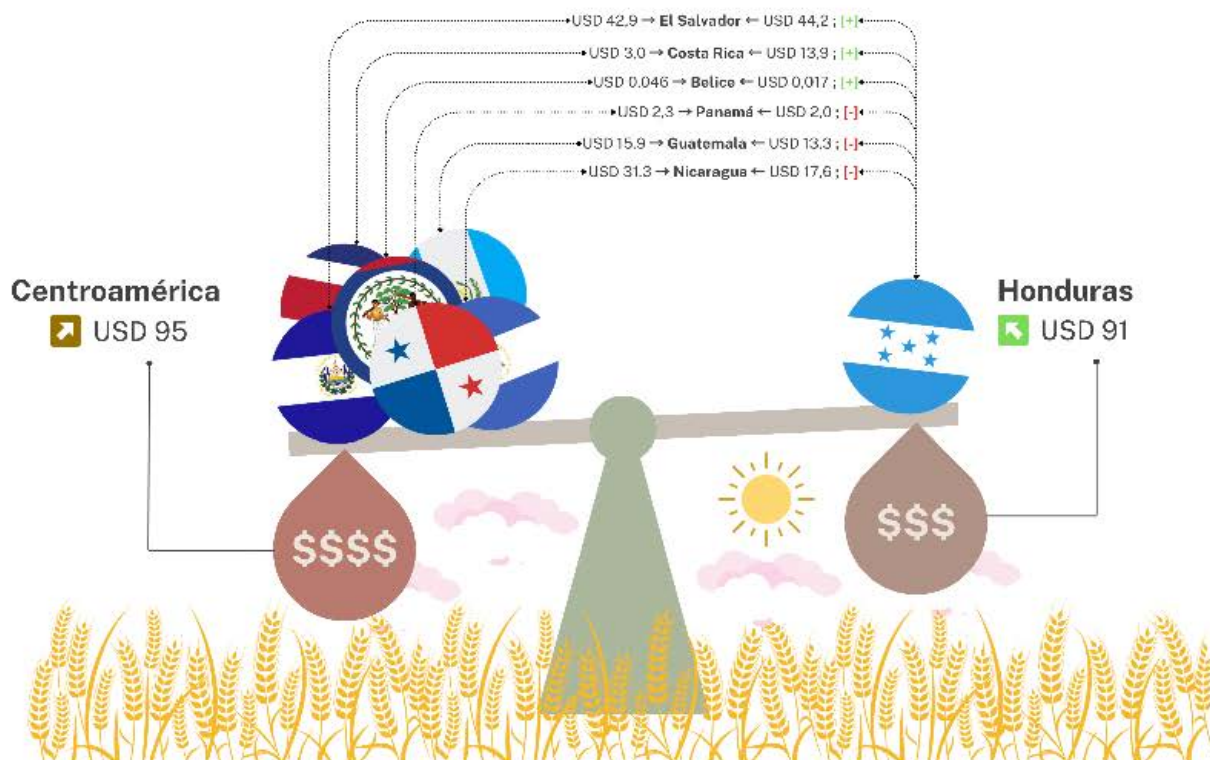


Entre los productos que más contribuyen a equilibrar positivamente la balanza comercial del país se destacan el café y el banano, entre otros cultivos (BCH, 2022). Según el BID (2019), las exportaciones agropecuarias representan el 35,6% del total de las exportaciones en Honduras, configurándose como uno de los sectores más relevantes en la economía nacional.

Norteamérica es el principal socio comercial en el mundo para Honduras. En 2019, tuvo exportaciones agrícolas por un valor que se aproxima a los USD 600 millones (WITS, 2019). En menor medida, pero con especial relevancia por su cercanía, las transacciones comerciales agrícolas con países de la región centroamericana muestran una dinámica activa. No obstante, Honduras es sutilmente deficitario al sumar unas exportaciones anuales de más de USD 91 millones e importar cerca de USD 95 millones desde estos países (Banco mundial, 2019).

En ese sentido, la balanza comercial regional para el país es negativa respecto a Nicaragua, Guatemala y Panamá y positiva frente a Belice, Costa Rica y El Salvador.

Figura 4. Balanza comercial agrícola de Honduras en centroamérica. Se analizan las relaciones comerciales entre Honduras y los otros 6 países de la región.



Fuente: elaboración propia basado en información de *World Integration Trade Solution (WITS)* (2019).
Cifras expresadas en millones de dólares estadounidenses.

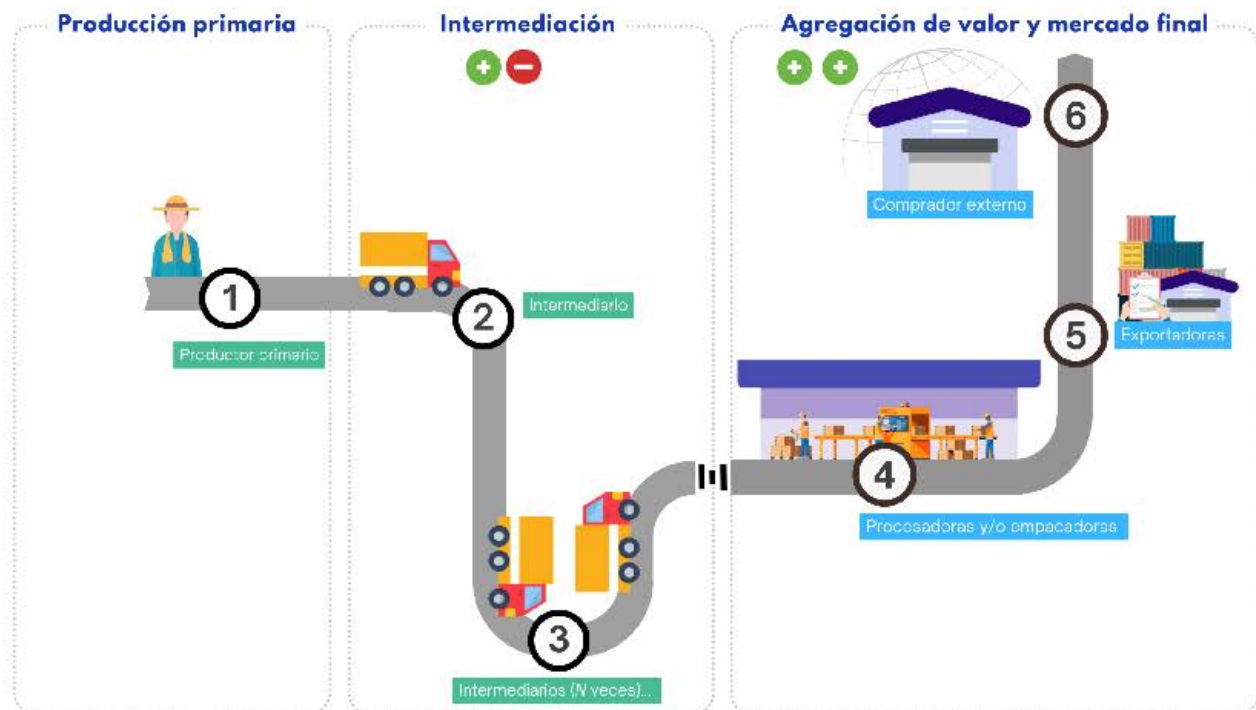
A pesar de contar con socios estratégicos en la región, el comercio de Honduras con los países vecinos se ve considerablemente afectado por el fenómeno del contrabando, una actividad ilegal que implica el tráfico de bienes a través de las fronteras sin pagar impuestos o aranceles.

Esta situación afecta silenciosamente la balanza comercial de Honduras, así como aspectos inherentes a la economía nacional pues los productos de contrabando compiten con los nacionales y se genera una reducción en las ventas de los agricultores locales. Además, el contrabando tiene un impacto negativo en el orden público y en las finanzas del país, ya que reduce los ingresos fiscales y promueve distintas actividades al margen de la Ley. En 2022, Honduras reportó la importación legal de productos agrícolas por una cantidad cercana a las 2.3 millones de toneladas (BCH, 2023) y se estima que 3 de cada 10 productos que se comercializan en el país ingresan ilegalmente al país, es decir Central América Data (2017).

Por otro lado, si se analiza la participación de los productores locales en esta dinámica de exportación agrícola, se evidencia que la mayor parte está impulsada por la producción de los grandes agricultores hondureños y en una menor pero significativa medida, por los pequeños y medianos. Los primeros, dedicados al cultivo de banano, palma africana, caña de azúcar, melón y sandía y los segundos, a producir café, frijol, vegetales, entre otros.

En ese sentido, a pesar de que los grandes productores juegan un papel fundamental en el

Figura 5. *Flujograma general de las exportaciones agrícolas.* Este proceso varía significativamente según el rubro.



Fuente: elaboración propia basado en entrevistas semiestructuradas (2023).

mercado de exportación, son los pequeños y medianos los que impulsan cadenas valiosas para la economía hondureña como el plátano o el café; este último, por ejemplo, en 2022 exportó más de 6 millones de sacos (IHCAFÉ, 2023). Sin embargo, son notorios los márgenes de



intermediación en la compra y venta de este rubro, pues alrededor del 90% de los productores cafeteros no exportan su producción directamente, sino que la venden a intermediarios y/o exportadoras. Según IHCAFÉ (2023), 1 de cada 10 caficultores exportan su producto de manera directa mediante trámites independientes. De otro lado, se estima que en Honduras hay 700.000 pequeños productores y a pesar de que el número de intermediarios es bajo, estos cuentan con el poder para controlar precios y calidad (COHEP, 2021).

1.3.2.1 Intermediación

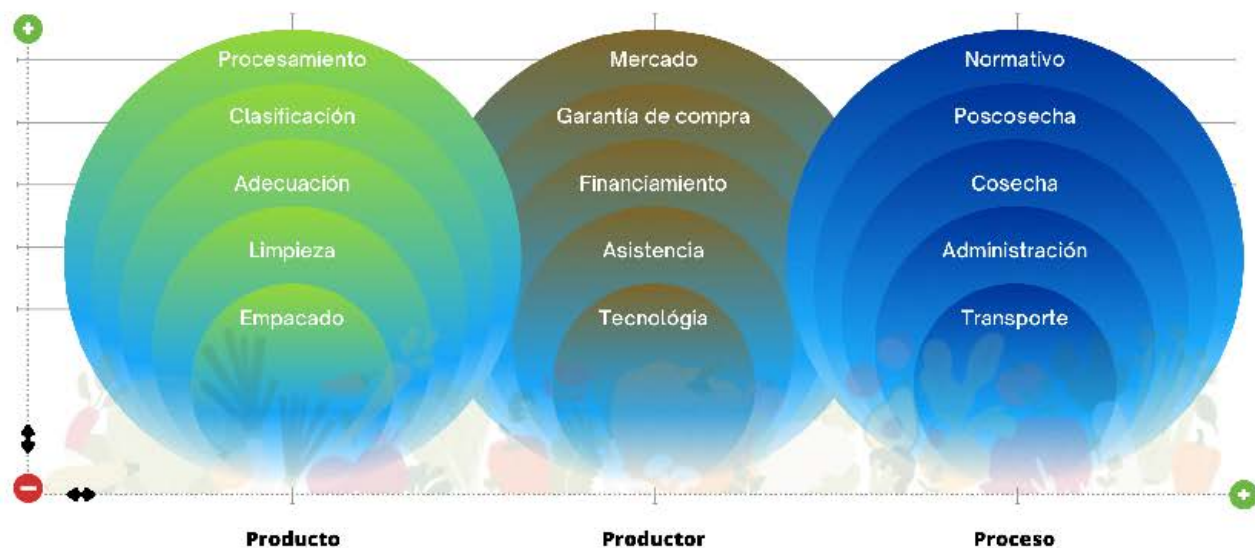
Aunque la comercialización de café cuenta con considerables niveles de intermediación que tienden a repetirse varias veces (Figura 3), es valioso mencionar que en diversos casos son procesos necesarios y positivos, tanto para la cadena cafetalera, sujeto de este ejemplo, como para las demás de origen agrícola y/o pecuario en Honduras. Se estima que el 60 % de la producción de granos básicos es producida por las familias de pequeños productores, quienes en forma individual no tienen poder para imponer el precio del frijol y del maíz (COHEP, 2021).

Al respecto, la intermediación puede ser calificada como una contribución favorable o desfavorable a la actividad de acuerdo con el gradiente de agregación de valor que los actores intervinientes le den a un producto, proceso o los medios del productor. Lo anterior, mediante labores de manejo postcosecha y/o procesamiento, como es el caso de los productores que venden su café en cereza o pergamino húmedo que a su vez es adecuado o procesado para la venta a las exportadoras. Por tanto, el análisis y las discusiones técnicas sobre la validez de la intermediación deben darse luego de analizar los gradientes de agregación de valor y su correspondiente correlación con los márgenes de utilidad obtenidos por los intermediarios. Es decir, la distribución equitativa de las utilidades en una cadena debe considerarse a la luz del mérito conseguido por los actores intervinientes y expresarse en función del valor añadido. En un sentido similar se puede discutir sobre el mercado agrícola interno en Honduras. Este es operado principalmente a través de transacciones informales entre agricultores e intermediarios que, de acuerdo a lo mencionado anteriormente, pueden ser clasificados de acuerdo al gradiente de agregación de valor que den a cada producto y/o servicio complementario al proceso (Figura 4).

Estas características, a pesar de que habitualmente son independientes, no son excluyentes entre ellas y son diseñadas por los compradores, formales o informales, para fidelizar o establecer niveles de dominancia sobre los agricultores-proveedores. Así las cosas, la tipificación de los compradores informales se compone, a grandes rasgos, de aquellos adquirientes individuales que se aprovechan de su conocimiento exclusivo del mercado formal y son los únicos compradores en un territorio determinado. También son quienes suplen las necesidades de financiamiento a través de empréstitos costosos al productor. Este tipo de compradores suelen establecer un precio de compra al productor comparativamente bajo en relación con el precio de compra que establece el mercado formal. Asimismo, el intermediario puede transar nuevamente el producto a otros mercados informales y repetir el proceso varias veces, situación que encarece el producto al consumidor final y abarata el precio de compra al productor primario. Esto se debe a la presión que se ejerce sobre los precios en los eslabones anteriores a los mercados de las centrales de abasto, mayoristas y/o minoristas.

Del mismo modo, los intermediarios pueden establecer conexiones comerciales con compradores formales de la industria, el sector gastronómico, el comercio, entre otros. No obstante, esto suele ocurrir después de transar un producto a través de circuitos de intermediación largos y con baja agregación de valor, lo que afecta la actividad económica de los productores, perjudicando esencialmente a aquellos que no cuentan con las capacidades financieras suficientes para soportar la fluctuación de los precios del mercado.

Figura 6. Esquemática del gradiente de agregación de valor. Se agrega valor sobre tres dimensiones y estas no son excluyentes entre sí.



Fuente: elaboración propia.

Por otro lado, están las negociaciones formales en el sector, que pueden describirse como acuerdos o intercambio de bienes de origen agrícola entre dos o más empresas, entidades y/o personas naturales. Estas transacciones se realizan siguiendo un conjunto de reglas, términos y condiciones predefinidos, respaldados por documentos legales y contratos que establecen los derechos y obligaciones de cada parte involucrada. Dichas negociaciones están ajustadas a los requisitos normativos vigentes y registradas ante los sistemas oficiales de información y estadística. Según la Cámara de Comercio e Industrias de Cortés (2022), la informalidad en el sector agrícola en Honduras se encuentra cercana al 80%, evidenciándose solo un 20% de formalidad. Además, al analizar la vinculación de los trabajadores rurales a los sistemas oficiales de seguridad social, se identifica una cifra inferior al 1% para los nuevos empleos generados en el campo hondureño, lo cual indica una elevada cultura de informalidad en el sector (COHEP, 2023). Conforme con lo anterior, cabe resaltar que las negociaciones formales suelen estar mediadas por flujos de agregación de valor respecto a elementos inherentes al producto, a los procesos o a servicios complementarios al agricultor. Algunos ejemplos incluyen la transformación primaria y avanzada, la administración de las transacciones, facilitar el acceso a instrumentos financieros, la asistencia técnica y facilitar el acceso a insumos (Figura



4). Una clasificación general de los mercados formales en Honduras incluye a los actores del sector exportador, gastronómico, industrial y comercial, y a los operadores de compras públicas estatales. A nivel general, estos compradores son rigurosos respecto a los productos que requieren para su operación; la calidad, la cantidad y la frecuencia que acuerden con sus proveedores responde a las necesidades y compromisos establecidos por ellos en sus mercados objetivo.

1.3.2.2 Exportadores

En el contexto del mercado agrícola de Honduras, es relevante destacar el papel crucial que desempeñan los diferentes compradores en el sistema de comercialización de productos de origen agrícola. Entre ellos, los exportadores ocupan una posición destacada. Estos demandan productos de alta calidad para cumplir con los estándares internacionales y, en general, cuentan con esquemas y métodos de compra formales, lo que les permite establecer condiciones estables de negociación con los productores. Las exportaciones agrícolas de Honduras se concentran en frutas como banano, melón, piña y café. Como se mencionó anteriormente, el país exporta alrededor de 2 millones de toneladas anuales de productos agrícolas a mercados internacionales, destacándose los Estados Unidos como el mayor socio comercial, seguido de Europa, entre otros (WITS, 2019). Estos compradores son exigentes en calidad, cantidad y frecuencia.

1.3.2.3 Hoteles, restaurantes y cafeterías (HORECA)

Por otra parte, el sector HORECA también es un importante comprador de productos agrícolas en Honduras. La demanda en este sector es variada y en ocasiones está vinculada a la época del año. Restaurantes y hoteles requieren una amplia variedad de productos frescos y de alta calidad, como verduras, frutas, carnes y pescados. Sin embargo, a pesar de ser un sector con un gran consumo de materia prima de origen agrícola, se estima que estos productos son adquiridos principalmente en centrales de abasto, mayoristas y mercados minoristas (Gómez, 2017).

1.3.2.4 Industria

Por su parte, la industria también tiene una alta demanda de productos agrícolas, especialmente para la elaboración de alimentos procesados y bebidas. Según estimaciones, la agroindustria hondureña consume alrededor de 4,6 millones de toneladas de productos de origen agrícola anualmente. A diferencia de los anteriores, este tipo de comprador formal puede llegar a tener menores exigencias en calidad. Sin embargo, esto dependerá del tipo de proceso al que se someta la materia prima. Las cantidades y frecuencia son igualmente elementos relevantes en sus esquemas de proveeduría.

1.3.2.5 Comercio

El comercio por su parte desempeña un papel significativo en la adquisición de productos agrícolas en Honduras. El *retail*, supermercados, pulperías y otros mercados minoristas buscan productos frescos y de calidad para satisfacer las necesidades de los consumidores finales. Se



estima que, entre las centrales de abasto, el *retail* y otros, el comercio en Honduras consume anualmente cerca de 3 millones de toneladas de productos agrícolas.

En Honduras existen alrededor de 20 mercados mayoristas y minoristas (Gómez, 2017; SIMPAH, 2023), destacándose principalmente el Mercado Zonal de Belén en Tegucigalpa y la Central de Abastos de San Pedro Sula que movilizan respectivamente alrededor de 200 mil y 500 mil toneladas anuales. El resto de los mercados operan como canales auxiliares de las anteriores, mediante su abastecimiento y en menor con la participación de productores primarios (Tabla 2).

De otro lado, están las ferias agropecuarias y artesanales. Las mismas son organizadas por asociaciones o cooperativas de productores que en un determinado espacio establecen puestos comerciales para atender directamente al consumidor final. Algunas de las destacadas son la Feria Agropecuaria y Artesanal de Tegucigalpa y la Feria del Agricultor en Santa Rosa de Copán. En Tegucigalpa, por ejemplo, opera una asociación de cerca de 300 productores agrícolas que venden dos días a la semana su producción directamente al consumidor final. Los productos provienen principalmente del departamento de Francisco Morazán desde San Francisco de Soroguara, Lepaterique, Tatumbula, Linaca, San Juan del Rancho y Valle de Ángeles (Gómez, 2017). Asimismo, la Secretaría de Agricultura y Ganadería coordina el desarrollo de espacios de esta naturaleza con el objetivo de acercar al productor al consumidor final. Según información de esta dependencia del gobierno nacional, anualmente se realizan alrededor de 20 ferias agropecuarias denominadas FeriSAG.

Se estima que los centros de abastecimiento absorben más de 1,6 millones de toneladas de productos agrícolas al año, acopiándose principalmente en las regiones centro oriental y norte del país, a partir de donde es distribuida al resto del territorio nacional al incorporarse al sistema de abastecimiento instalado.

Tabla 2. Principales mercados mayoristas y minoristas del país.

Mercado	Ubicación	Mercado
Mercado Zonal de Belén	Tegucigalpa	Mayorista
Central de Abastos	San Pedro Sula	Mayorista
Jacaleapa	Tegucigalpa	Minorista
San Pablo	Tegucigalpa	Minorista
Kennedy	Tegucigalpa	Minorista
San Miguel	Tegucigalpa	Minorista
Mamachepa	Tegucigalpa	Minorista
Las Américas	Tegucigalpa	Minorista
Colón	Tegucigalpa	Minorista
Medina Concepción	San Pedro Sula	Minorista
El Rápido	San Pedro Sula	Minorista

Continúa en la siguiente página →



Mercado	Ubicación	Mercado
Mercado Municipal	Danlí	Minorista
Mercado Artesanal	Intibucá	Minorista
Mercado San Francisco	Comayagua	Minorista
Feria del Agricultor	Santa Rosa de Copán	Minorista
Mercado San Juan	Siguetepeque	Minorista
Feria Agropecuaria y Artesanal	Tegucigalpa	Minorista
Mercado Choluteca	Choluteca	Minorista

Fuente: Elaboración propia basado en Gómez (2017) y SIMPAH (2023).

En cuanto al *retail*, en el país existen grandes cadenas de supermercados. Entre las de mayor cobertura se encuentran: Supermercados La Colonia con compras directas a más de 900 agricultores y *Walmart* a cerca de 400. En menor medida esta *Pricesmart* y otros supermercados de cobertura local. Se estima que este segmento del comercio absorbe cerca de 800 mil toneladas de productos agrícolas al año y mayoritariamente cuentan con estrategias de compra directa al productor con mecanismos de negociación que permiten el acceso a financiamiento a través de acuerdos tripartita con entidades financieras.

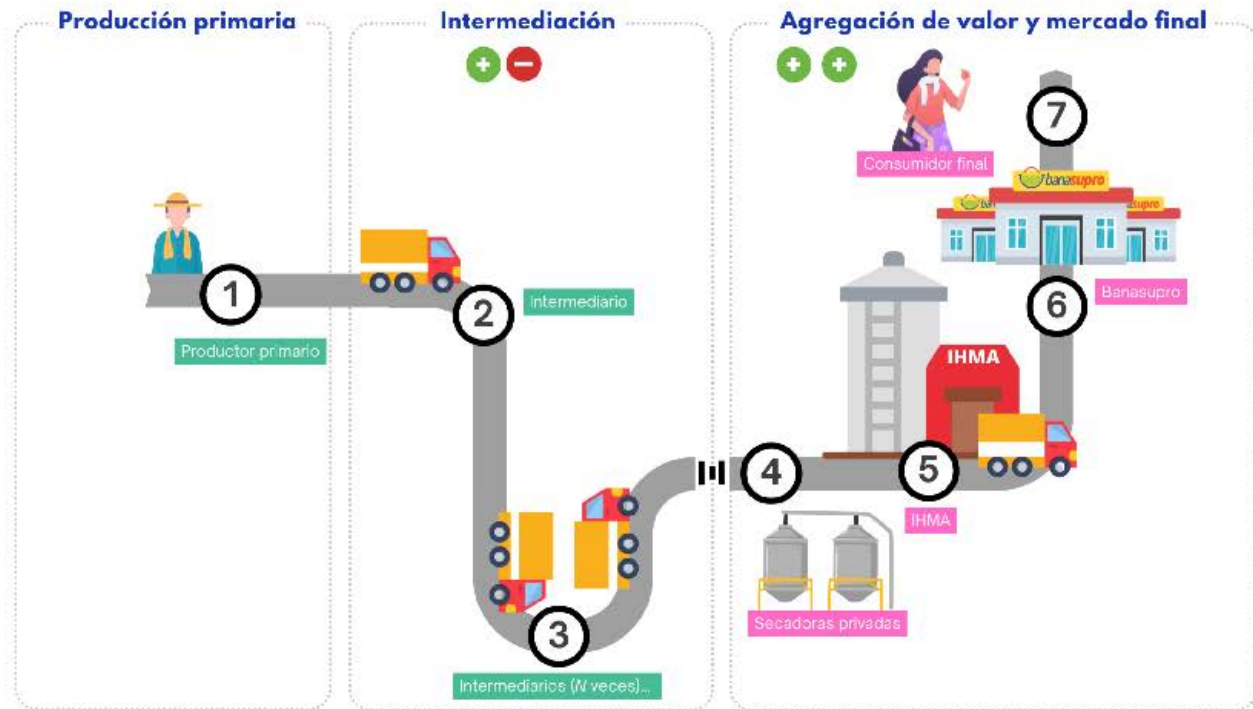
1.3.2.6 Compras públicas

Los operadores de compras públicas, como cárceles, hospitales y escuelas, juegan un papel relevante en el mercado agrícola hondureño y en los esquemas existentes de Agricultura por Contrato. Sin embargo, estos compradores suelen tener requisitos específicos que suponen retos para los pequeños o medianos agricultores. Además, las compras del Estado suelen realizarse a través de esquemas complejos de contratación como lo son las licitaciones públicas o concursos. Adicionalmente, otro problema identificado en el diagnóstico son los plazos que emplean las entidades para la realización de los pagos que, por los trámites administrativos internos de las entidades públicas, puede tardarse entre 30 y 120 días. Situación que afecta directamente el flujo de caja de los agricultores. Para tal hecho se ha identificado un ajuste institucional por parte del Servicio Nacional de Emprendimiento y de Pequeños Negocios (SENPRENDE) con el fin de agilizar los pagos a los agricultores que realicen compras públicas con una reducción en los tiempos de espera.

Según la FAO (2016) solo en el Programa de Alimentación Escolar de Honduras han estado vinculados más de 10.000 agricultores en 83 municipios que abastecen de hortalizas, frutas, huevos y otros productos que se destinan a 1.284 centros escolares. Asimismo, el Hospital Escuela Universitario de la UNAH compra diariamente cerca de 20 variedades de vegetales a proveedores que cumplan con criterios de calidad, frecuencia y cantidad. Actualmente, parte de ellos son agricultores directos. Sin embargo, existen intermediarios que facilitan los trámites administrativos requeridos en este tipo de negociaciones (Gómez, 2017). En un sentido similar, existen organismos internacionales como el Programa Mundial de Alimentos (PMA), que adquieren anualmente cerca de 20 mil toneladas de alimentos comprando directamente y sin

intermediarios a más de 11 mil agricultores hondureños (WFP, 2012). Sin embargo, esta misión logró identificar que en el marco de las licitaciones realizadas por estos organismos, se ha permitido la participación del Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola (IHMA), poniendo a los agricultores a competir con la entidad, lo que genera una desventaja comparativa que se traduce en la no adjudicación de los contratos de proveeduría de estos programas.

Figura 7. Flujograma general de compras de granos básicos en el IHMA. Existen casos de intermediación informal por falta de infraestructura de secado.



Fuente: elaboración propia basado en entrevistas semiestructuradas (2023).

El Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola (IHMA) compra anualmente más de 150 mil toneladas de maíz y frijol para la reserva de alimentos estratégica del país a través de alrededor de 400 convenios de compraventa. Sin embargo, a pesar de que existen estos acuerdos comerciales, existen largas cadenas de intermediación. Esto se debe principalmente a dos factores, el primero, dificultades logísticas de los agricultores para movilizar los productos y el segundo, debido a que el IHMA no compra producto con humedades superiores al 12%, situación para la cual, muchos de los productores no cuentan con la infraestructura necesaria para reducir el contenido de humedad de los granos. Al respecto, esta misión conoció la intención de gobierno nacional de adecuar secadoras públicas en las instalaciones del IHMA para prestar el servicio a los agricultores. En ese sentido, los intermediarios aprovechan esta oportunidad y realizan compras directas al agricultor, prestan el servicio de transporte y contratan con secadoras privadas la reducción de la deshidratación (Figura 7). Asimismo,



existen intermediarios en este esquema de comercialización que no prestan ningún servicio diferente al de transportar los granos.

Las instalaciones del IHMA están ubicadas en Tegucigalpa, San Pedro Sula y Danlí, tienen una capacidad cercana a las 50 mil toneladas y una rotación periódica de 3 veces anualmente y realizan sus ventas directamente a la Suplidora Nacional de Productos Básicos (BANASUPRO) (IHMA, 2023). Entidad que tiene por objetivo "...contribuir al bienestar económico y social de la población en general y en forma especial de los sectores populares, urbanos y rurales del país, mediante la organización y operación de un sistema adecuado de comercialización que proporcione a la población artículos de consumo en cantidades suficientes y a precios razonables" (Tribunal Superior de Cuentas, 2016). Actualmente, el BANASUPRO cuenta con una cobertura nacional en más de 96 puntos de distribución en 18 departamentos. Asimismo esta entidad comercializa 400 millones de lempiras al año.

Por otro lado, los compradores informales generalmente se caracterizan por hacer transacciones en efectivo con los agricultores, cuentan con transporte de carga propio o

Figura 8. Ejemplo comparativo de la agregación de valor en función del tipo de comprador o intermediario. El grado de formalidad en las negociaciones influye en el precio obtenido.

Mayor agregación de valor



Menor agregación de valor



Fuente: elaboración propia.



contratado, cuentan con bodegas o centros de acopio propios o arrendados, conocen la producción de las zonas rurales dispersas, así como potenciales mercados, sean estos formales o informales. Asimismo, los compradores informales tienden a realizar transacciones comerciales por debajo de los precios del mercado y no se comprometen a dar garantías de compra en cantidad, frecuencia o precio. Pueden estar distribuidos en diferentes momentos de las cadenas de distribución y tienden a encarecer los precios a medida que las cadenas de intermediación se van alargando. Estos compradores pueden especializarse en algunos rubros o buscar todo tipo de producto. Generalmente prefieren los productos perecederos por su alta rotación en inventarios. En menor medida existe una demanda de productos especializados como los orgánicos o de alta calidad.

Comparativamente, la venta de productos de origen agrícola a mercados formales o informales tienden a contener una correlación con el gradiente de agregación de valor (Figura 8). No obstante, no se aplica en todos los casos. A nivel general, los compradores informales favorecen el grado de incertidumbre y aumentan los riesgos asociados a los procesos de comercialización agrícola pero por el contrario, los compradores formales pueden disminuir la incertidumbre, los riesgos y favorecer el acceso a servicios complementarios pero incrementan las necesidades de tecnificación para el productor, el cumplimiento de la normatividad vigente y, en caso de hacerse una negociación con acuerdo de precios, generalmente no se ajustará a las fluctuaciones al alza de los precios de mercado. Es decir, no considera la oportunidad de precio de venta para el productor y respetar lo pactado cualquiera que sea el escenario.

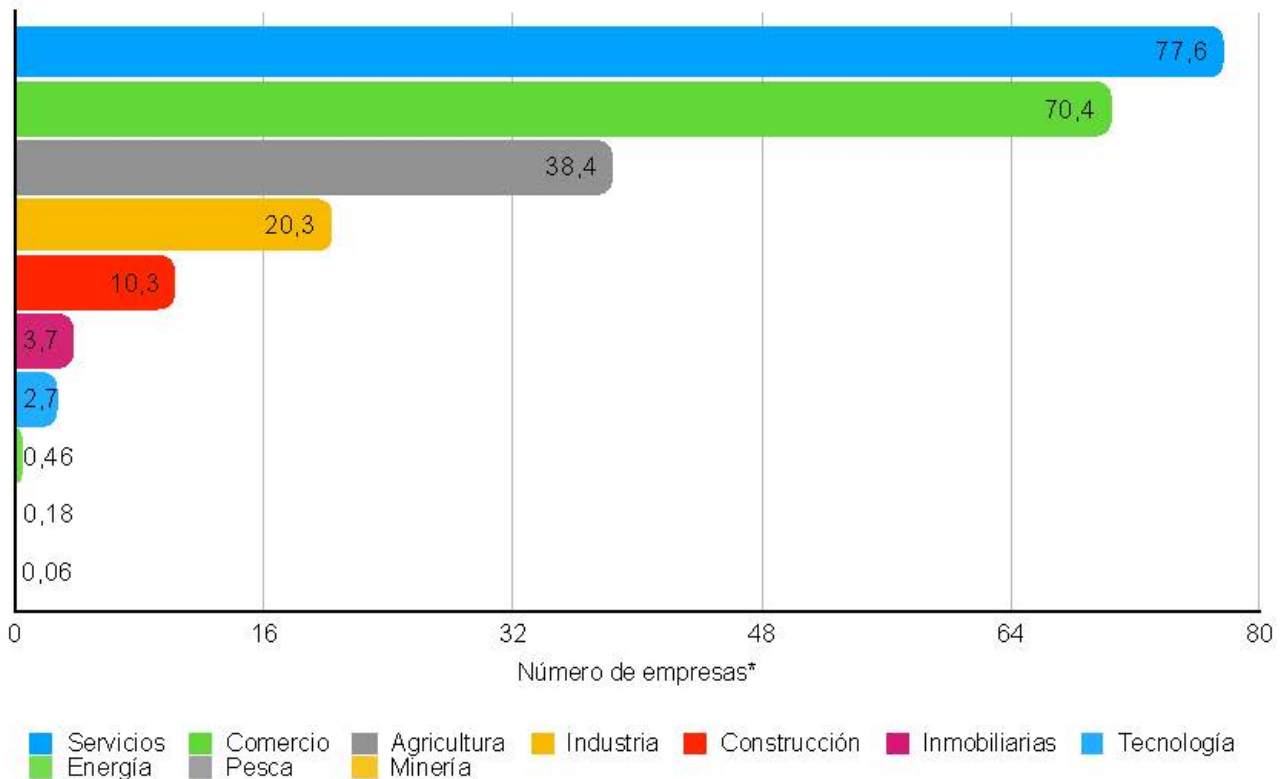
Según GIA y RNP (2021; 2022), en Honduras hay registradas más de 150 mil empresas de las cuales más de 70 mil están dedicadas al comercio, más de 38 mil al sector agropecuario, más de 20 mil al sector industrial y cerca de 200 del sector pesquero. Lo que suma en estos sectores alrededor del 85% de las empresas micro, pequeñas, medianas y grandes del país (Figura 9). El sector empresarial hondureño cumple con papel preponderante en la compra y venta de productos de origen agropecuario y pesquero. En ese sentido, es posible evidenciar un potencial desde la demanda formal, donde la aplicabilidad de esquemas de proveeduría rurales favorezca una distribución más equitativa de las utilidades a lo largo de las cadenas del campo del país.

En resumen, la demanda de productos agrícolas en Honduras es grande y diversa (Figura 10), con compradores que varían respecto a la agregación de valor y la formalidad. Esta realidad representa un sinnúmero de retos, pero también oportunidades significativas para los productores locales. Según estimaciones, un productor agrícola que vende su producción a un mercado formal obtiene en promedio un margen de utilidad más alto que si lo hace en mercados informales. Sin embargo, esta situación implica realizar transacciones comerciales en un escenario comercial más competitivo y con la necesidad de cumplir de una manera más rigurosa con los estándares de calidad que se acuerden con los compradores. Así como planificar mejor las actividades y construir confianza a través de una comunicación efectiva.

Este diagnóstico identificó la existencia de iniciativas basadas en la compra y venta de productos agrícolas mediante contratos formales donde se establecen condiciones claras de frecuencia, fórmula de cálculo de precio, cantidad, aspectos inherentes a la calidad de entrega,



Figura 9. Empresas registradas en Honduras por sector económico. Más de 120 mil están vinculadas al sector agrícola.



Fuente: Registro Nacional de las Personas Jurídicas (RNP). (2022). (*Cifras expresadas en miles de empresas)

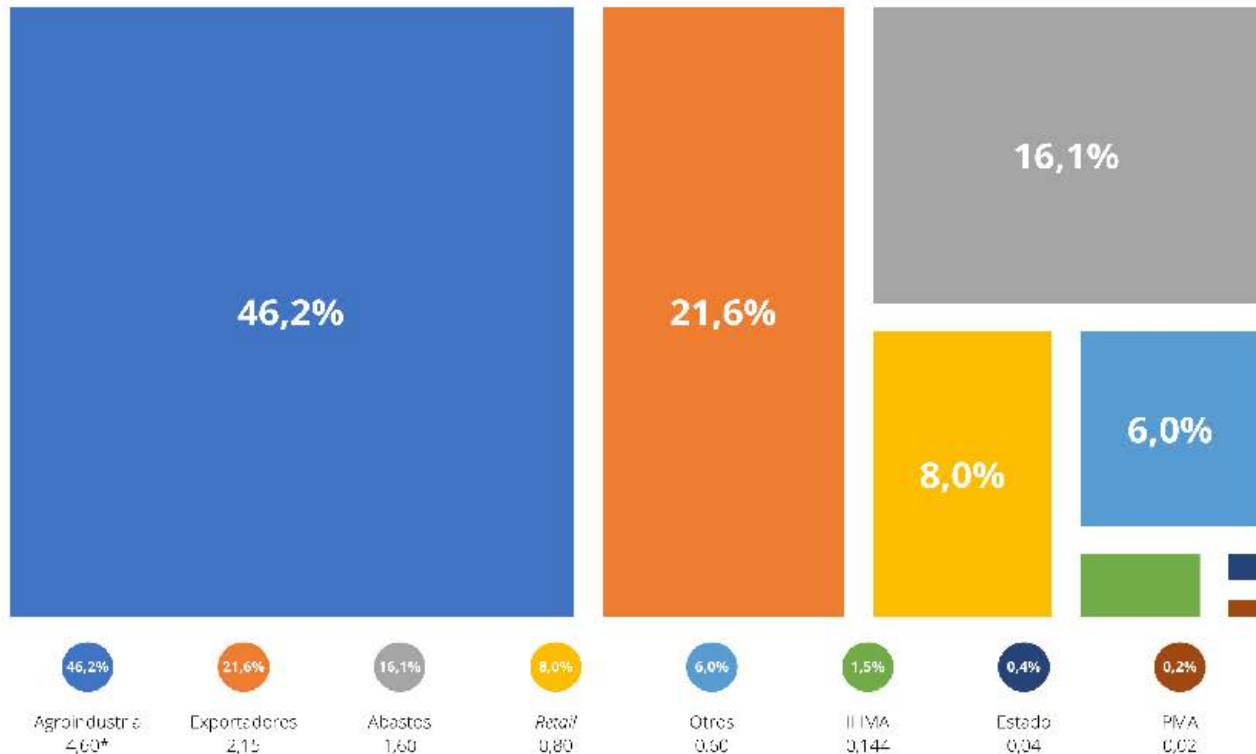
entre otros. Lo cual indica un potencial de replicabilidad para varios rubros a lo largo del territorio hondureño. Así las cosas, resulta relevante desarrollar propuestas de política pública que promuevan la vinculación del tejido empresarial a estrategias de comercialización agropecuaria, que como se propondrá en el segundo capítulo del presente documento, estén basadas en la modalidad de Agricultura por Contrato.

Actualmente, la comercialización agrícola en Honduras se lleva a cabo principalmente por pequeños y medianos productores y aunque también existen grandes productores que participan en este mercado, son los primeros los que enfrentan la gran mayoría de los desafíos del sector para vender sus productos a precios justos y en condiciones adecuadas.

La intermediación, que a menudo implica aumentos desmedidos en el precio de los productos antes de llegar al consumidor final y disminución en la misma proporción del precio de compra al agricultor. Afectándose directamente su economía y reduciendo su capacidad de reinversión en sus negocios. Otro desafío para los pequeños y medianos productores es la falta de infraestructura adecuada, como carreteras y sistemas de almacenamiento, que limita su capacidad para transportar y almacenar sus productos de manera eficiente.



Figura 10. *Demanda de productos agrícolas en Honduras.* Distribución por comprador.



Fuente: Elaboración propia basado en información de COHEP, ANDI, IHMA, BANASUPRO, SIMPAH & PMA (2023).
(*Cifras expresadas en millones de toneladas anuales).

1.4 Análisis institucional

Una institución es una estructura organizada con normas, reglas y valores establecidos que guían el comportamiento y las interacciones de los individuos en una sociedad o grupo específico. Puede ser tanto formal (gobierno, empresas o escuelas) como informal (normas culturales o tradiciones) y juega un papel fundamental en la organización y estabilidad social (North, 1990).

En este análisis institucional se tomarán en cuenta las diversas instituciones que ejercen influencia en la comercialización de productos de origen agrícola en Honduras, a saber: instituciones normativas, económicas, estatales, cooperativas, desarrollo internacional y académicas. El objetivo de este diagnóstico es dar una visión de las instituciones entorno al comercio agrícola en el país y ofrecer recomendaciones para su mejora y desarrollo sostenible.

1.4.1 Instituciones normativas

En el marco del comercio agrícola en Honduras, las instituciones normativas establecen las directrices y regulaciones que rigen la actividad mercantil, la legalidad de los contratos, los convenios comerciales y las políticas relevantes. Sin embargo, es imperativo reconocer que la aplicación y el cumplimiento de estas normativas han sido objeto de ciertos incumplimientos



voluntarios e involuntarios y en ocasiones, falta de claridad en las negociaciones, lo que ha generado incertidumbre y ambigüedad entre los actores involucrados en el mercado agrícola.

El análisis de estas instituciones se realizó a partir de la Guía Jurídica sobre Agricultura por Contrato del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) del año 2017, específicamente con la aplicación de los capítulos 1 y 7 que tratan los temas de marco jurídico y solución de controversias respectivamente. Asimismo, se analizan los convenios de compra y venta de granos básicos con alcance de acuerdo ejecutivo en Honduras y la normatividad vigente para la exportación de productos de origen agrícola en el país.

1.4.1.1. Marco jurídico en Agricultura por Contrato

Según (UNIDROIT, FAO y FIDA, 2017), las partes intervinientes en un acuerdo comercial pueden estructurar sus contratos como consideren oportuno, conforme al principio de autonomía de la voluntad o libertad contractual. Sin embargo, esta libertad puede quedar limitada por el marco normativo nacional, incluyendo normas de derecho privado. Las normas de derecho contractual nacional incluyen normas imperativas a las que deben atenerse las partes, pero en su mayoría son normas supletorias que dan soluciones a asuntos que las partes no han abordado de forma específica. Las partes tendrán más facilidad para tener en cuenta las normas imperativas y las normas supletorias aplicables, y en consecuencia para redactar unas cláusulas más adecuadas, si entienden cómo está regulado un contrato de producción agrícola concreto. Este conocimiento también les ayudará a resolver controversias, especialmente cuando se trate de problemas de interpretación y para determinar las normas supletorias aplicables.

En ese sentido, la Constitución Política de la República de Honduras versa en su artículo 331 que: “El Estado reconoce, garantiza y fomenta las libertades de consumo, ahorro, inversión, ocupación, iniciativa, comercio, industria, contratación de empresa y cualesquiera otras que emanen de los principios que informan esta Constitución. Sin embargo, el ejercicio de dichas libertades no podrá ser contrario al interés social ni lesivo a la moral, la salud o la seguridad pública.” En ese sentido, la Constitución reconoce, garantiza y fomenta, entre otras, la libertad de empresa a todos los hondureños.

Asimismo, el Código Civil hondureño, que es un conjunto unitario, ordenado y sistematizado de normas de Derecho privado, tiene por objetivo regular las relaciones civiles de las personas físicas, jurídicas, privadas o públicas en el país. Esta normativa cuenta con 2.372 artículos y su última actualización data del año 2007.

Honduras cuenta con un Código de Comercio aprobado por su Congreso Nacional, el cual tuvo una última actualización en el año 2000. Dicha norma es la número 73-50 y pretende regular las relaciones mercantiles y comerciales en el país. Entre las disposiciones generales de esta norma se manifiesta que “...comerciantes, actos de comercio y cosas mercantiles se registrarán por las disposiciones del Código y de las demás leyes mercantiles en su defecto, por los usos y costumbres mercantiles y a falta de éstos, por las normas del Código Civil. Los usos y



costumbres especiales y locales prevalecerán sobre los generales.” Los usos y costumbres especiales y locales son normas o prácticas comerciales que pueden variar en diferentes regiones o comunidades. Estas costumbres pueden ser reconocidas por la legislación comercial o el derecho consuetudinario de Honduras y pueden aplicarse a ciertos sectores o áreas geográficas específicas. Estas normas pueden tener un papel relevante en ciertos acuerdos o transacciones comerciales dentro de una comunidad o región en particular. Estos usos y costumbres pueden diferir de las leyes comerciales generales y pueden aceptarse por los tribunales como parte de la legislación aplicable en ciertos casos.

Un ejemplo de "usos y costumbres especiales y locales" podría ser el caso de una pequeña comunidad rural en un país donde la tradición dicta que las ventas de ganado se realizan a través de un sistema de trueque en lugar de usar moneda. En este caso, la costumbre local específica sería el trueque de ganado como forma de intercambio comercial en esa comunidad. Otro ejemplo podría ser una región costera donde hay una tradición arraigada de intercambiar productos pesqueros entre diferentes pescadores sin un contrato formal escrito, basándose en la confianza y el respeto mutuo. En esta situación, los "usos y costumbres especiales y locales" serían la forma de intercambio sin un contrato formal, lo que reflejaría una práctica común en esa área. Estos ejemplos ilustran cómo los usos y costumbres locales pueden desempeñar un papel importante en la regulación de las transacciones comerciales dentro de comunidades específicas y pueden complementar o incluso prevalecer sobre las leyes comerciales generales en ciertos contextos. Sin embargo, con ocasión de este análisis, la normatividad relevante para la aplicación de la Agricultura por Contrato en Honduras es la regida de carácter formal contenida en las leyes vigentes en el país.

La Política de Estado para el Sector Agroalimentario de Honduras 2022-2042 es parte del conjunto institucional normativo relevante para aplicar esquemas basados en la modalidad de Agricultura por Contrato, pues este documento pretende contribuir desde el sector agroalimentario al desarrollo integral del país alcanzando la seguridad alimentaria y nutricional con la soberanía y el bienestar de la población hondureña, transformando la agricultura. También cabe mencionar la Ley del Sector Social de la Economía emitida a través del Decreto 193-85 del Congreso Nacional de Honduras. Esta normativa tiene por objeto declarar de interés público la organización, fomento y desarrollo del Sector Social de la Economía, para contribuir a humanizar el desarrollo económico y social del país, de acuerdo con los principios de eficiencia en la producción, justicia social en la distribución de la riqueza y el ingreso nacional, coexistencia democrática y armónica en las diversas formas de propiedad y empresas en que se sustenta el Sistema Económico de Honduras, de acuerdo con la Constitución de la República de Honduras.

1.4.1.2 Solución de controversias en Agricultura por Contrato

De acuerdo con la Guía Jurídica sobre Agricultura por Contrato (2017), un análisis de la solución de controversias en el contexto de los contratos de producción agrícola debe presentar tres tipos de mecanismos, a saber; la mediación, el arbitraje y los procedimientos judiciales.



En cualquier relación contractual se pueden producir controversias como resultado de actos de incumplimiento derivados de la violación de las obligaciones por las partes o incluso de factores externos independientes del comportamiento de las partes. Por consiguiente, los contratos de producción deberían prever mecanismos para la resolución de controversias. Las formas más comunes contemplan los procedimientos judiciales, el arbitraje y procedimientos amistosos como la mediación o la conciliación. Estas disposiciones aportan una seguridad importante sobre los procedimientos para la interpretación, ejecución y extinción de los contratos.

Al respecto, Honduras cuenta con la Ley de Conciliación y Arbitraje (Decreto 161-2000) que tiene por objetivo establecer los métodos idóneos, expeditos y confiables para resolver conflictos y fortalecer de esta manera la seguridad jurídica y la paz.

1.4.1.3 Convenios nacionales para la comercialización de granos básicos

Desde finales de la década de los noventa, Honduras viene estableciendo convenios de compraventa entre los productores de maíz, arroz y sorgo y los procesadores de alimentos para el ganado y harinas de maíz para el consumo humano.

Según COHEP (2021), estos convenios establecen el mecanismo de negociación entre los productores y la agroindustria, bajo condiciones de precio aceptables, lo cual contribuye a mantener el equilibrio en el abastecimiento del mercado nacional. Los mismos son renovados periódicamente a partir de adendas y tienen carácter de acuerdo ejecutivo. Además, son suscritos por el presidente de la República de Honduras o su delegado, además de los secretarios de Estado en los Despachos de Desarrollo Económico y de Agricultura y Ganadería. En ese acuerdo, el gobierno nacional permite que las agroindustrias importen hasta cuatro veces las cantidades que le compran al productor, pagando el 0% de arancel, lo cual le permite a la agroindustria satisfacer su demanda de grano para sus operaciones.

Estos convenios incentivan a los agroindustriales a comprar la producción nacional y a utilizar contratos registrados en una empresa independiente; en las transacciones de compraventa de maíz y arroz. Para tal fin se utilizan los servicios de la empresa Bolsa de Productos Agropecuarios S.A. (AGROBOLSA), donde se establece que los industriales participantes pueden acceder a contingentes de desabastecimiento, permitiendo importaciones sin arancel para cubrir el déficit entre la demanda originada por la agroindustria y la producción que adquieren de los agricultores participantes (COHEP, 2021). De otro lado, cabe recordar la labor del Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola (IHMA), que actualmente cuenta con más de 400 convenios de compraventa a productores individuales, asociaciones e intermediarios. Sin embargo, solo absorbe alrededor del 3,08% de la cosecha, principalmente de frijol y menor medida de maíz. El IHMA genera los pagos a través del Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA) pero a la fecha no existe un modelo de acuerdo comercial tripartida que incluya el financiamiento para los productores por parte de la entidad financiera.

1.4.1.4 Normatividad para la exportación de productos agrícolas

Gracias a la rigurosidad normativa y las exigencias de calidad, las exportaciones configuran una de las actividades más formales para la agricultura. Estas tienden a negociarse con



anticipación y con la existencia de contratos que establecen condiciones claras para las partes. Al respecto, la exportación de productos de origen agrícolas en Honduras está regida por Leyes y regulaciones específicas que dictaminan los procedimientos, requisitos y condiciones para su comercialización en el exterior.

La aplicación de esta normatividad cambia en función del mercado destino. En ese sentido, los permisos que se extienden a una empresa para que pueda comercializar sus productos fuera del país deben certificar el cumplimiento de las Leyes hondureñas y deben estar acorde a los acuerdos internacionales y los Tratados Comerciales Totales o Parciales vigentes. En caso de que estos sean de origen animal y vegetal, se deberá certificar que los productos están libres de contaminación y no representan un peligro para los habitantes del país de destino. Los requisitos varían dependiendo del producto a exportar y su destino. De acuerdo con SDE (2013), de conformidad a lo establecido en la Ley y normatividad, en Honduras se requieran documentos como la Declaración Única Centroamericana (DUCA), certificado zoosanitario, certificado fitosanitario, certificados de origen, certificado de elegibilidad y declaración de exportación.

Asimismo, cabe mencionar que en la exportación intervienen Leyes relevantes en la materia como la Ley de ingreso de divisas, Ley de fomento a las exportaciones, Ley de aduanas y Ley constitutiva de las Zonas Agrícolas de Exportación.

1.4.2 Instituciones económicas

El desarrollo de la comercialización agrícola en Honduras está estrechamente ligado a la participación de las instituciones económicas, tales como empresas privadas, gremios empresariales, bancos de primer y segundo piso, aseguradores e intermediarios financieros. Estas instituciones desempeñan un papel esencial al proporcionar el financiamiento necesario y facilitar la operación eficiente del comercio agrícola. Sin embargo, uno de los desafíos significativos radica en el acceso limitado al crédito y a los servicios financieros adecuados para los productores agrícolas, especialmente aquellos que operan en escalas más pequeñas.

A nivel gremial existen varios organismos que agrupan al sector empresarial. A continuación, se relacionan los principales que intervienen en el mercado de productos agrícolas en el país:

Tabla 3. Principales gremios empresariales y agropecuarios en Honduras.

Gremio*	Misión	Tipo de asociados	Asociados
COHEP	Representar y promover los intereses de la empresa privada en Honduras.	Organizaciones del sector privado y empresas.	64 organizaciones (10.900 empresas).
CCIT	Fomentar el desarrollo del comercio y la industria en Tegucigalpa y sus alrededores.	Empresas y comerciantes que operan en la región de Tegucigalpa.	Más de 1.800 empresas.
CCIC	Promover y facilitar el desarrollo económico, comercial e industrial en la región de Cortés.	Empresas y comerciantes que operan en la región de Cortés.	Más de 3.000 empresas.

Continúa en la siguiente página →



Gremio*	Misión	Tipo de asociados	Asociados
ANDI	Representar los intereses de los industriales hondureños y promover el desarrollo industrial.	Industriales y empresas del sector manufacturero.	Sin información.
APEN	Impulsar el desarrollo sostenible del sector agroindustrial y promover exportaciones de calidad.	Productores y exportadores agrícolas y agroindustriales.	Más de 1.200.
ASHDA	Representar a las empresas agroindustriales y fomentar su competitividad y desarrollo.	Empresas y productores agroindustriales.	Sin información.
FPX	Promover el crecimiento y fortalecimiento del sector agropecuario y agroindustrial en Honduras.	Asociaciones de productores, exportadores y agroindustriales.	Sin información.
FENAGH	Dinamizar el sector agropecuario a través de la representación, gestión y promoción de los intereses generales del gremio, de sus organizaciones miembros y de los productores nacionales para que sean más competitivos.	Asociaciones de productores agrícolas o ganaderos.	Más de 40 asociaciones.

Fuente: elaboración propia.

*El significado de las siglas están en la sección de acrónimos al inicio del presente documento.

Asimismo, existen arreglos institucionales entorno a la banca y el sector asegurador. Al respecto cabe mencionar a la Comisión Nacional de Bancas y Seguros (CNBS) que tiene la función de regulador y supervisor el sistema financiero del Honduras. Su función principal es velar por la estabilidad y solidez de las instituciones bancarias y aseguradoras, así como promover la confianza y transparencia en el mercado financiero. La CNBS emite normas y regulaciones para el adecuado funcionamiento de las instituciones financieras, supervisa su cumplimiento, protege los intereses de los depositantes y asegurados, y previene actividades ilegales. Además, otorga licencias y sanciona a las entidades según corresponda, todo con el objetivo de mantener la integridad y estabilidad del sistema financiero en Honduras. Su labor contribuye a proteger los intereses de los clientes y promover la estabilidad económica del país.

Honduras cuenta con alrededor de 15 bancos privados y una porción representativa de ellos cuenta con productos de financiación para el sector agrícola, pero se ha identificado que falta desarrollo en materia la materia, principalmente en los créditos de bajos montos dirigidos pequeños y medianos. En ese sentido se ha evidenciado que se cuenta con diversas barreras sistemáticas en el proceso en las que los actores intervinientes no pueden participar por el análisis de sus matrices de riesgo, desconocimiento del sector agrícola, entre otros. No obstante, en el país existen algunos casos de Agricultura por Contrato en los que los bancos, mediante acuerdos comerciales tripartita que favorecen el acceso a financiamiento en los que participan compradores formales como la industria o supermercados, productores y bancos.



Por otra parte, en Honduras operan alrededor de 10 aseguradoras, pero se conoce que solo un porcentaje cercano al 2% cuentan con iniciativas de aseguramiento agrícola contra riesgos climáticos o biológicos.

1.4.3 Instituciones estatales

El accionar del comercio agrícola en Honduras se ve influido de manera significativa por las instituciones estatales, incluyendo las Secretarías de Estado y los gobiernos regionales y locales. Estas entidades son responsables de establecer políticas y programas destinados a fomentar el desarrollo y crecimiento sostenible del sector agrícola. No obstante, se ha identificado una falta de coordinación efectiva entre estas instituciones gubernamentales, lo que puede afectar la eficiencia y coherencia en la implementación de iniciativas destinadas al mejoramiento del comercio agrícola.

1.4.3.1 Del orden internacional

En el ámbito del orden internacional, las instituciones estatales son fundamental para promover y regular las relaciones comerciales entre países. Entre las instituciones destacadas se encuentran el Sistema de Integración Centroamericana (SICA) y los Tratados de Libre Comercio (TLC) que Honduras ha establecido con diversas naciones y regiones.

1.4.3.1.1 Sistema de Integración Centroamericana (SICA)

El Sistema de Integración Centroamericana (SICA) es una organización regional compuesta por ocho países centroamericanos, incluyendo a Honduras. Su principal objetivo es promover la integración y la cooperación regional en diversos ámbitos, incluyendo el comercio. A través del SICA, Honduras ha buscado fortalecer lazos comerciales con sus vecinos centroamericanos, lo que ha generado oportunidades de crecimiento económico y desarrollo en la región.

1.4.3.1.2 Tratados de Libre Comercio (TLC) de Honduras

Honduras ha sido parte de varios Tratados de Libre Comercio (TLC) con diferentes países y regiones, buscando diversificar su comercio y aprovechar nuevas oportunidades de mercado. Asimismo, cabe destacar que estos tratados han sido importantes para el desarrollo económico de Honduras, al fomentar la inversión extranjera en el país.

Las instituciones estatales como el SICA y los acuerdos de libre comercio han desempeñado un papel relevante en la configuración de las relaciones comerciales internacionales de Honduras, permitiendo una mayor integración en la economía global y promoviendo el desarrollo económico en la región centroamericana.

El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y la República Dominicana (CAFTA-RD), también conocido como DR-CAFTA, es un acuerdo comercial que fue firmado entre Estados Unidos, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y la República Dominicana. Su objetivo es promover el libre comercio entre estos países, eliminando o reduciendo las barreras arancelarias y facilitando el acceso a los mercados para fomentar el comercio y la inversión en la región. Este tratado ha buscado fortalecer los lazos económicos y comerciales entre las naciones involucradas, brindando oportunidades para el crecimiento económico y el



desarrollo sostenible en la zona centroamericana y la República Dominicana. Asimismo están los acuerdos comerciales con Canadá y la Unión Europea, ambos relevantes en el comercio exterior actual del país. A continuación, se presenta una tabla con los principales TLC de Honduras:

Tabla 4. Principales instituciones internacionales que impactan en comercialización agrícola de Honduras.

Tratado de Libre Comercio	Países o regiones involucradas.	Entrada en vigor	Objetivo
CAFTA-DR	Estados Unidos, República Dominicana y Centroamérica.	1/4/2006	Fomentar el comercio y la inversión, así como promover la estabilidad económica y política en la región.
TLC Canadá	Canadá y Honduras.	1/11/2001	Mejorar el acceso de los productos hondureños al mercado canadiense, facilitando el comercio y generando oportunidades para los sectores productivos de ambos países.
TLC Unión Europea	Unión Europea y Honduras.	1/8/2012	Fortalecer los lazos comerciales y promover la cooperación económica entre Honduras y los países miembros de la Unión Europea. Facilita el acceso a mercados y fomenta el desarrollo sostenible en la región.

Fuente: elaboración propia.

*El significado de las siglas están en la sección de acrónimos al inicio del presente documento.

1.4.3.2 Orden nacional

Estas instituciones desempeñan un papel fundamental en el gobierno y la administración del país. A nivel nacional, se encuentra el Poder Ejecutivo, liderado por el presidente de la República, quien es responsable de la implementación de políticas y la toma de decisiones a nivel nacional. El Poder Legislativo, representado por el Congreso Nacional, es el órgano encargado de la elaboración y aprobación de leyes para el país. Asimismo, el Poder Judicial, encabezado por la Corte Suprema de Justicia, juega un rol esencial en la administración de justicia en Honduras. Estas instituciones trabajan en conjunto para garantizar la gobernabilidad, la aplicación de leyes y el funcionamiento adecuado del sistema institucional en Honduras, asegurando así el bienestar y desarrollo de la nación.

1.4.3.2.1 Sectorial

El sector agrícola en Honduras cuenta con un marco institucional estatal liderado por la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG). A su cargo tiene la responsabilidad de formular y ejecutar políticas, programas y proyectos para el desarrollo sostenible del sector agrícola y ganadero en Honduras. La SAG tiene como objetivo promover la productividad y competitividad del agro, facilitando el acceso a tecnologías, capacitación y recursos para los productores. Esta cuenta con diferentes dependencias y entidades adscritas que complementan sus funciones y apoyan el desarrollo del sector agropecuario en el país. Además de otros arreglos institucionales. En general, se identificaron 14 instancias institucionales que impactan de manera directa o indirecta la comercialización agrícola en Honduras. A continuación, se



relacionan estas, así como su nivel jerárquico, su misión y su impacto en la comercialización agrícola del país:

Tabla 5. Instituciones públicas sectoriales que intervienen en la comercialización agrícola en Honduras.

Actor institucional	Nivel	Misión	Impacto en la comercialización agrícola
CODA	Órgano descentralizado	Articular y armonizar las actividades que ejecutan las instituciones que integran el Sector Público Agrícola	Coordinación interinstitucional y multisectorial en materia de comercialización agrícola.
SAG	Secretaría de Estado	Formular y ejecutar políticas, programas y proyectos para el desarrollo sostenible del sector agrícola y ganadero en Honduras.	Programas de apoyo económico a productores, regulaciones arancelarias, entre otros.
UPEG	Dirección	Brindar apoyo técnico y estratégico en la planificación, evaluación y seguimiento de las actividades y proyectos relacionados con el sector agrícola y ganadero.	Planificación, evaluación y seguimiento de las actividades y proyectos que tengan relación con la comercialización agrícola del país.
INFOAGRO	Subdirección	Recolectar, organizar, analizar y suministrar información relacionada con el sector agropecuario hondureño, para satisfacer las necesidades de información de los usuarios de manera eficiente, efectiva y oportuna.	Recolectar, organizar, analizar y suministrar información relacionada con el sector agrícola en función de la comercialización.
P4P	Programa	Su objetivo es mejorar la seguridad alimentaria y nutricional en países en desarrollo, incluyendo Honduras, a través del apoyo a pequeños agricultores y comunidades rurales.	Compra directa de productos agrícolas al pequeño y mediano productor.
UACC & GRA	Subdirección	Coordinar la implementación de acciones y/o medidas de adaptación, mitigación y gestión de riesgos agroclimáticos en el Subsector agroalimentario.	Acciones sectoriales y multisectoriales para mitigar riesgos climáticos o biológicos que afectan a productores en el cumplimiento de acuerdos comerciales.
Subsecretaría de Agricultura de la SAG	Subsecretaría	Gestión y coordinación de actividades relacionadas con el sector agrícola en el país.	Programas de apoyo económico a agricultores, regulaciones arancelarias, gestión de cadenas agrícolas y otras funciones relacionadas con el sector agrícola.
DICTA	Dirección	Investigación y generación de tecnologías agrícolas y pecuarias para mejorar la productividad y competitividad del sector agropecuario.	Transferencia de tecnología y conocimiento en materia de manejo postcosecha y comercialización agrícola.

Continúa en la siguiente página →



Actor institucional	Nivel	Misión	Impacto en la comercialización agrícola
PRONAGRO	Dirección	Aumentar la productividad y la eficiencia en la producción de alimentos, mediante el apoyo a los agricultores y ganaderos, así como la implementación de prácticas agrícolas sostenibles.	Organizar los actores públicos y privados, es decir, los productores, procesadores, comercializadores, proveedores de servicio de apoyo, así como el marco regulatorio, en las cadenas agroalimentarias y de valor.
PRO-LENCA	Proyecto	Promover el desarrollo de la agricultura y la seguridad alimentaria en las comunidades rurales, especialmente aquellas que son habitadas por la etnia Lenca.	Vinculación de productores y cadenas de valor a los mercados.
UAF	Dirección	Promover el desarrollo y fortalecimiento de la agricultura familiar en el país.	Incremento de las capacidades de los productores en procura de pasar de la agricultura familiar de subsistencia a la agricultura familiar consolidada con venta de excedentes.
SIMPAH	Sistema	Colecciona y disemina los precios de los productos agrícolas en los principales mercados mayoristas de la red de información con los países miembros del MIOA.	Proporcionar información veraz del comportamiento de los precios de los productos agrícolas en la comercialización en centrales de abasto.
COMRURAL	Proyecto	Promover el desarrollo rural sostenible en el país.	Mejorar el acceso a los mercados y a las prácticas climáticamente inteligentes y contribuir a la inclusión económica de los productores.
UAP	Dirección	Ejecución y seguimiento de los programas y proyectos de cooperación internacional ejecutados por la SAG.	Ejecutar y dar seguimiento a programas y proyectos de cooperación internacional relacionados con comercialización agrícola.
BANADESA	Dirección	Promover el desarrollo agrícola y rural en el país mediante la provisión de servicios financieros a los agricultores y productores del sector agropecuario.	La comercialización agrícola es impactada directa o indirectamente por el acceso a crédito.
IHMA	Dirección	Promover la comercialización y distribución de productos agrícolas en el país. Su función es facilitar la venta y compra de productos agrícolas entre los productores y los compradores, incluyendo el mercado local y la exportación.	La comercialización agrícola es impactada de manera directa por la función del IHMA en el país.
SENASA	Entidad	Regulación y supervisión de la sanidad y la inocuidad de los productos agropecuarios y alimentos en el país.	Acceso a certificaciones en Buenas Prácticas. Documentación necesaria para realizar ventas directas a compradores formales.

Fuente: elaboración propia.

*El significado de las siglas están en la sección de acrónimos al inicio del presente documento.



1.4.3.2.2 Intersectorial

En Honduras, la comercialización agrícola es una actividad fundamental para el desarrollo económico y la seguridad alimentaria del país. Para garantizar un enfoque integral y coordinado en este importante sector, diversas instituciones intersectoriales a nivel nacional desempeñan roles clave en la promoción, regulación y apoyo directo o indirecto en los sistemas de producción agrícola que impactan la comercialización agrícola en Honduras. En la siguiente tabla, se presenta un listado de estas instituciones, resaltando sus funciones y contribuciones para fortalecer la cadena de valor agrícola y facilitar el acceso a mercados.

Tabla 6. Instituciones públicas intersectoriales que intervienen en la comercialización agrícola en Honduras.

Sigla	Nivel	Misión	Impacto en la comercialización agrícola
SEFIN	Secretaría de Estado	Administrar y gestionar los recursos financieros del Estado.	Asignación de presupuestos a las entidades encargadas de implementar estrategias de comercialización agrícola.
SETRASS	Secretaría de Estado	Proteger los derechos laborales de los trabajadores y garantizar un ambiente laboral seguro y justo.	Procurar por la formalización laboral que incluye, entre otros elementos, la comercialización agrícola formal.
SDE	Secretaría de Estado	Impulsar el crecimiento económico, la inversión y la generación de empleo para mejorar la calidad de vida de los hondureños.	Facilitar el acceso a mercados nacionales e internacionales, impulsando la agroindustria y brindando apoyo a productores y exportadores.
BANHPROVI	Entidad	Principal brindar servicios financieros y créditos para impulsar la producción agrícola, el desarrollo empresarial y el acceso a la vivienda en el país.	La comercialización agrícola es impactada directa o indirectamente por el acceso a crédito.
BANASUPRO	Entidad	Garantizar el acceso a alimentos básicos y estabilizar los precios en el mercado interno.	Comprar, distribuir y vender productos de la canasta básica alimentaria a precios accesibles para la población hondureña de bajos recursos.
SENPRENDE	Dirección	Potenciar el desarrollo económico sostenible, mediante la generación de oportunidades de emprendimientos.	Promover el acceso a mercados y la generación de valor agregado en la producción agrícola.
ICF	Dirección	Administrar el manejo de recursos forestales, áreas protegidas y vida silvestre, mediante la aplicación de instrumentos normativos y reguladores para su protección, restauración, aprovechamiento, fomento y conservación.	Otorgar concesiones forestales y certificar prácticas de manejo sostenible, la institución contribuye a promover la comercialización responsable de la madera y otros productos forestales
SERNA	Secretaría de Estado	Gestionar y regular los recursos naturales, energía, ambiente y actividades mineras en el país	Rectoría de política pública en materia de explotación de cultivos forestales comerciales.

Continúa en la siguiente página →



Sigla	Nivel	Misión	Impacto en la comercialización agrícola
IHDECOOP	Dirección	Organizar el sector cooperativista de la economía en el marco de los principios del cooperativismo y por ende, la formulación, dirección, planificación, coordinación y ejecución de la política del Estado en materia cooperativa.	Promover el cooperativismo en el país, incluyendo las acciones tendientes a la comercialización agrícola en el marco de la economía social y solidaria de Honduras.
CONSUCOOP	Dirección	Aplicación de la legislación cooperativa y autoridad de control de los entes cooperativos se rige por la Ley de Cooperativas de Honduras y demás leyes que por su naturaleza y similitud le apliquen.	Planificar, organizar, coordinar, dirigir y controlar las actividades y tareas de supervisión de las cooperativas para darle cumplimiento a la presente Ley, su reglamento y normativas. Incluidas las relacionadas con la comercialización agrícola en Honduras.
CNBS	Entidad	Supervisar y controlar las actividades bancarias y de seguros en el país. Su función principal es garantizar la estabilidad y solidez del sistema financiero y de seguros, así como proteger los intereses de los usuarios y consumidores.	Ejercer vigilancia y control de las instituciones bancarias, aseguradoras y financieras con respecto a los productos financieros emitidos para el sector agrícola.
INSEP	Secretaría de Estado	Planificar, construir, mantener y mejorar la infraestructura vial y de servicios públicos, promoviendo la conectividad y el desarrollo sostenible del país.	Gestionar y mantener las vías rurales que conectan áreas remotas y comunidades locales. Corredores fundamentales para el comercio agrícola del país.

Fuente: elaboración propia.

*El significado de las siglas están en la sección de acrónimos al inicio del presente documento.

1.4.3.3 Orden regional y local

El orden político regional y local de Honduras se compone de una estructura administrativa descentralizada que abarca departamentos, municipios, aldeas y comunidades. Asimismo, existen conformaciones regionales denominadas mancomunidades. Estas responden a una organización territorial que va en función de propósitos comunes que van desde el acceso a servicios públicos como la interlocución con las entidades estatales.

1.4.3.3.1 Departamentos, municipalidades, aldeas y comunidades

Los departamentos son las divisiones territoriales de más alto nivel en Honduras, cada uno con su propia gobernación encabezada por un gobernador designado por el presidente. A su vez, los municipios, que son subdivisiones de los departamentos, tienen alcaldías dirigidas cada una por un (1) alcalde, un (1) vicealcalde y una (1) corporación municipal conformada por regidores, que van desde cuatro (4) a diez (10) integrantes según el tamaño de la población de cada



municipio (Ley de municipalidades, 1995). Estas autoridades locales son clave en la toma de decisiones y la gestión de los asuntos que afectan a sus comunidades.

En Honduras, la estructura político-administrativa en los departamentos y municipios desempeña un papel crucial en el desarrollo del sector agrícola y la comercialización de los productos de este origen. Los alcaldes, vicealcaldes y regidores, quienes son elegidos directamente por los ciudadanos, representan la voz de la comunidad y tienen la responsabilidad de promover iniciativas que impulsen la agricultura local y mejoren la comercialización de los productos agrícolas. Los gobernadores por su parte son designados por libre nombramiento y remoción por elección del poder ejecutivo en cabeza del presidente de la República y cumplen un papel relevante en materia de articulación interinstitucional pues deben servir de enlaces entre el poder ejecutivo y las autoridades nacionales que tengan delegación en el departamento y en las municipalidades.

La coordinación interinstitucional es esencial para el éxito de estas iniciativas, y los Consejos de Desarrollo Municipal, conformados por consejeros municipales *ad honorem* designados por la Corporación Municipal, juegan un papel clave en esta coordinación. Estos consejeros representan a diversos sectores de la sociedad, incluyendo al sector agrícola, y participan en la planificación y ejecución de proyectos de desarrollo agrícola. En esta labor de coordinación, las autoridades municipales y departamentales trabajan en conjunto con otros organismos del orden nacional. La coordinación entre la SAG y las autoridades municipales, por ejemplo, permite alinear esfuerzos y recursos para impulsar el crecimiento del sector agrícola a nivel local. Asimismo, ocurre con la SDE, SETRASS, SERNA, entre otros organismos del orden nacional.

En el contexto del sector agrícola, las instituciones del orden regional y local desempeñan un papel relevante. Las alcaldías y las corporaciones municipales tienen la responsabilidad de promover y apoyar el desarrollo de la agricultura en sus territorios, facilitando el acceso a mercados y brindando asistencia técnica a los productores. Además, en algunos municipios se pueden establecer ferias agropecuarias y mercados locales para la comercialización de productos agrícolas, facilitando la venta directa de los agricultores a los consumidores.

Las aldeas y comunidades, por su parte, son esenciales en el contexto agrícola, ya que en muchas de ellas se concentra la producción de alimentos y otros productos. Su organización comunitaria y participación en el desarrollo local son fundamentales para impulsar iniciativas de comercialización agrícola y mejorar el acceso a mercados, al mismo tiempo que se fomenta el uso sostenible de los recursos naturales.

Asimismo, las entidades del orden nacional cuentan con funcionarios regionales designados en el territorio para implementar, en coordinación con los entes territoriales, las políticas del gobierno nacional. La SAG, por ejemplo, cuenta con 9 coordinadores regionales distribuidos en Choluteca, Comayagua, Santa Rosa de Copán, Danlí, Juticalpa, La Ceiba, Olanchito, San Pedro Sula y Santa Bárbara. Estos están encargados de representar al secretario de Estado a nivel territorial, velando por la correcta aplicación de sus instrucciones con ocasión del servicio, así como coordinar la ejecución de los programas, proyectos y servicios de la SAG con demás



entes territoriales. En ese sentido, los coordinadores podrán acompañar la ejecución de iniciativas relacionadas con la comercialización agrícola en el territorio.

1.4.3.2.2 Mancomunidades

Las mancomunidades en Honduras son una forma de asociación intermunicipal que busca promover la cooperación y el trabajo conjunto entre varios municipios para abordar de manera conjunta problemas y desafíos comunes. Estas mancomunidades se conforman para aprovechar sinergias, compartir recursos y unir esfuerzos en áreas de interés regional. Además, cuentan con plena validez legal al estar regidas por la Ley de Municipalidades de Honduras.

En el país, existe la Asociación de Municipios de Honduras (AMHON), una entidad que aglutina a diversas mancomunidades. La AMHON juega un papel fundamental en la promoción de estas alianzas, facilitando la coordinación y el intercambio de experiencias entre los municipios. A nivel nacional existen actualmente un total de 36 mancomunidades. Un ejemplo destacado de mancomunidad en Honduras es la Mancomunidad de Municipios de la Región del Río Patuca (MANORPA), la cual se encuentra en la región oriental del país.

Esta mancomunidad está conformada por varios municipios que comparten similitudes geográficas y socioeconómicas. MANORPA tiene el objetivo de impulsar el desarrollo sostenible en la región del Río Patuca, una zona con gran potencial agrícola y forestal. La mancomunidad busca promover el desarrollo agrícola, mejorar la infraestructura vial, fomentar la participación comunitaria y fortalecer la comercialización agrícola y forestal.

En el contexto de la comercialización agrícola, las mancomunidades como MANORPA juegan un papel relevante al facilitar la creación de mercados regionales, mejorar la logística para la distribución de productos, impulsar la producción sostenible y promover la capacitación y el acceso a información para los agricultores. A través de estas iniciativas, se busca fortalecer la competitividad del sector agrícola y facilitar la inserción de los productos locales en los mercados, contribuyendo así al desarrollo económico y social de las comunidades rurales.

En resumen, las mancomunidades en Honduras, representadas por ejemplos como MANORPA, son un importante instrumento de cooperación entre municipios para impulsar el desarrollo regional y fortalecer el sector agrícola, especialmente en términos de comercialización agrícola, lo que contribuye al progreso de las comunidades y al aprovechamiento sostenible de los recursos naturales en el país.

1.4.4 Instituciones de economía social, solidaria y asociatividad

En el panorama del comercio agrícola hondureño, las instituciones cooperativas desempeñan un rol crucial al promover la organización y representación de los agricultores. Entre ellas, destacan los gremios agropecuarios, asociaciones de productores, cooperativas, cajas rurales, entre otros. Sin embargo, a pesar de su relevancia, estos suelen enfrentar desafíos internos en cuanto a su gobernanza y disponibilidad de recursos para desarrollar capacidades técnicas y comerciales adecuadas. No obstante, las empresas asociativas, asociaciones o cooperativas



configuran un canal idóneo para establecer encadenamientos productivos con compradores formales, así como el acceso a servicios financieros y técnicos.

1.4.4.1 Asociaciones

Las asociaciones agrícolas en Honduras se caracterizan por ser organizaciones en las cuales los productores se agrupan voluntariamente con el objetivo de unir esfuerzos y trabajar de manera conjunta en beneficio común. Estas asociaciones tienen un enfoque colaborativo, donde los intereses de los miembros son compartidos y buscan mejorar las condiciones económicas y sociales de los agricultores. Concepción que difiere de la de las cooperativas debido a que, a diferencia de las asociaciones, estas son sociedades constituidas por una asociación de personas que tienen el objetivo de satisfacer sus necesidades económicas mediante la realización de actividades empresariales donde los intereses colectivos están por encima de toda idea de beneficio particular. Es decir, las asociaciones son entidades sin ánimo de lucro mientras que las cooperativas tienen un enfoque empresarial.

Uno de los elementos distintivos de las asociaciones es que sus miembros mantienen su autonomía e independencia. Cada asociación toma decisiones basadas en las necesidades y prioridades específicas de sus integrantes, lo que les permite adaptarse a las particularidades de cada región o sector agrícola. Además, las asociaciones agrícolas proporcionan un espacio para el intercambio de conocimientos y experiencias entre los productores, lo que fomenta el aprendizaje y la adopción de prácticas agrícolas más eficientes y sostenibles. También facilitan la obtención de insumos y tecnologías de manera colectiva, lo que puede resultar en una mayor eficiencia y reducción de costos para los agricultores.

Otro aspecto relevante es que las asociaciones pueden actuar como representantes de los intereses de sus miembros ante otras instituciones, como el gobierno o entidades del sector privado. Esto les permite tener una voz más fuerte y ser escuchados en asuntos que afectan a los agricultores y al sector agrícola en general.

En Honduras, la asociatividad agrícola ha experimentado avances significativos con la formación de diversas asociaciones que buscan mejorar las condiciones de los productores agrícolas. Sin embargo, al igual que las cooperativas, aún es un proceso con diversos retos sectoriales como el acceso a financiamiento o a mercados formales estables. Lograr la sinergia necesaria al interior de las asociaciones que se traduzca en la resolución de problemáticas específicas, con proyecciones a mediano y largo plazo, sigue siendo una de las principales dificultades de estas organizaciones. Se ha evidenciado que la creación de asociaciones en diversas ocasiones responde más a la intención de acceder a convocatorias de proyectos puntuales, con términos de tiempo cortos, que por la visión de resolución de brechas de manera sistemática y prospectiva.

Entre los ejemplos relevantes en el análisis institucional de las asociaciones vale la pena resaltar la labor del Consejo Coordinador de Organizaciones Campesinas de Honduras (COCOCH) y la Confederación Nacional de Campesinos (CNC), que aglutinan a más de 100.000 pequeños productores de granos básicos en 20 asociaciones campesinas. Además, la Federación Nacional de Agricultores y Ganaderos de Honduras (FENAGH) cuenta con 45



asociaciones adscritas en varios departamentos del país. Estos esfuerzos de organización representan una parte significativa de los más de 300,000 productores agrícolas en Honduras.

El nivel de desarrollo de las asociaciones agrícolas puede verse fortalecido cuando estas están vinculadas a otras organizaciones de segundo piso. Estas organizaciones de segundo piso son entidades más amplias y representativas que agrupan a varias asociaciones a nivel regional, departamental o nacional. La vinculación con organizaciones de segundo piso puede ser un indicador de madurez y desarrollo de las asociaciones, ya que muestra un mayor nivel de relaciones y conexiones con otras instituciones asociativas, normativas, estatales y económicas. Esta colaboración y participación activa en redes más amplias pueden mejorar su capacidad de representación, gestión y desarrollo, lo que contribuye a un mayor nivel de desarrollo y beneficios para sus miembros y el sector agrícola en general.

Como se mencionó anteriormente, a pesar de que existen avances a resaltar, aún existen retos y oportunidades en el fortalecimiento de la asociatividad hondureña. Se requiere una mayor conciencia sobre los beneficios de trabajar en conjunto, especialmente para los pequeños productores. Además, se deben abordar obstáculos como la falta de acceso a recursos financieros y capacitación adecuada para la consolidación y sostenibilidad de las asociaciones.

1.4.4.2 Cooperativas

El análisis institucional de las cooperativas en Honduras, enfocado en el sector agrícola, destaca su relevancia como formas asociativas que buscan impulsar el desarrollo económico y social de los agricultores y comunidades rurales. Estas cooperativas agrícolas han sido fundamentales para mejorar la capacidad productiva y competitiva de los pequeños productores, al facilitar el acceso a recursos, financiamiento, tecnología y mercados. Sin embargo, el diagnóstico también revela desafíos importantes que enfrentan estas instituciones, como la limitada capacidad de gestión y la necesidad de fortalecer su estructura organizacional y gobernanza. Además, se destaca la importancia de mejorar la capacitación y asistencia técnica para que las cooperativas puedan enfrentar con éxito los cambios en el mercado y adoptar prácticas agrícolas más sostenibles y rentables. A través de un enfoque colaborativo entre el sector público, privado y las organizaciones de la sociedad civil, se pueden abordar estos desafíos y fortalecer el papel de las cooperativas agrícolas como agentes clave para el desarrollo sostenible y la inclusión en el sector agrícola de Honduras.

Vale mencionar contribuciones relevantes en el sector cooperativo agrícola en materia de financiamiento, asistencia técnica y acceso a mercados formales. Por ejemplo, instituciones como la Cooperativa Cafetalera de Siguatepeque Limitada (COHORSIL), la Cooperativa de Servicios Agropecuarios Limitada (FINACOO) y Cooperativa Chorotega han servido de manera relevante para el desarrollo económico y social de los agricultores y comunidades rurales a las que sirven.

COHORSIL ha desempeñado un papel importante al facilitar el acceso a recursos financieros y tecnológicos para los pequeños productores agrícolas. Su enfoque en el fortalecimiento de la capacidad productiva y competitiva ha permitido mejorar la calidad de vida de los agricultores y promover prácticas agrícolas sostenibles. Asimismo, han dispuesto, a través de alianzas



estrategias con otras cooperativas de crédito y ahorro como FINACCOOP, la colocación de líneas de crédito con tasa de interés del 0%, con suministro de fertilizantes a precios más bajos que el mercado, con mercado para sus productos agrícolas y bonificaciones por el pago de su obligación. COHORSIL ha sido un actor clave en la promoción del comercio justo y el desarrollo comunitario. Su enfoque en la comercialización de productos agrícolas ha permitido a los agricultores obtener precios justos por sus productos y mejorar sus condiciones de vida

FINACCOOP, por su parte, se ha destacado por su compromiso con la inclusión financiera de las comunidades rurales. A través de la oferta de servicios financieros accesibles y adaptados a las necesidades de los agricultores, ha contribuido a fortalecer la economía local y fomentar el emprendimiento agrícola.

Chorotega, otra cooperativa relevante, pues es una de las que más presencia tiene en el país, a la fecha cuenta con 21 puntos de servicios y 8 Agentes a nivel nacional, cubriendo los departamentos de Choluteca y Valle, en la Zona Sur; Tegucigalpa en el Departamento de Francisco Morazán; San Pedro Sula y Choloma en Cortés; El Progreso, en Yoro; La Ceiba, en Atlántida y Santa Rosa de Copán, en la zona occidental del país. Su labor se centra principalmente en la colocación de créditos agrícolas mediante la validación de garantías, revisión de planes de inversión y se adaptan modelos de pago según el rubro a financiar. Las tasas oscilan entre el 12% y 18% efectivo anual.

Asimismo, el país cuenta con la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito Limitada (FACACH), una entidad que agrupa y representa a las cooperativas de ahorro y crédito en Honduras. Fundada en 1973 con la misión de promover la integración y el fortalecimiento del movimiento cooperativo financiero en el país. FACACH brinda servicios de capacitación, asesoría y apoyo técnico a sus cooperativas afiliadas, con el objetivo de mejorar su gestión, gobernanza y servicios financieros. Esta federación también aboga por el desarrollo de políticas y marcos regulatorios favorables al sector cooperativo financiero, contribuyendo así a la inclusión financiera y el acceso a servicios financieros en comunidades rurales y urbanas de Honduras.

Se estima que a la fecha existen en Honduras 1.107 cooperativas distribuidas en 17 de 18 departamentos y de las cuales las de mayor participación son las del sector de la agricultura con 571 cooperativas y en segundo lugar la banca con al menos 321 (COOP, 2019). Lo anterior indica que más del 80% del cooperativismo hondureño estaría vinculado a estos dos sectores. Panorama alentador en las apuestas institucionales por formalizar las relaciones comerciales del sector de la agricultura en el país.

Cabe mencionar que a nivel gubernamental se cuenta con el Instituto Hondureño de Cooperativas (IHDECOOP), que tiene por propósito la organización del sector cooperativista de la economía en el marco de los principios del cooperativismo y, por ende, la formulación, dirección, planificación, coordinación y ejecución de la política del Estado en materia cooperativa. Asimismo, existe la Ley de cooperativas de Honduras, aprobada en 1985 y modificada posteriormente, proporcionando el marco legal para la formación, operación y regulación de las cooperativas en el país. Esta ley establece los principios y valores



fundamentales del movimiento cooperativo, como la democracia, la equidad, la participación y la solidaridad. También regula aspectos clave, como la constitución de cooperativas, los derechos y deberes de los socios, la estructura organizativa, la gestión financiera y la fiscalización. El objetivo principal de esta legislación es promover el desarrollo económico y social de los cooperativistas y fomentar la economía solidaria en Honduras (ver tabla 5).

1.4.4.3 Cajas rurales

Según el PNUD (2008), en Honduras operan cerca de 4 mil Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, representando un importante sector en el sistema financiero rural del país. Estas cajas desempeñan un papel fundamental en el acceso al financiamiento para comunidades agrícolas y rurales, contribuyendo así al desarrollo económico y la inclusión financiera en zonas remotas.

Uno de los aspectos más destacados de las Cajas Rurales es la cantidad significativa de socios que atienden, reportando un total de 77,162 socios, de los cuales el 59% son hombres y el 41% mujeres. Esta distribución equitativa de socios por género refleja un esfuerzo por promover la igualdad de oportunidades y el empoderamiento económico de las mujeres en las comunidades rurales, ya que ellas desempeñan un papel clave en la producción agrícola y el sustento familiar.

Es importante mencionar que la mayor concentración de estas Cajas Rurales se encuentra en los departamentos de El Paraíso, La Paz, Intibucá, Yoro y Comayagua. Esta distribución geográfica puede estar relacionada con las características agrícolas y socioeconómicas de estas regiones, lo que destaca la importancia de estas instituciones en el apoyo y desarrollo del sector agrícola local.

A pesar de los avances, las Cajas Rurales también enfrentan retos en su operación y sostenibilidad financiera. La falta de acceso a servicios financieros y educación financiera sigue siendo una barrera para muchas comunidades rurales, lo que resalta la necesidad de fortalecer la capacitación y asistencia técnica dirigida tanto a los socios como al personal de las cajas.

Para mejorar la eficiencia y la sostenibilidad de las Cajas Rurales, es fundamental la colaboración con organismos del orden nacional, como la Secretaría de Agricultura y Ganadería, la Secretaría de Desarrollo Económico y otras entidades relevantes. Esta coordinación permitirá alinear esfuerzos, optimizar recursos y desarrollar estrategias conjuntas para potenciar el sector agrícola y la comercialización agrícola en Honduras.

Además de las iniciativas gubernamentales, el sector de las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito en Honduras ha contado con el apoyo de organizaciones no gubernamentales como la Fundación para el Desarrollo Empresarial Rural (FUNDER). Esta institución ha sido un aliado clave para 670 cajas rurales, brindando apoyo técnico y asistencia para fortalecer su capacidad operativa y mejorar sus servicios financieros.

Uno de los logros significativos de esta colaboración es la contribución en la colocación de créditos a través de la participación del BANHPROVI. Mediante esta asociación, se han ofrecido tasas blandas y facilidades en el acceso al financiamiento, permitiendo que las cajas



rurales amplíen su oferta crediticia y brinden soluciones financieras más accesibles a las comunidades agrícolas y rurales.

La sinergia entre Funder, las cajas rurales y el BANHPROVI ha resultado en un impacto significativo en el desarrollo económico local, especialmente en el sector agrícola. Los créditos otorgados han contribuido a mejorar la producción agrícola, apoyar la adquisición de insumos, implementar tecnologías sostenibles y fortalecer las actividades comerciales.

Además, la colaboración entre estas instituciones ha sido clave para abordar desafíos relacionados con la capacitación y la gestión financiera de las cajas rurales, lo que ha permitido mejorar su eficiencia y sostenibilidad a largo plazo.

Este modelo de colaboración público-privado, en el cual FUNDER, BANHPROVI y las cajas rurales trabajan de la mano, demuestra el potencial de las alianzas estratégicas para impulsar el desarrollo económico y social en las áreas rurales de Honduras. La promoción de tasas de interés favorables y el acceso simplificado al crédito son herramientas fundamentales para promover la inclusión financiera y estimular el crecimiento del sector agrícola, beneficiando a agricultores y comunidades rurales en su conjunto.

Con la continua colaboración entre estas instituciones, se puede seguir avanzando hacia un desarrollo más sostenible y equitativo en el ámbito rural de Honduras. En la sección 1.5 Financiamiento y riesgos del presente documento, se profundizará en las características de los créditos, la tipología de las garantías, entre otros aspectos.

1.4.5 Instituciones de desarrollo internacional

Honduras ha recibido apoyo significativo de diversas agencias de cooperación internacional y organismos no gubernamentales que se han comprometido a fortalecer el sector agrícola y promover la seguridad alimentaria en el país. Estas instituciones juegan un papel clave en el desarrollo económico y social, brindando asistencia técnica, financiera y capacitación a los agricultores y comunidades rurales. A través de la colaboración con el gobierno y otras organizaciones locales, estas instituciones han implementado proyectos exitosos que han mejorado la comercialización agropecuaria y beneficiado a miles de pequeños productores.

Algunos ejemplos de cooperantes internacionales se relacionan a continuación:

Tabla 7. Ejemplos de cooperantes internacionales en el sector agrícola de Honduras.

Organismo de cooperación	Descripción	Experiencias relacionadas
Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).	Ha implementado proyectos enfocados en la agricultura sostenible, fortalecimiento de cadenas de valor y acceso a mercados.	Ha promovido la producción de cultivos de alto valor agregado, como el cacao y el café, mediante capacitación técnica y asistencia para mejorar la calidad y la comercialización. También ha fomentado la adopción de tecnologías agrícolas y prácticas sostenibles, lo que ha aumentado la productividad y los ingresos de los agricultores.

Continúa en la siguiente página →



Organismo de cooperación	Descripción	Experiencias relacionadas
Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).	Ha trabajado en programas de seguridad alimentaria, acceso a recursos naturales y desarrollo rural.	Ha colaborado con el gobierno y organizaciones locales para fortalecer la resiliencia de los agricultores frente al cambio climático y mejorar la comercialización de productos agrícolas. Ha promovido el acceso a créditos y la formación de cooperativas para facilitar el acceso a mercados y mejorar la competitividad de los agricultores.
Agencia Católica para el Desarrollo Internacional (CAFOD).	Ha centrado sus esfuerzos en la seguridad alimentaria, fortalecimiento de capacidades y desarrollo de cadenas de valor.	Ha impulsado proyectos que promueven la diversificación de cultivos, el empoderamiento de mujeres rurales y el acceso a servicios financieros. Estas iniciativas han contribuido a mejorar la comercialización de productos agrícolas y el bienestar de las comunidades rurales.
World Vision.	Ha trabajado en proyectos de seguridad alimentaria, fortalecimiento de habilidades agrícolas y desarrollo de mercados locales.	Ha impulsado programas que fomentan la agricultura sostenible, el uso eficiente de recursos y el desarrollo de sistemas de riego. Estas iniciativas han mejorado la producción y comercialización de alimentos, beneficiando a pequeños agricultores y sus comunidades.
SwissContact	Ha enfocado en el desarrollo económico y agrícola. Su trabajo en Honduras ha estado dirigido a mejorar la comercialización de productos agrícolas y el acceso a mercados para pequeños agricultores.	Ha promovido la formación de alianzas comerciales entre productores, compradores y proveedores de servicios agrícolas. A través de la implementación de sistemas de información y capacitación técnica, han impulsado la competitividad de los agricultores y su capacidad para acceder a nuevos mercados y oportunidades de negocios.
Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional (ACDI).	Ha apoyado programas en Honduras enfocados en el desarrollo agrícola y la seguridad alimentaria.	Ha trabajado en proyectos para fortalecer capacidades técnicas en la producción y comercialización agrícola. Además, ha implementado iniciativas que promueven la adopción de prácticas sostenibles y el acceso a tecnologías innovadoras, contribuyendo así a mejorar la resiliencia de los agricultores frente a los desafíos ambientales y económicos.
Agencia de Cooperación Internacional Alemana (GIZ).	Ha contribuido al desarrollo sostenible y mejorar las condiciones de vida de la población en los países donde operan.	Ha implementado proyectos y programas de desarrollo en áreas como la agricultura, el medio ambiente, la energía, la educación, la salud, la gobernanza, entre otros.

Fuente: elaboración propia.

El Official Development Assistance (ODA) o Asistencia Oficial para el Desarrollo, es la ayuda financiera y técnica que los países desarrollados y organismos internacionales brindan a los países en desarrollo para promover su desarrollo económico y social. La ODA incluye donaciones y préstamos concesionales, y se calcula como un porcentaje del Ingreso Nacional Bruto (INB) del país receptor. Para que un flujo de recursos sea considerado ODA, debe cumplir con criterios específicos, como tener como objetivo principal promover el desarrollo económico y social del país receptor y ser proporcionado por donantes oficiales.



Cabe mencionar que Ingreso Nacional Bruto (INB), al igual que el Producto Interno Bruto (PIB) son indicadores económicos utilizados para medir la actividad económica de un país, pero tienen diferencias importantes en su cálculo y alcance. El PIB representa el valor total de todos los bienes y servicios producidos dentro del territorio de un país en un período determinado, incluyendo tanto la producción realizada por residentes como por extranjeros. En cambio, el INB mide el ingreso total generado por los residentes de un país, ya sea dentro de su territorio o en el extranjero. El INB incluye los ingresos recibidos por los ciudadanos del país a través de remesas, inversiones en el extranjero y otras fuentes de ingreso.

Para 2021 Honduras contaba con un ODA del 2,4%. Sin embargo, a pesar de ser una cifra relevante para el país, este indicador viene mostrando una sustancial disminución desde finales de la década de los 90 pues para el año 1999 el ODA era del 12,1%. Por su parte, Nicaragua, El Salvador, Belice, Guatemala y Panamá también han experimentado reducciones en sus respectivos indicadores de ODA en el mismo período. Estas disminuciones pueden estar relacionadas con diversos factores, como cambios en las políticas de cooperación internacional, mejoras en la economía de los países receptores y la búsqueda de fuentes alternativas de financiamiento para el desarrollo (Banco Mundial, 2021).

La reducción del indicador de ODA en plantea desafíos para el financiamiento de proyectos y programas clave para el desarrollo sostenible en la región centroamericana. En este contexto, es fundamental que los países continúen fortaleciendo sus capacidades internas para generar ingresos y buscar oportunidades de inversión, mientras mantienen una cooperación internacional efectiva y alineada con sus prioridades nacionales.

En el contexto de Honduras, la cooperación internacional desempeña un papel significativo en el impulso del desarrollo económico y social del país. La cooperación internacional puede manifestarse tanto en forma financiera como técnica, proporcionando recursos y asistencia que contribuyen a abordar los desafíos que enfrenta la nación. Los recursos financieros pueden ser tanto reembolsables como no reembolsables, incluyendo préstamos, créditos y donaciones.

Estos recursos son destinados a financiar proyectos de infraestructura, programas sociales, educativos y agrícolas, entre otros. Además, la cooperación técnica se materializa a través de asistencia técnica, becas de estudio, capacitaciones y transferencia de conocimientos especializados. Organismos internacionales, agencias gubernamentales, ONG y entidades académicas colaboran estrechamente en la implementación de proyectos y programas que buscan fortalecer la agricultura, mejorar la educación, la salud y el acceso a servicios básicos, y promover prácticas sostenibles para enfrentar los desafíos del cambio climático y la pobreza en Honduras. Esta combinación de recursos financieros y asistencia técnica es esencial para fomentar el crecimiento y desarrollo sostenible del país, beneficiando a comunidades rurales y urbanas y contribuyendo al mejoramiento de la calidad de vida de la población hondureña.

1.4.6 Instituciones académicas

Honduras cuenta con varias instituciones académicas que están estrechamente relacionadas con el campo de la agricultura y desempeñan un papel fundamental en la formación de profesionales capacitados y en la investigación para el desarrollo rural y agrícola. Estas



universidades ofrecen una amplia gama de carreras y programas de estudio enfocados en temas agrícolas, agroindustriales, manejo de recursos naturales y medio ambiente, entre otros. Además, se comprometen con la generación de conocimiento e innovación en prácticas sostenibles, tecnologías agrícolas y gestión de recursos naturales.

Estas instituciones académicas desempeñan un rol clave en el fortalecimiento del sector agrícola y en la preparación de profesionales altamente capacitados para enfrentar los desafíos actuales y futuros en la agricultura hondureña. Asimismo, las mismas significan una oportunidad para los productores locales debido a diferentes iniciativas que desde las universidades han dedicado diferentes esfuerzos en favor de la formación de los agricultores, así como la transferencia de tecnología pertinentes para el sector.

A continuación, se relacionan las principales instituciones académicas que guardan relación con el sector agrícola hondureño:

Tabla 8. Principales instituciones académicas relacionadas con el sector agrícola en Honduras.

Universidad	Facultad o carrera	Descripción
Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH)	Facultad de Ciencias Agrícolas (FCA)	Ofrece carreras en Ingeniería Agronómica, Zootecnia y Manejo de Recursos Naturales y Medio Ambiente, además de programas de postgrado y proyectos de investigación en áreas relacionadas con la agricultura y desarrollo rural.
Universidad Nacional de Agricultura (UNAG)	Carreras en: Agricultura y Agroindustrias	Especializada en el sector agrícola, con programas académicos enfocados en agronomía, ingeniería agroindustrial, agroecología y gestión ambiental, entre otros, con un enfoque práctico en el desarrollo rural y la sostenibilidad agrícola.
Universidad Católica de Honduras (UNICAH)	Facultad de: Ciencias Agrícolas y Agroindustrias	Ofrece programas de agronomía y agroindustria, brindando formación técnica y práctica para los futuros profesionales del sector agrícola y la agroindustria, con énfasis en el desarrollo sostenible y la innovación tecnológica.
Universidad Zamorano	Carreras en: Ciencia y Producción Agropecuaria, Agroforestal y Agroindustrial	Especializada en educación agrícola de alto nivel, donde los estudiantes reciben formación integral y práctica en diversas áreas de la agricultura y agroindustria, con un enfoque en la sostenibilidad y liderazgo en el sector.
Universidad Nacional de Ciencias Forestales (UNACIFOR)	Carreras en Silvicultura y Manejo Forestal	Aunque su enfoque principal es la silvicultura y el manejo forestal, la universidad aborda temas relacionados con la agricultura sostenible, el uso responsable de los recursos naturales y el desarrollo rural.

Fuente: elaboración propia.

1.4.7 Mapa institucional actual

El mapa institucional de la comercialización agrícola en Honduras, representado en la Figura 11 (ver anexo 1), es una valiosa herramienta que visualiza las principales instituciones que intervienen en la comercialización agrícola en Honduras. Este mapa abarca instituciones normativas, académicas, económicas, de economía social, solidaria y asociatividad, las



estatales y las de desarrollo internacional. Estas se representan de manera jerárquica inmersas en el mercado de productos agrícolas.

De otro lado, la Figura 12 (ver anexo 2), se enfoca en la representación gráfica de las relaciones e interacciones entre instituciones y sectores hondureños (INE, 2013) en relación a los procesos de comercialización agrícola. El análisis institucional a esta escala resulta relevante para dimensionar y comprender la complejidad que rodea este ámbito en el país.

En este segmento se logró identificar diferentes puntos críticos, áreas de oportunidad y principales desafíos, así como proporcionar una base sólida para proponer iniciativas de ajuste o resolución de problemáticas sociales o económicas en el sector agrícola. El rediseño institucional a través de la limitación de algunas áreas de intervención, potenciando otras y creando nuevos arreglos institucionales son algunas de las acciones a emprender.

Asimismo, en esta esquematización, a pesar de encontrar aspectos positivos como la existencia de un marco jurídico robusto, convenios nacionales para regular comercialización de granos básicos y proteger al productor, priorización de cadenas o rubros agrícolas, espacios de interlocución sectorial, entre otros. También se evidenciaron deficiencias en materia de coordinación multisectorial entre las instituciones identificadas.

Esta descoordinación puede manifestarse en la falta de comunicación efectiva, duplicación de esfuerzos o incluso conflictos de intereses entre las instituciones. Identificar estas brechas de coordinación es fundamental, ya que pueden obstaculizar el desarrollo eficiente de la comercialización agrícola y afectar la resolución de problemáticas en el sector.

Uno de los hallazgos notables en el análisis institucional es la ausencia o falta de utilización especializada del Consejo de Desarrollo Agropecuario (CODA) en la temática de la comercialización agrícola. Si bien el CODA tiene el potencial de ser un organismo clave para la promoción del desarrollo agrícola y la coordinación de acciones entre diversas instituciones, su limitada participación o enfoque en esta área específica puede resultar en la pérdida de oportunidades para abordar desafíos críticos en el mercado agrícola. Es imperativo abordar estos problemas de coordinación y la falta de utilización especializada del CODA. Esto podría lograrse mediante el fortalecimiento de mecanismos de colaboración entre instituciones y promoviendo la integración de los temas de comercialización agrícola al interior de la agenda del CODA. Al hacerlo, se facilitaría el intercambio de conocimientos, recursos y mejores prácticas entre los actores involucrados.

1.5 Financiamiento y gestión de riesgos

Una adecuada política de financiamiento y gestión de los riesgos en el sector agrícola influye de manera significativa en la viabilidad de las actividades inherentes a la producción primaria, transformación y comercialización de productos de origen biológico. El acceso a recursos a través del financiamiento configura un factor determinante en el desarrollo de proyectos agrícolas, máxime si se trata de pequeño o medianos agricultores. Asimismo, el acceso a mecanismos de mitigación de riesgos a través de seguros agrícolas contra posibles afectaciones climáticas, biológicas, de orden público, entre otras, favorecen la viabilidad de las



actividades agrícolas, así como su crecimiento sostenido en el tiempo. Así las cosas, resulta relevante analizar el impacto de estos factores en la agricultura hondureña y examinar las distintas estrategias y experiencias que se han implementado en el país, además de la dinámica de presentación de garantías crediticias y priorización de la población objetivo como sujetos de crédito.

1.5.1 Marco legal y normativo

Entre las normativas que rodean este sector están se destacan leyes que van desde establecer el marco regulatorio para las instituciones financieras en Honduras, así como el establecimiento de requisitos de operación para los bancos y grupos financieros, las garantías crediticias, el mercado de valores y las tasas de usura en el país. En la Tabla 9 se relaciona la legislación más relevante en la materia.

Tabla 9. Marco normativo del Sistema Financiero en Honduras.

Normativa	Decretos	Descripción
Ley del Sistema Financiero	129-2004 160-2016	Establece el marco legal y regulatorio para las instituciones financieras en Honduras, incluyendo bancos, cooperativas de crédito, financieras y otras entidades financieras. Regula sus operaciones, requisitos de capital, gobernanza y supervisión.
Ley de Bancos y Grupos	170-1995	Establece los requisitos y regulaciones específicos para los bancos y grupos financieros en Honduras, incluyendo las autorizaciones para operar, la supervisión y control de sus actividades financieras.
Ley de Seguros y Reaseguros	22-2001	Regula la industria de seguros y reaseguros en Honduras, estableciendo los requisitos para las compañías aseguradoras, las coberturas ofrecidas y las regulaciones para proteger a los asegurados.
Ley del Sistema Nacional de Garantías Mobiliarias	182-2009	Establece un marco para el registro de garantías mobiliarias, como bienes muebles, equipos y maquinarias, lo que permite a las empresas y agricultores utilizar estos activos como garantía para acceder a créditos y financiamiento.
Ley Monetaria y Orgánica del BCH	53-1950 228-1996 248-2002 111-2004	Rige el funcionamiento y atribuciones del Banco Central de Honduras, el cual es responsable de implementar y supervisar la política monetaria y cambiaria del país.
Ley de Tarjetas de Crédito	106-2006	Regula el uso y emisión de tarjetas de crédito en Honduras, estableciendo normas para las instituciones financieras y protección al consumidor.
Ley de Mercado de Valores	8-2001	Regula el mercado de valores en Honduras, incluyendo la emisión y comercialización de valores, como bonos y acciones, y protege los derechos de los inversionistas.

Continúa en la siguiente página →



Normativa	Decretos	Descripción
Ley de Créditos Usurarios	100-1962	Establece la regulación entorno a la fijación de tasas de interés máximo en Honduras.
Ley de Cajas de Ahorro y Crédito Rural	201-1993	Establece el marco legal para la creación y funcionamiento de las cajas de ahorro y crédito rural en Honduras.
Ley de Crédito Solidario para la Mujer Rural	110-2015	Crea el Programa Nacional de Crédito Solidario para la Mujer Rural (CREDIMUJER), como un programa de emprendimiento cuya finalidad es promover el desarrollo de actividades productivas y de servicios que contribuyan al mejoramiento de sus condiciones de vida personal, familiar y de sus comunidades.

Fuente: elaboración propia.

Por otra parte, Honduras carece de una normativa que establezca una clasificación formal de los productores agropecuarios, lo cual dificulta la segmentación y priorización adecuada en la entrega de subvenciones, bonos, créditos y otros incentivos financieros y técnicos por parte del Estado. Asimismo, la aprobación de proyectos de fomento y desarrollo agrícola se ve limitada al no contar con una definición clara de los productores que requieren mayor apoyo.

Datos del Instituto Nacional de Estadísticas de Honduras (INE, 2021) indican que actualmente existe una falta de criterios claros para determinar la elegibilidad de los productores agropecuarios a los diferentes programas gubernamentales. Esta situación resalta la necesidad de establecer una normativa que defina criterios objetivos para la clasificación de los productores.

La definición de la población objetivo de las políticas, planes, programas y proyectos debería estar basarse en una clasificación formal, ya sea mediante la medición de activos, ingresos u otro mecanismo que facilite a las entidades del sector priorizar mejor su oferta institucional.

Esta clasificación facilitaría una distribución más equitativa de recursos y garantizaría que los productores más vulnerables sean beneficiados de manera efectiva. De igual manera, permitiría orientar los recursos públicos hacia las actividades agrícolas que tienen mayor potencial de crecimiento y desarrollo.

Finalmente, a pesar de que se evidenció en el análisis del marco normativo, la creación de algunos programas crediticios, como el de Crédito Solidario para la Mujer Rural (CREDIMUJER), que establece los mecanismos para irrigar crédito entre las mujeres rurales, se identificó la ausencia de una legislatura que integre los aspectos más relevantes en materia de financiamiento y gestión de riesgos para uso exclusivo del sector agropecuario hondureño. Lo cual obliga al gobierno y a las entidades financieras, ante cualquier intención de crear nuevos programas de acceso al financiamiento, seguros agrícolas o cualquier incentivo financiero, la necesidad de emitir legislaturas particulares, que terminan por desgastar el sistema de operación y vuelve tedioso cualquier trámite en materia de innovación financiera de las instituciones.



1.5.2 Barreras de acceso al crédito y seguro agrícola en Honduras

Honduras es un país con una fuerte tradición agrícola, pero los pequeños productores del país a menudo enfrentan dificultades para acceder a crédito y al seguro agrícola. Según (INE, 2019), el 70% de los productores agropecuarios hondureños no tienen acceso a crédito. Esta situación se debe a una serie de factores, incluyendo la falta de garantías, la falta de información, y los altos costos de los créditos. El Estado hondureño ha implementado una serie de programas para promover el acceso al crédito para los pequeños productores, pero aún queda mucho trabajo por hacer para mejorar esta situación. Los principales motivos para la falta de acceso al crédito son:

- Falta de garantías pues los pequeños productores suelen no tener garantías suficientes para acceder a créditos de las instituciones financieras tradicionales.
- Falta de acceso a la información debido a que usualmente los pequeños productores no suelen informarse sobre los programas de crédito disponibles o los requisitos de acceso solicitado por los mismos.
- Altos costos de los créditos pues los productores suelen tener que pagar tasas de interés elevadas por los créditos que obtienen, lo que dificulta su capacidad de pago.
- Reportes en las centrales de riesgo debido al impago de obligaciones financieras adquiridas previamente.

Asimismo, al igual que el financiamiento, el acceso al seguro agrícola, aunque cumple con un rol preponderante en el sector, se ha visto significativamente limitado en Honduras. Un seguro agrícola adecuado puede favorecer la protección de los agricultores en la mitigación de riesgos climáticos, biológicos, comerciales y/o de orden público. Sin embargo, al evaluar las experiencias hondureñas, se identifican debilidades en el sistema. Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas de Honduras (INE, 2021), solo un 10% de los productores agrícolas en el país cuenta con seguro agrícola. Esto resalta la necesidad de fortalecer en el país la participación de entidades aseguradoras y reaseguradoras, la creación de incentivos financieros para el fomento de una cultura de aseguramiento agrícola entre agricultores, la creación de seguros agrícolas, así como el diseño de mecanismos innovadores de análisis y distribución de riesgo. Máxime cuando Honduras es uno de los países con mayores afectaciones en la región por efecto de la variabilidad climática. Resulta imperativo para el país el fortalecimiento de la resiliencia del sector agrícola a través de estos mecanismos, favoreciendo el desarrollo económico y la seguridad alimentaria de diferentes zonas del país.

El acceso al seguro agrícola ha enfrentado diversas dificultades que han limitado su adopción y efectividad. A continuación, se describen algunas de ellas:

- Falta de conciencia y conocimiento sobre los beneficios del seguro agrícola entre los agricultores pues muchos pequeños y medianos productores desconocen la existencia de programas de seguro agrícola o no comprenden completamente cómo funcionan, lo que hace que no consideren esta opción como una medida de protección para sus cultivos.



- Incumplimiento en las condiciones de acceso al seguro debido a factores como el tamaño de la explotación agrícola o ubicación geográfica.
- Capacidad de pago de los agricultores pues los costos de los seguros pueden ser prohibitivamente altos para los pequeños agricultores, lo que limita su capacidad para contratar pólizas. Lo anterior debida a la baja cultura de aseguramiento que impide que las aseguradoras distribuyan el riesgo y reduzcan las primas de aseguramiento.
- Disponibilidad limitada de productos de seguros agrícolas específicos para las necesidades de los agricultores. Los seguros existentes pueden no cubrir todas las variedades de cultivos o eventos específicos que los agricultores enfrentan, lo que reduce su atractivo y utilidad.
- Falta de infraestructura y servicios financieros en áreas rurales también puede dificultar el acceso a estas soluciones de protección.

Para mejorar el acceso al seguro agrícola en Honduras, se requiere un esfuerzo coordinado entre el gobierno, las instituciones financieras, las aseguradoras y las organizaciones agrícolas. Es fundamental crear programas de seguro agrícola adaptados a las necesidades de los agricultores y ofrecer capacitación y asistencia técnica para aumentar la comprensión y confianza en estas soluciones.

Además, es necesario implementar políticas que faciliten la participación de aseguradoras y reaseguradoras en el mercado agrícola, lo que podría ayudar a reducir los costos y mejorar la cobertura del seguro.

1.5.1 Crédito agrícola bancario y no bancario

El acceso al crédito agrícola es un elemento crucial para el desarrollo del sector agrícola en cualquier país. Al respecto, Honduras se enfrenta a diversos desafíos que requieren una evaluación detallada con las instituciones intervinientes desde el análisis del mercado, planeación presupuestal, análisis y mitigación de riesgos y protocolos de atención al usuario, entre otros. En promedio, las tasas de interés varían entre un 3,47% y 44,57% efectivo anual (CNB, 2023). Sin embargo, en el año 2021, esta se ubicó en un promedio anual de 14,2% para préstamos agrícolas bancarios (BCH, 2021) y en una cifra cercana al 36% en préstamos no bancarios. Lo anterior, denota una compleja situación para la agricultura puesto que, a nivel general, este es un sector que a tasas de interés superiores al 12% anual empieza a tener dificultades de viabilidad financiera.

El crédito agrícola bancario en Honduras se refiere a los préstamos y líneas de crédito otorgados por instituciones financieras reguladas, como bancos comerciales y cooperativas de crédito. Estas entidades ofrecen servicios financieros a los agricultores y productores agropecuarios para financiar sus actividades productivas, adquisición de insumos, maquinaria agrícola y otros gastos relacionados con sus operaciones. Las principales dificultades en la estructura de financiamiento de estas entidades esta la falta de garantías por parte de los agricultores, la percepción de riesgo por parte de las instituciones financieras y la limitada disponibilidad de productos de crédito adaptados a las necesidades del sector agrícola.



De otro lado, respecto al crédito agrícola no bancario, que se refiere a la financiación proporcionada por entidades no reguladas por el sistema financiero tradicional, como las ONG, cooperativas no financieras, proveedores de insumos agrícolas y otros actores no bancarios. Estas entidades ofrecen crédito a los agricultores y productores agrícolas para apoyar sus actividades productivas.

El crédito agrícola no bancario ha sido una alternativa importante para muchos agricultores, especialmente aquellos que tienen dificultades para acceder al crédito bancario debido a limitaciones de garantías o a su ubicación geográfica. Sin embargo, también enfrenta desafíos, como tasas de interés más altas y una menor disponibilidad de recursos en comparación con las instituciones financieras reguladas.

1.5.2 Tasas de interés

La Política Monetaria y Fiscal de Honduras es gestionada por el Banco Central de Honduras (BCH), una entidad que tiene el objetivo de mantener la estabilidad de precios y controlar la inflación, buscando un entorno económico equilibrado y propicio para el crecimiento sostenible. El BCH utiliza la tasa de interés de política monetaria como una de sus principales herramientas. La tasa de interés de política monetaria es la tasa a la que el BCH presta dinero a las instituciones financieras del país, y es conocida como la “Tasa de Política Monetaria” o “Tasa de Referencia”.

El Banco Central ajusta la tasa de referencia en función de las condiciones económicas del país. Por ejemplo, si la economía está experimentando un crecimiento acelerado y existe el riesgo de un aumento significativo en la inflación, el BCH puede aumentar la tasa de referencia para desacelerar el gasto y la demanda agregada, lo que ayuda a controlar la inflación.

Por otro lado, si la economía está desacelerando y hay riesgo de deflación o una actividad económica insuficiente, el BCH puede reducir la tasa de referencia para estimular el consumo y la inversión y promover el crecimiento económico.

Es importante destacar que las decisiones sobre la tasa de referencia se toman en función de un análisis exhaustivo de las condiciones económicas y las perspectivas, y que el BCH comunica sus decisiones y objetivos para mantener la estabilidad financiera y el crecimiento económico.

De otro lado, la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) establece regulaciones y lineamientos que influyen en la fijación de las tasas de interés por parte de las entidades financieras, con el objetivo de promover la estabilidad del sistema financiero y proteger los intereses de los clientes. Estas regulaciones pueden incluir aspectos relacionados con la transparencia de las tasas de interés, límites a las tasas que pueden ser cobradas, y mecanismos para prevenir prácticas abusivas o desleales.

Además, la CNBS también realiza análisis y monitoreo de las condiciones del mercado financiero y económico, lo que puede influir en las decisiones sobre las tasas de interés de política monetaria establecidas por el BCH. Como se dijo antes, la política monetaria y las decisiones del BCH sobre la tasa de interés de referencia pueden influir en las tasas de interés



de las instituciones financieras dirigidas a los clientes, ya que la tasa de referencia sirve como guía para fijar tasas en el mercado.

Así las cosas, a pesar de que en Honduras no existe una regulación de las tasas de interés, salvo para el caso de las tarjetas de crédito, la tasa de interés se calcula mediante el análisis de los costos de los recursos, de las primas de riesgo y finalmente del comportamiento del mercado por dinámica de oferta y demanda de los productos financieros disponibles entre las entidades financieras.

Finalmente, cabe destacar el papel del Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI) en la irrigación de crédito agrícola, pues esta entidad financiera de segundo piso, mediante la Resolución de sesión extraordinaria CD-107-14-E/2023, aprobó la suscripción de un contrato de administración de un fondo de inversión para atender los programas de financiamiento a los sectores productivos. Este contempla un producto financiero denominado “Seguridad Alimentaria”, con una tasa de interés anual del 4%, configurándose como una de las más baratas del mercado. Esta línea financia la producción vegetal, producción animal, tecnología agropecuaria, agroindustria y un componente de comercialización denominado agro mercados. El Banco de Desarrollo Agrícola de Honduras (BANADESA) por su parte, tiene líneas de Crédito que van desde el 2,5% anual para granos básicos, hasta el 12% en líneas de silvicultura, maquinaria, entre otros.

Es relevante resaltar que esta tasa de interés ejerce presión el mercado financiero y favorece la disminución de las tasas de interés de los demás intermediarios financiero. Es de anotar que BANHPROVI, al ser un banco de segundo piso, presta los recursos a los bancos a una tasa de interés del 1% anual (tasa de redescuento) dándoles un margen de intermediación del 3% anual. Los beneficiarios de esta línea son personas naturales, comerciantes individuales y otras personas jurídicas que desarrollen cualquier actividad mencionada anteriormente. Asimismo, BANHPROVI cuenta con otros productos financieros especializados en comercialización de café, granos básicos, hortalizas y café para exportación con tasa de interés al usuario final del 7% anual.

1.5.3 Garantías crediticias

En Honduras, existen diferentes tipos de garantías crediticias que pueden ser utilizadas por los agricultores para obtener préstamos. Estos tipos de garantía incluyen las cauciones personales, hipotecas, garantías mobiliarias y garantías de gobierno. El acceso a este tipo de garantías para los créditos agrícolas es un aspecto desafiante en la colocación de préstamos principalmente entre pequeños y medianos productores.

Al respecto el estado hondureño ha implementado iniciativas para promover el acceso al crédito agrícola. Entre lo más destacado se encuentra el Fondo de Garantía Agrícola (FAGRE) que garantiza hasta en un 50% los préstamos a los agricultores que no pueden obtener préstamos de los bancos comerciales. Este fondo está orientado a los Micro, Pequeños y Medianos Productores del Sector Agropecuario, con el propósito de facilitar el acceso al financiamiento de proyectos en materia de producción, comercialización, transformación de materia prima y capitalización, concediendo la garantía requerida en los créditos otorgados por



el Sistema Financiero. Dicho fondo es administrado por Confianza Sociedad Administradora de Fondos de Garantías Recíprocas S.A. de C.V. (Confianza SA- FGR), una organización privada que administra fondos de garantías estructurados con recursos público-privados. A la fecha, ha otorgado 53.722 garantías por un monto movilizado superior a los 3.200 millones de lempiras.

Finalmente, cabe resaltar el uso de las garantías solidarias que son esencialmente implementadas a través de las Cajas de Crédito y Ahorro Rurales. Estas se refieren a un sistema de garantías en el que grupos de personas se comprometen a respaldar el cumplimiento de una obligación financiera. En este sistema, cada miembro del grupo se convierte en un aval para los otros miembros, lo que significa que, si uno de ellos no puede cumplir con el pago de la deuda, los demás se comprometen a cubrir esa falta. La garantía solidaria es una herramienta utilizada para ampliar el acceso al crédito a personas que podrían no tener activos suficientes para ofrecer como garantía en préstamos tradicionales. Las características principales de la garantía solidaria son:

- **Responsabilidad conjunta:** Cada miembro del grupo es solidariamente responsable de pagar la deuda en su totalidad. Esto significa que, si un miembro no cumple con sus pagos, los demás miembros deben cubrir la parte faltante.
- **Responsabilidad ilimitada:** La garantía solidaria no se limita a un monto específico. Cada miembro es responsable del total del préstamo en caso de incumplimiento.
- **Efecto de presión social:** La relación entre los miembros del grupo crea un fuerte incentivo para que todos cumplan con sus compromisos financieros, ya que el incumplimiento de uno podría afectar negativamente a todos.
- **Evaluación grupal:** Antes de otorgar un préstamo, las instituciones financieras evalúan cuidadosamente al grupo y su capacidad para colaborar y respaldar deudas mutuas.

La garantía solidaria ha sido una estrategia efectiva para ampliar el acceso al crédito en comunidades donde los activos son limitados y donde la confianza y la cooperación entre los miembros del grupo son altas. Esta herramienta permite que personas que normalmente serían excluidas del sistema financiero puedan acceder a financiamiento para iniciar o expandir actividades productivas, contribuyendo así al desarrollo económico de comunidades vulnerables.

1.5.4 Convenios tripartita

Un acuerdo comercial tripartita es un tipo de contrato en el que tres partes participan y establecen los términos y condiciones para una transacción específica. En este caso particular, las tres partes involucradas son una industria compradora, un productor-proveedor y una entidad financiera. La industria compradora es una empresa o entidad que necesita adquirir ciertos productos o servicios para su operación o producción, el productor-proveedor es el que suministra los productos o servicios a la industria compradora y la entidad financiera es una institución que facilita el financiamiento para la operación. En el acuerdo tripartita, el productor-proveedor y la industria compradora establecen las condiciones de la venta de los productos o servicios, incluyendo el precio, cantidad, calidad y otros términos comerciales relevantes. Sin



embargo, para asegurar el cumplimiento de la obligación de pago, se incluye una cláusula mediante la cual el productor-proveedor cede o transfiere a la entidad financiera los derechos económicos derivados de la venta. Esto significa que, en lugar de que la industria compradora realice el pago directamente al productor-proveedor, el pago se realiza a través de la entidad financiera, quien se encarga de cobrar la obligación. De esta manera, se brinda mayor seguridad a ambas partes: la industria compradora puede estar segura de que los productos o servicios serán entregados, y el productor-proveedor tiene la garantía de que recibirá el pago de la venta a través de la entidad financiera.

Este tipo de acuerdo tripartita con la cesión de derechos económicos puede ser beneficioso para todas las partes involucradas, ya que se establecen mecanismos de protección y se asegura el cumplimiento de la transacción comercial. Es importante que todas las partes estén de acuerdo con los términos y condiciones del acuerdo y que se redacte un contrato claro y detallado que refleje las responsabilidades y derechos de cada una de ellas. Instrumentos financieros actuales Al respecto, en Honduras existen varios modelos que trabajan los convenios tripartita para irrigar crédito agrícola entre los productores. Por ejemplo, el IHMA y otras agroindustrias como la compañía procesadora de yuca, camote y plátano INALMA, avanzan en la implementación de estos modelos con bancos privados, cooperativas de crédito y ahorro, así como con el Banco de Desarrollo Agrícola de Honduras (BANADESA).

1.5.5 Seguro agrícola

El sector agrícola es uno de los sectores más vulnerables a los riesgos climáticos y biológicos, como las sequías, inundaciones, plagas y enfermedades. Los seguros agrícolas son una destacada herramienta para ayudar a los agricultores a reducir los riesgos asociados a la actividad agrícola. Estos seguros pueden proporcionar a los agricultores una compensación económica en caso de que ocurra un evento que cause daños a sus cultivos o infraestructura agrícola. Esto puede ayudar a los agricultores a mantener sus ingresos y a evitar la ruina financiera.

En Honduras, el sector de seguros agrícolas aún se encuentra en desarrollo y a pesar de que distintos gobiernos y el sector privado han realizado esfuerzos para promover el desarrollo de los seguros agrícolas, estos han sido aún insuficientes ante una creciente crisis de variabilidad climática en el país. Como se mencionó anteriormente, existen diferentes barreras de acceso al seguro agrícola. Sin embargo, el Estado y otros organismos como la CNBS y el Banco Mundial, actualmente, se encuentran avanzando el diseño de estrategias de aseguramiento dirigidas principalmente a los pequeños agricultores informales y orientadas a dar mayor al seguro, incluyendo otros aspectos complementarios como la asistencia técnica, diferentes tipos de coberturas, financiamiento e incluso involucrar el mercado de valores.

De otro lado, a pesar de que existen distintas aseguradoras y reaseguradoras en el país, todas estas son de carácter privado, lo cual impide que el Estado participe en el mercado de seguros y contribuya, por ejemplo, a la disminución del valor primas con una política de inclusión para pequeños productores. Según BNAmericas (2015), el sector agrícola atribuye la baja penetración en este mercado a los altos costos de las primas y a la escasa cultura



aseguradora. Debido a los efectos de la variabilidad climática en las cosechas, las instituciones financieras han empezado a solicitar a los productores contar con seguros agrícolas, los cuales son provistos por pocas compañías en el país. El seguro para los cultivos más riesgosos como el maíz y frijol representan hasta el 13% de la inversión de un productor, lo que implica una proporción relativamente elevada (Prograno, 2015).

1.5.5.1 Análisis de riesgos y coberturas ofrecidas

En el contexto de seguros agrícolas en Honduras, se utilizan diversas metodologías para analizar los riesgos climáticos y biológicos que pueden afectar la producción agrícola. Estas metodologías buscan evaluar los posibles impactos de eventos climáticos adversos, como sequías, inundaciones, tormentas, así como riesgos biológicos como plagas y enfermedades, en los cultivos asegurados. Algunas de las metodologías utilizadas son:

- **Análisis histórico:** Se examinan datos climáticos y biológicos históricos para identificar patrones y tendencias que puedan indicar la probabilidad y magnitud de eventos adversos en determinadas regiones y cultivos. Esto ayuda a anticipar riesgos y establecer estimaciones de pérdidas potenciales.
- **Modelos climáticos y biológicos:** Se utilizan modelos matemáticos y estadísticos para simular escenarios climáticos y biológicos, lo que permite prever posibles efectos en los cultivos. Estos modelos pueden incluir factores como temperaturas, precipitaciones, humedad y propagación de plagas.
- **Sistemas de información geográfica (SIG):** Los SIG se utilizan para integrar datos geoespaciales, climáticos y biológicos con información sobre la distribución de cultivos. Esto permite una evaluación precisa de la exposición de los cultivos a riesgos específicos en ubicaciones particulares.
- **Índices climáticos:** Se desarrollan índices basados en variables climáticas, como índices de sequía o lluvias extremas, que pueden utilizarse como indicadores para activar el pago de indemnizaciones si los valores superan ciertos umbrales.
- **Monitoreo en tiempo Real:** Se utilizan tecnologías de monitoreo en tiempo real, como sensores y satélites, para recopilar datos continuos sobre condiciones climáticas y biológicas en áreas agrícolas. Esto permite una respuesta rápida a eventos adversos.
- **Evaluación de riesgo agroclimático:** Se integran datos climáticos y agrícolas para cuantificar los riesgos asociados con eventos climáticos y biológicos en términos económicos, ayudando a calcular las posibles pérdidas y ajustar las primas de seguros.

Estas metodologías son fundamentales para determinar las primas de seguros, establecer umbrales de activación de indemnizaciones y tomar decisiones informadas sobre la gestión de riesgos en los seguros agrícolas en Honduras. La combinación de enfoques permite una evaluación más precisa y una gestión efectiva de los riesgos climáticos y biológicos que enfrentan los agricultores en el país.

En cuanto a las coberturas, existen distintos tipos de productos. En general, se centran en asegurar la inversión con ajuste a la cosecha, mediante el cual se asegura la inversión del



productor desde el establecimiento del cultivo hasta la recolección de la producción. Este es ideal para asegurar hortalizas, melón, sandía, granos básicos. Asimismo, están los seguros por planta, que aseguran el valor por planta de una plantación de cultivos perennes, tales como banano, plátano, palma africana, cítricos, entre otros. Además, las pólizas ofrecidas en el mercado suelen contar con coberturas multirriesgo que incluyen los siguientes amparos: inundaciones, sequía, exceso de lluvias, huracanes, vientos fuertes, bajas temperaturas, Heladas y granizo.

1.5.6 Entidades financieras y de aseguramiento

El ecosistema de instituciones involucradas en el financiamiento y gestión de riesgos en la comercialización agrícola de Honduras es diverso y complejo. Desde entidades financieras hasta organismos gubernamentales y organizaciones no gubernamentales, cada actor tiene un rol específico en el desarrollo del sector agrícola. Además, instituciones académicas y organizaciones internacionales de desarrollo también tienen un papel en la implementación de programas y proyectos para mejorar la eficiencia y sostenibilidad del sector. Este análisis permitirá comprender cómo la colaboración entre estas instituciones puede potenciar el financiamiento y la gestión de riesgos en la comercialización agrícola hondureña. Entre las entidades financieras y de aseguramiento más relevantes están los bancos comerciales, financieras, cooperativas de ahorro y crédito, cajas rurales, aseguradoras y reaseguradoras.

1.5.6.1 Bancos comerciales y financieras

Honduras cuenta con dos entidades financieras estatales, el Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI), un banco de desarrollo que tiene como propósito promover el desarrollo económico y social del país a través de la provisión de financiamiento y servicios financieros para la producción, la vivienda y otros proyectos de desarrollo. De igual manera, aunque la fortaleza de BANHPROVI radica en funcionar como un banco de segundo piso, este también cuenta con una cobertura de atención directa al usuario, colocando prestamos de vivienda como banco de primer piso. De otro lado, está el Banco de Desarrollo Agrícola de Honduras (BANADESA), que es un banco de desarrollo con la misión de fomentar el desarrollo del sector agrícola y agroindustrial en el país mediante la provisión de servicios financieros, créditos y préstamos a agricultores, productores rurales y otros actores involucrados en actividades agrícolas. De acuerdo con este diagnóstico, se logró identificar que BANADESA se encuentra en estado de recuperación con un evidente aumento presupuestal que pasó a inicios del 2022 de 458,7 millones de lempiras a 1.457,2 millones con una ejecución del 87,7% a finales del año. Comportamiento que permitió aumentar el presupuesto para 2023 con alrededor de 2.400 millones de lempiras.

Según lo anterior, aunque el país tiene entidades financieras propias, el diagnóstico también evidenció la ausencia de sinergias institucionales funcionales entre BANHPROVI y BANADESA para colocar préstamos con tasas de interés blandas para los agricultores hondureños. Situación que se configura como una relevante oportunidad para el sector en el futuro. En cuanto a la banca privada, a la fecha y según la CNBS (2023), en el país están constituidos



formalmente 15 bancos comerciales y 10 financieras. A continuación, se relacionan (incluyendo BANHPROVI y BANADESA):

Tabla 10. Bancos de desarrollo, comerciales y financieras en Honduras.

Entidad financiera	Tipo	Tasa de interés mín*	Tasa de interés máx*
Bancatlán	Banco comercial	4,0000 %	47,9700 %
Banco de Honduras	Banco comercial	5,9500 %	13,8500 %
Banco de Occidente	Banco comercial	0,0000 %	46,0000 %
Bancotrab	Banco comercial	4,0000 %	26,0000 %
Ficensa	Banco comercial	8,0000 %	42,0000 %
Banhcafé	Banco comercial	0,0000 %	47,9700 %
Banpaís	Banco comercial	4,0000 %	47,9700 %
Ficohsa	Banco comercial	4,0000 %	47,9700 %
Lafise	Banco comercial	0,0000 %	47,9700 %
Banco Davivienda	Banco comercial	0,0000 %	47,9700 %
Promerica	Banco comercial	0,0001 %	47,9700 %
Banco Popular	Banco comercial	7,0000 %	62,4900 %
BAC Credomática	Banco comercial	4,7500 %	47,9700 %
Banrural	Banco comercial	7,0000 %	50,0000 %
BANHPROVI	Banco de desarrollo	4,0000 %	7,0000 %
BANADESA	Banco de desarrollo	12,0000 %	2,5000 %
Cofisa	Financiera	4,0000 %	36,0000 %
Codimersa	Financiera	4,0000 %	21,0000 %
Credi Q	Financiera	0,0000 %	75,0000 %
Arrendamiento Atlántida	Financiera	8,5000 %	15,0000 %
Cofinter	Financiera	5,0000 %	28,0000 %
FPC	Financiera	Sin información	Sin información
Finsol	Financiera	14,7500 %	60,0000 %
Finisa	Financiera	14,0000 %	29,0000 %
Finca Honduras	Financiera	16,0000 %	60,0000 %
ODEF Financiera SA	Financiera	0,0100 %	50,0000 %

Fuente: CNBS (2023)

*Cifras expresadas en porcentaje anual en préstamos, descuentos y negociaciones y tarjetas de crédito.



1.5.6.2 Cooperativas de ahorro y crédito (CAC)

Las CAC son instituciones financieras que operan bajo el principio de cooperación entre sus miembros. Estas cooperativas ofrecen servicios de ahorro, crédito y otros productos financieros a sus socios, que generalmente son agricultores, pequeños empresarios y miembros de comunidades locales. Son supervisadas por el Consejo Nacional de Supervisión de Cooperativas (CONSUCOOP), están reguladas por la CNBS y tienen un enfoque en promover la inclusión financiera y el acceso al crédito para segmentos de la población que podrían tener dificultades para acceder a servicios financieros en instituciones tradicionales. En Honduras, según CONSUCOOP (2023), existen 90 CAC supervisadas y están distribuidas por casi todo el territorio nacional. Asimismo, en el país hay instituciones secundarias, como la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras (FACACH), en la que están afiliadas CAC con alrededor de 850 mil socios.

1.5.6.3 Cajas rurales

Estas son instituciones financieras que operan en áreas rurales y se dedican a brindar servicios financieros, especialmente a pequeños agricultores y comunidades rurales. Estas cajas rurales tienen un enfoque en promover la inclusión financiera en áreas remotas donde el acceso a servicios bancarios tradicionales puede ser limitado. Tienen como objetivo principal ofrecer servicios de ahorro, crédito y otros productos financieros a la población rural, ayudando así a mejorar la calidad de vida y el desarrollo económico en esas áreas. Estas instituciones se rigen por regulaciones y supervisión de la CNBS en Honduras y tiene su fundamento legal en la Ley de Modernización y Desarrollo del Sector Agrícola, promulgada en 1992 y en la Ley de Cajas de Crédito y Ahorro Rural de 1993.

Las cajas rurales se consideran una alternativa valiosa para los agricultores y habitantes de zonas rurales que pueden tener dificultades para acceder a servicios financieros en instituciones bancarias convencionales debido a su ubicación geográfica, falta de garantías u otras limitaciones. Al estar presentes en estas comunidades, las cajas rurales pueden entender mejor las necesidades de los clientes y adaptar sus productos y servicios en consecuencia.

Estas instituciones juegan un papel importante en el desarrollo de la economía rural, ya que contribuyen al financiamiento de actividades agrícolas, mejoras en la infraestructura local y al crecimiento económico de estas áreas. Además, las cajas rurales fomentan el ahorro y la inversión local, promoviendo la estabilidad financiera de las comunidades.

Según FUNDER (2023), organismo que atiende con asistencia técnica y financiamiento a 670 cajas rurales, la cartera morosa en estas instituciones no supera 5%. Cifra relativamente baja para el promedio de morosidad en otras entidades financieras. Cabe recordar que el sistema de garantías de crédito en estas instituciones se basa en la colaboración y las garantías solidarias (explicado en el numeral 1.5.3).

1.5.6.4 Aseguradoras y reaseguradoras

A diferencia del sector bancario, en Honduras se ha observado la falta de una reaseguradora propiedad del Estado, lo que afecta la confianza en el sector de seguros agrícolas en el país



por parte de las aseguradoras. La presencia de una entidad de reaseguro estatal podría generar una serie de beneficios sustanciales, contribuyendo a una mayor estabilidad y sostenibilidad del mercado asegurador en el sector agrícola. Esta entidad podría actuar como un amortiguador frente a eventos climáticos adversos u otras situaciones de riesgo, lo que a su vez fortalecería la resiliencia de los agricultores y la seguridad alimentaria del país en épocas de fuertes afectaciones por la variabilidad climática.

Sin embargo, aunque es escasa la oferta y la variedad de productos de aseguramiento agrícola disponibles en el mercado hondureño, se cuenta con al menos 2 aseguradoras que trabajan con este tipo de instrumentos de mitigación de riesgos. Asimismo, hay presencia de al menos 7 reaseguradoras en el país. En la Tabla 11 se relacionan las que mayor participación denotan en el mercado.

Tabla 11. Aseguradoras y reaseguradoras en Honduras.

Nombre	Tipo
Seguros Atlántida - Invatlan	Aseguradora
Davivienda	Aseguradora
<i>Múnich RE</i>	Reaseguradora
<i>Swiss RE</i>	Reaseguradora
<i>Hannover RE</i>	Reaseguradora
Patria RE	Reaseguradora
<i>Trans RE</i>	Reaseguradora
<i>Validus Group</i>	Reaseguradora
<i>Scor</i>	Reaseguradora

Fuente: Elaboración propia basado en la oferta de seguros agrícolas disponible e información de la CNBS (2023)





Capítulo 2

Estrategia Nacional Sectorial de Agricultura por Contrato de Honduras (ENSACH)



2. Estrategia Nacional Sectorial de Agricultura por Contrato de Honduras (ENSACH)

La vinculación sostenible de los pequeños productores rurales a mercados en crecimiento, en el contexto de una economía abierta, es un reto que Honduras ha intentado alcanzar durante décadas, a través de la ejecución de diversos proyectos públicos y privados que fomentan esquemas de negocios inclusivos entre las empresas privadas y los pequeños productores.

La agricultura por contrato es un sistema de producción agrícola en el que un comprador acuerda comprar una cantidad determinada de producto a un agricultor u organización a un precio predeterminado. El contrato puede especificar la calidad, la cantidad, la fecha de entrega y otros términos del acuerdo. La agricultura por contrato puede ayudar a los agricultores a reducir las cadenas de intermediación, asegurar un mercado, obtener precios más altos y mejorar la calidad de sus productos. También puede ayudar a los compradores a asegurar un suministro estable de productos de alta calidad.

Partiendo del diagnóstico expuesto en el Capítulo 1 y en el marco del desarrollo del Producto 1 de la Misión de Corto Plazo número 27 del Programa de acceso al empleo a través de la mejora de las habilidades laborales y el fomento empresarial en Honduras, también conocido como Euro Empleo, se ha diseñado una estrategia sectorial de comercialización agrícola para Honduras. Iniciativa fundamentada en el esquema de vinculación de los productores agrícolas a los mercados formales. Lo anterior, basado en el modelo de Agricultura por Contrato.

La Estrategia Nacional Sectorial de Agricultura por Contrato para Honduras o ENSACH como se conocerá en adelante, supera la visión de un proyecto puntual y se propone como una estrategia de política estatal entorno a la comercialización agrícola nacional, en la cual participarán todos los programas y entidades multisectoriales que fomenten emprendimientos productivos agrícolas y rurales, así como el desarrollo de espacios de encuentro entre oferta y demanda promovidos por el Estado e incentivos financieros, técnicos y tributarios dirigidos a los actores participantes en las cadenas agrícolas hondureñas.

El objetivo de la ENSACH, será el de reducir la incertidumbre y los riesgos de los procesos de comercialización agrícola, mediante la venta anticipada de la producción de pequeños y medianos productores rurales a la industria, grandes superficies, la gastronomía, plataformas de comercialización, entre otros compradores formales. Propendiendo por una mayor equidad en la distribución de las utilidades producidas a lo largo de la cadena de comercialización agrícola.

2.1 Delimitación del problema

Baja adopción de modelos de negocios agrícolas que articulen comercialmente y de manera directa a los productores con el sector empresarial formal. Profundizando en esta problemática, se establecieron sus principales causas. A continuación, se relacionan:



2.1.1 Baja calidad y requisitos técnicos de productos frente a exigencias de mercado

El bajo acceso a la asistencia técnica que aborde las exigencias de los mercados formales es una de las limitantes para la comercialización de productos agrícolas. La calidad de los productos agrícolas es una de las principales razones para que no se logre el cierre de acuerdos de venta formales. Los productores agrícolas hondureños enfrentan restricciones logísticas para movilizar su producción en las condiciones necesarias para garantizar la sanidad de los productos a costos razonables y en los tiempos de desplazamiento adecuados desde las fincas hasta los mercados destino. Asimismo, la cantidad y frecuencia de entrega, son aspectos que limitan las negociaciones formales, debido a la complejidad operativa que supone para el sector empresarial realizar compras directas de pequeñas cantidades en zonas dispersas y con baja frecuencia. Esto sucede principalmente por la reducida adopción de modelos organizativos y las fallas en la calidad y cobertura de las vías, sumado a la falta de infraestructura logística especializada, como centros de acopio, cadena de frío, secado, centrales de abastos, entre otros.

2.1.2 Desconfianza y desarticulación entre el sector empresarial y productores

La desarticulación entre la oferta y la demanda, generada principalmente por las asimetrías en el intercambio de información, afecta en especial a los pequeños productores agrícolas. Por un lado, estos no obtienen información de primera mano sobre los requerimientos de los consumidores, al tener poca o nula relación con ellos dentro de la cadena de comercialización y, por otro lado, cuentan con poco acceso a la información sobre el mercado formal de productos agrícolas. Lo anterior, debido a que carecen de los medios (tecnologías) y la habilidad para analizarla y usarla, lo que conlleva a que los productores agrícolas tengan una limitada capacidad de elección sobre el canal de comercialización más adecuado para su producción. Adicionalmente, el poco intercambio y aprovechamiento de la información entre la empresa formal y los productores genera desconfianza entre las partes. Desincentivando así su participación en canales de comercialización que promueven la articulación formal.

2.1.3 Limitada capacidad empresarial de productores para cumplimiento de acuerdos comerciales

Para la puesta en marcha y sostenimiento de los negocios agrícolas es fundamental contar recursos económicos que faciliten cubrir los costos de producción y comercialización. Así mismo, la limitada capacidad asociativa y capital social para la conformación de agronegocios competitivos es un obstáculo para la firma de acuerdos comerciales formales. Esto se refleja en la carencia de habilidades como comunicación, liderazgo, gestión de conflictos, negociación y trabajo en equipo. Habilidades esenciales para que crezcan las cadenas de valor agrícolas y agroindustriales, especialmente para los pequeños productores, que necesitan de estas aptitudes para trabajar conjuntamente y construir economías de escala que les permitan competir en los mercados formales, donde participan grandes productores o intermediarios. La elevada dependencia comercial de los pequeños productores al mercado tradicional, donde las



relaciones comerciales están mediadas por intermediarios que, en una considerable proporción, aportan poco valor a la cadena de producción, se debe a los costos que supondrían un cambio cultural entorno a los modelos de producción y comercialización actuales.

2.1.4 Insuficiente capacidad institucional para apoyar el desarrollo de acuerdos comerciales

La descoordinación interinstitucional entorno a la gestión de una comercialización agrícola formal que incluya una oferta pública ordenada y en consonancia con las dinámicas del mercado suponen una de las causas de la ausencia de una capacidad institucional robusta que permita promover una distribución equitativa de las utilidades generadas en las cadenas agrícolas. La necesidad de una articulación de las entidades y programas del sector para realizar una adecuada planeación, seguimiento y evaluación de los instrumentos de política que promuevan el cierre de acuerdos comerciales formales en el sector agrícola es imperativo. De esta manera, se podría determinar si las estrategias implementadas a nivel sectorial e incluso multisectorial, son exitosas y resuelven las dificultades de mercado agrícola, así como la creación de nuevos instrumentos, la identificación de cuellos de botella y el establecimiento de acciones de mejoramiento y/o redireccionamiento en los procesos de planeación estratégica entorno a la formalización comercial.

En resumen, las causas mencionadas previamente conllevan a la participación marginal de los pequeños y medianos productores en mercados competitivos y a asumir altos costos de transacción en logística de las cadenas originados desde la producción. Esto a su vez, provoca la pérdida de oportunidades para que los productores logren cierres de acuerdos de comercialización formal en mercados nacionales y/o internacionales. En la figura 11 se sintetiza esquemáticamente este análisis.

2.2 Objetivo general

Brindar a los pequeños y medianos productores rurales la oportunidad de vender por anticipado su producción agrícola, con términos y condiciones previamente pactados, gestionando para ello acuerdos comerciales con mercados formales, y facilitando el acceso de los productores a servicios de acompañamiento e incentivos específicos, que favorezcan la venta formal de su producción en esquemas de Agricultura por Contrato en Honduras.

2.3 Objetivos específicos

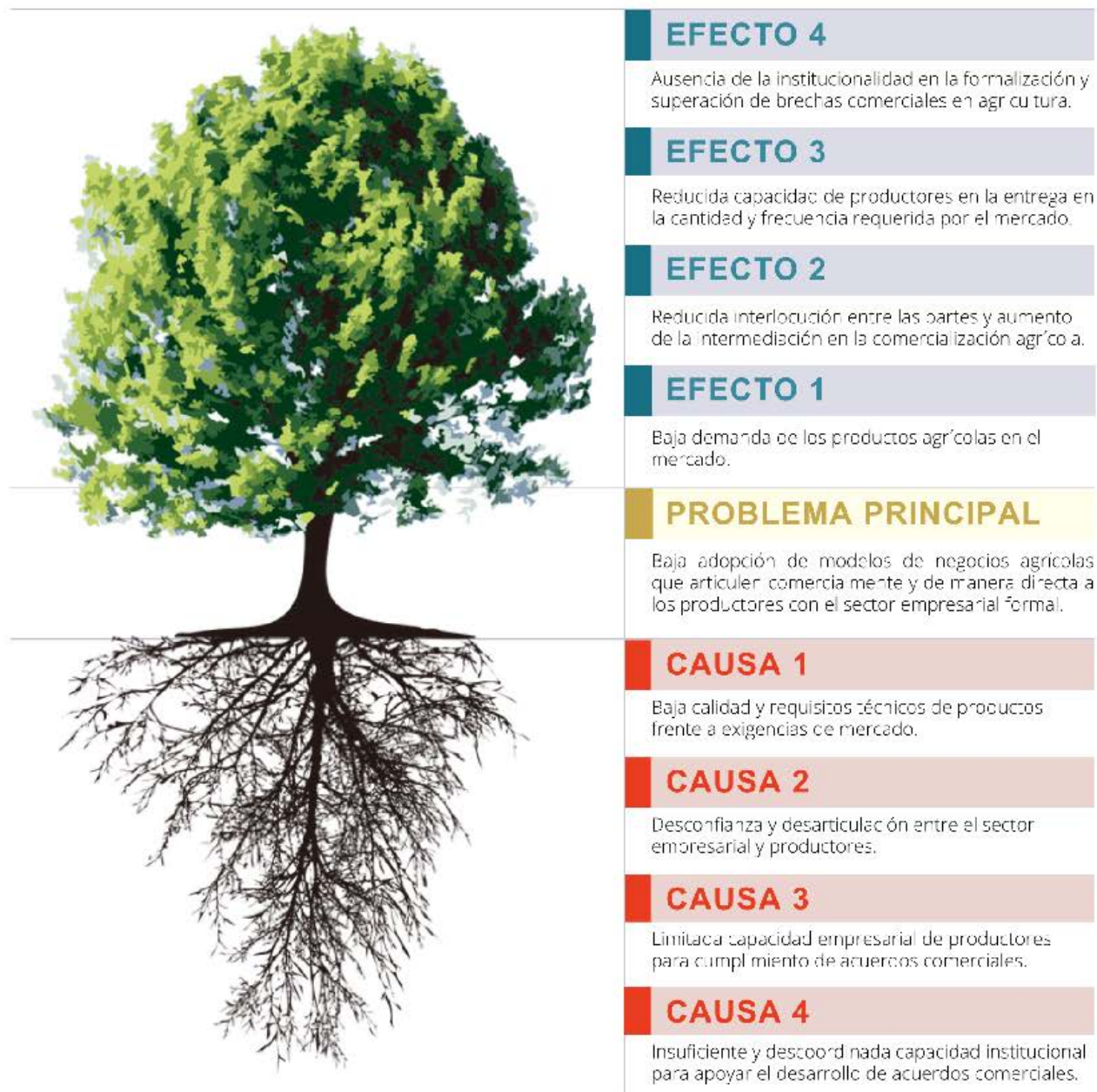
- **OE1:** Mejorar la calidad y características técnicas de los productos, frente a exigencias del mercado.
- **OE2:** Generar confianza y articulación entre el sector empresarial formal y los productores agropecuarios.
- **OE3:** Fortalecer las capacidades empresariales de productores agropecuarios para el cumplimiento de acuerdos comerciales formales.

- **OE4:** Aumentar las capacidades institucionales para apoyar el desarrollo de acuerdos comerciales formales y el acceso de los productores a la oferta institucional.

2.4 Árbol de problemas en la comercialización agrícola hondureña

A continuación, se identifican y sintetizan gráficamente el problema central de la comercialización agrícola formal, sus causas y efectos a través de un esquema de árbol de problemas:

Figura 13. Problema, causas y efectos entorno a la formalización comercial. Árbol de problemas.



Fuente: elaboración propia.



2.5 Principios básicos

Se destacan cinco (5) principios fundamentales que sustentan las áreas de acción de la ENSACH. La confianza emerge como la base de todas las relaciones comerciales y la colaboración efectiva. La autonomía, empodera a individuos y comunidades participantes de la estrategia para tomar decisiones informadas y ejercer su libertad en materia comercial. La legalidad, promueve el cumplimiento de los acuerdos a través del accionar de la institucionalidad normativa del país. El acompañamiento, plantea la participación del Estado para contribuir a la superación de las fallas del mercado mas no para intervenirlo. Y la continuidad, que se refiere a la importancia de dar cumplimiento a los términos pactados para lograr constantes y duraderos procesos de crecimiento y desarrollo en el sector agrícola a través de unas relaciones comerciales sólidas. Juntos, estos principios establecen una base para el desarrollo de un sector agrícola estable y ordenado.

2.5.1 Confianza

La construcción de confianza es un prerequisite para generar relaciones comerciales duraderas. El proceso de negociación y formalización de los acuerdos comerciales debe permitir a las dos partes construir una relación de confianza. Una buena práctica en la Agricultura por Contrato consiste en llevar a cabo todo el proceso de negociación de los acuerdos comerciales de forma transparente y justa, donde prime la buena fe, entregando por escrito la oferta del comprador a los agricultores o viceversa, dándose tiempo entre sí para analizar las pretensiones y resolver las dudas de forma clara y pertinente.

2.5.2 Autonomía

Los términos comerciales deberán ser acordados entre las partes interviniéndose y madurarán sus relaciones comerciales con plena autonomía. Las partes, es decir los compradores y vendedores, deberán acordar antes de la formalización de la relación contractual los términos y condiciones que regirán la producción y comercialización de los productos agrícolas. En el siguiente principio se describen los elementos básicos a tener en cuenta.

2.5.3 Legalidad

En función del grado de formalidad que comprende la negociación, los acuerdos comerciales serán legalmente vinculantes, tanto para productores como para compradores. Razón por la cual, las partes deberán estudiar a profundidad las condiciones y términos del acuerdo comercial previo a su firma. Los contratos promovidos por la ENSACH, sin perjuicio de los elementos establecidos en Código de Comercio hondureño, deberán propender por ser formales e incluir como mínimo lo siguiente:

- **Objeto del acuerdo comercial, contrato u orden de compra:** este deberá ser inherente a la comercialización, compra y/o suministro de productos agrícolas futuros con un tercero. En el caso de las precooperativas, cooperativas, asociaciones mutuales, y asociaciones de productores, el productor deberá presentar ante el intermediario



financiero un documento que acredite su pertenencia a esta forma de economía solidaria, así como la cantidad y precio al que venderá su producto. Este documento deberá estar firmado por el representante legal de dicha cooperativa.

- **Perfil de las partes:** las partes compradoras deberán ser personas jurídicas como precooperativas, cooperativas, asociaciones mutuales, asociaciones de productores, sociedades comerciales o industriales, patrimonios autónomos o personas naturales con establecimiento de industria o comercio. Por su parte, la parte vendedora podrá ser una persona natural dedicada a la producción primaria de productos agrícolas, así como precooperativas, cooperativas, asociaciones mutuales y asociaciones de productores igualmente con relación directa con la producción primaria de productos agrícola.
- **Precio:** los acuerdos comerciales comprenderán cláusulas que den claridad a las partes sobre el mecanismo a través del cual se determina del precio de compraventa de los productos agrícolas mediante fórmulas de cálculo que incluyan aspectos como: precios de referencia locales, bonificaciones, penalidades, precio de paridad de importación, referencias internacionales, intervalos, etc.

Lo anterior, deberá ser previo al momento de la entrega material del producto y no dependerá solo de una de las partes, sino que servirá para reducir la incertidumbre por efecto de la fluctuación de los precios del mercado para todos los participantes del negocio.

Asimismo, la formulación del precio puede basarse en mecanismos más avanzados de análisis de datos a través de la inclusión de los planes de inversión en los acuerdos comerciales, especificando la matriz de costos del proveedor y sus posibles variaciones.

Esta modalidad debe contar con transparencia en el suministro de información por parte del comprador y del vendedor, permitiendo avanzar en negociaciones sobre los márgenes de utilidad y no sobre el precio total. Es decir que convenir el precio entre las partes bajo este mecanismo, permitirá al productor, en todo caso, una retribución con ganancias netas positivas, reduciendo sustancialmente el riesgo comercial de la actividad.

- **Plazo:** los acuerdos comerciales deberán contener una fecha de inicio y una fecha de finalización, con posibilidad de renovación, otrosí, adendas, cancelación por mutuo acuerdo, etc. Cabe resaltar, que el plazo podrá ser expresado en función de los ciclos de cosecha o ventanas comerciales.
- **Condiciones de entrega:** los acuerdos comerciales deberán incluir, de manera explícita, las condiciones en las que se entregarán los productos agrícolas en aspectos relacionados con la frecuencia, requisitos de calidad y cantidades estimadas de entrega conforme a criterios técnicos como el análisis de los registros históricos de los rendimientos por área en los territorios, así como la inclusión de variables climáticas o de fuerza mayor.



- **Ubicación de la oferta:** deberán incluir la ubicación de los cultivos que serán cosechados con ocasión del cumplimiento de los acuerdos comerciales suscritos.

De otro lado, con respecto a las exportaciones hacia la Unión Europea, estos deberán contener las acciones tendientes al cumplimiento de la Reglamentación EP-PE_TC1-COD(2021)0366 del Parlamento Europeo y el Consejo relativo al comercio, desde y hasta la Unión Europea, de determinadas materias primas y productos asociados a la deforestación y la degradación forestal.

Entre otros aspectos, este reglamento atañe al comercio agrícola de: a) productos pertinentes que contengan materias primas pertinentes, o hayan sido alimentados o elaborados con ellas, producidas en tierras que no hayan sufrido deforestación después del 31 de diciembre de 2020, y b) en el caso de los productos pertinentes que contengan madera o hayan sido elaborados con madera, que la madera se haya aprovechado del bosque sin provocar su degradación después del 31 de diciembre de 2020.

- **Solución de controversias:** las medidas para solucionar controversias derivadas de posibles incumplimientos a los acuerdos comerciales. Estos mecanismos serán analizados y acordados por las partes y podrán contar con el acompañamiento del Estado a través de los organismos competentes y consultorios jurídicos, sin perjuicio de lo comprendido en la normatividad vigente en el país.

2.5.4 Acompañamiento

El sector público actuará como facilitador del encuentro entre la oferta y la demanda de productos de origen agrícola. Los productores podrán contar con un acompañamiento técnico público para facilitar la negociación pero el Estado no será determinante de los aspectos inherentes a la negociación como el precio, condiciones de entrega, entre otros. La labor del Sector Público será la de promover el acercamiento entre compradores y productores, así como contribuir a la comprensión de la demanda de los compradores y las cláusulas contenidas en los acuerdos comerciales, actuando de forma neutral en la negociación, respetando el principio de autonomía y libre mercado entre privados.

El Estado podrá incentivar o desincentivar comportamientos del mercado sin intervenir de manera directa, velando siempre por contribuir a superar las imperfecciones del mercado en favor de todos los hondureños. De otro lado, el Estado podrá promover mediante su oferta institucional la renegociación de acuerdos comerciales existentes en búsqueda de propender por mejores condiciones en favor de los agricultores nacionales.

2.5.5 Continuidad

El cumplimiento de los términos contractuales en los acuerdos comerciales es la vía central para el desarrollo de relaciones comerciales duraderas. La Agricultura por Contrato representa para la industria, el comercio y demás compradores, la oportunidad de contar con proveedores



rurales estables y materias primas que reúnan las características técnicas demandadas en sus procesos de transformación y/o comercialización.

Asimismo, para los productores, la Agricultura por Contrato desarrolla la oportunidad de contar con procesos de comercialización más seguros, estables y rentables que los realizados a través de los canales de venta tradicionales. Sin embargo, los beneficios para ambas partes dependen del cumplimiento de los términos y condiciones contractuales pactadas. El incumplimiento de los contratos de venta anticipada genera pérdidas, además de disminuir la confianza entre los intervinientes, generando una mayor incertidumbre e incrementando los riesgos en los canales de comercialización de productos agrícola.

2.6 Pilares de intervención

La Estrategia Nacional Sectorial de Agricultura por Contrato de Honduras (ENSACH), con el objetivo de implementar de manera integral su propósito, contará con cinco (5) pilares de intervención; a saber: inversión sectorial, gestión financiera, gestión territorial, transformación digital y comercio exterior. En siguiente segmento se detallará cada uno de ellos:

2.6.1 Inversión sectorial

La ENSACH supera la visión de un proyecto puntual y buscará convertirse en una estrategia de intervención pública entorno a la comercialización agrícola nacional, fomentando e invitando al cumplimiento de este propósito a vinculación de las entidades y programas sectoriales e intersectoriales, gobiernos territoriales, organismos de cooperación internacional, industria, comercio, sector gastronómico, gremios del sector empresariales y del agrícola, a que promuevan y financien emprendimientos productivos agrícolas y rurales, a efecto de contribuir a reducir los riesgos y la incertidumbre que caracteriza la comercialización agrícola, garantizando la vinculación a mercados formales de los pequeños y medianos productores. En ese sentido, este pilar busca priorizar y centralizar la inversión Estatal y privada entorno a la formalización comercial del país.

Lo anterior, desde los programas y proyectos ya existentes, así como prospectivamente en los ejercicios de planeación estratégica que se tengan a nivel institucional. Cabe anotar que la inversión sectorial deberá idearse como un mecanismo de coordinación interinstitucional que facilite integralmente la suscripción de acuerdos comerciales formales en el sector agrícola de manera directa o indirecta, sin perjuicio de las actividades misionales de la institucionalidad vigente.

2.6.2 Gestión financiera

Este pilar se centra en el fortalecimiento del apoyo financiero y de gestión de riesgos a los agricultores con un enfoque de promoción a la formalización comercial. Hacen parte de él, las iniciativas que contribuyan a garantizar que los agricultores tengan acceso a créditos agrícolas con tasas de interés bajas y con respaldados que faciliten el cumplimiento de las garantías crediticias exigidas por el sistema financiero. Además, propende por la utilización de los acuerdos comerciales formales como garantías mobiliarias para facilitar el acceso a créditos.



También busca mitigar los riesgos climáticos y biológicos que afectan a la agricultura mediante el diseño y promoción de seguros agrícolas que contemplen subsidios estatales en el costo de las primas de aseguramiento, facilitando el acceso a los agricultores al fomentar una cultura de aseguramiento. Lo anterior, deberá desarrollarse desde un enfoque holístico que además integre la formalización de la comercialización agrícola a través de la innovación financiera en la creación del incentivo. En síntesis, este pilar buscará complementar la disminución de riesgos al estimular la suscripción de acuerdos comerciales formales entre agricultores y compradores, así como al fomentar el acceso a los seguros agrícolas. Al combinar estas medidas, se refuerza la mitigación de los riesgos financieros, comerciales, climáticos y biológicos de los agricultores y promoviendo prácticas comerciales más sólidas y sostenibles en el sector agrícola.

2.6.3 Gestión territorial

Generalmente los productores enfrentan afectaciones en la comercialización de sus productos agrícolas debido al incremento de la oferta disponible en el mercado, generando una disminución en el precio de venta. Sin embargo, estas afectaciones también pueden deberse al deterioro de vías que aumenta el costo de los fletes, a eventos sanitarios que reducen la demanda de sus productos, entre otras razones. Por tal motivo, la gestión territorial es un pilar de intervención que propende por implementar protocolos de atención a afectaciones de mercado que permitan identificar y resolver las brechas de encuentro entre oferta y demanda, sean estas de carácter técnico, logístico, financiero, administrativo o comercial. En ese sentido, este pilar promueve acciones específicas entorno al diseño de un protocolo atención a afectaciones de mercado agrícola por parte de la institucionalidad competente, la priorización de la oferta institucional e implementación de incentivos y programas, así como el desarrollo de espacios de encuentro entre oferta y demanda como mecanismo central para reducir los riesgos y afectaciones comerciales.

Se sugiere que PRONAGRO e INFOAGRO, con una lógica de atención territorial y en articulación con otras entidades relacionadas, dirijan las acciones relacionadas con:

- Monitoreo del calendario de cosechas de rubros priorizados por la SAG para prever incrementos en la oferta y sus consecuentes afectaciones en el mercado agrícola.
- Articulación entre entes territoriales y gobierno central con el fin de cofinanciar programas y proyectos que favorezcan la formalización comercial en el territorio.
- Coordinar la promoción del acceso a la oferta institucional entorno a la formalización comercial interpretando las necesidades particulares de cada territorio.
- El desarrollo de encuentros comerciales en función de la demanda formal disponible y la vocación productiva de cada territorio.

2.6.4 Transformación digital

Este pilar se refiere las acciones en las cuales los actores intervinientes en las cadenas agrícolas adoptan tecnologías digitales y ajustan sus operaciones, modelos de negocio



estrategias para aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece el entorno digital. Esto implica la incorporación de tecnologías innovadoras (inteligencia artificial, Inteligencia de negocios, blockchain, plataformas B2B y B2c) para mejorar la eficiencia, la agilidad y la experiencia de los productores, compradores, entes estatales, etc. La transformación digital busca redefinir las interacciones comerciales en el sector agrícola mediante la vinculación de plataformas de comercio electrónico existentes en Honduras, así como promover nuevos emprendimientos en la materia. Asimismo, en el desarrollo de los espacios de encuentro entre oferta y demanda, este pilar favorece la inclusión de citas de negociación con una modalidad de participación virtual para compradores y productores (ver numeral 2.8.4). La SAG buscará establecer acuerdos de trabajo conjunto con plataformas de comercio electrónico que busquen vincular a productores agrícolas a mercados potenciales a nivel nacional e internacional. Cabe resaltar que este pilar deberá ser ejecutado con un rigor técnico que interprete las brechas tecnológicas del país y se establecerá una agenda prospectiva para su reducción.

2.6.5 Comercio exterior

Las exportaciones agrícolas hacen parte del segmento más exigente del mercado. En ese sentido, vincular a pequeños y medianos productores a esquemas de Agricultura por Contrato con enfoque de comercio exterior supone distintos retos. Sin embargo, se ha identificado que a través de la integración de productores locales con empresas formales que tengan desarrollados estos mercados, puede significar una reducción de las brechas que tienen estos procesos de comercialización. Acercar la oferta de productos agrícolas con la demanda internacional a través de encuentros empresariales especializados e incluir a las empresas exportadoras como actores habilitantes en las negociaciones puede favorecer el acceso directo de la producción de los pequeños y medianos agricultores a mercados más competitivos. Para el desarrollo de este pilar resulta fundamental que el Estado incentive la articulación directa de los esquemas de proveeduría de las empresas exportadoras a la oferta de los agricultores. Lo anterior, mediante el establecimiento de relaciones comerciales formales entre las partes y la inclusión de servicios complementarios de asistencia técnica, acceso a tecnología y al financiamiento. Así como el rediseño de las condiciones de compra y venta de productos agrícolas mediante la inclusión de bonificaciones o sistemas de participación que permitan que los agricultores perciban una fracción de los beneficios generados por la actividad de exportación.

Hacer uso de las admisibilidades sanitarias existentes y propender por abrir nuevas posibilidades de mercado en el mundo, también son acciones complementarias al desarrollo del pilar de comercio exterior. Asimismo, aprovechar la cercanía con los mercados de Estados Unidos, Canadá y otros países de la región configuran una oportunidad de desarrollo agrícola de los productores locales, incluidos los pequeños y medianos agricultores. La SAG, en coordinación con la Secretaría de Desarrollo Económico (SDE) emprenderá las acciones pertinentes con otros países, en especial los del norte del continente y las otras naciones centroamericanas y del Caribe para propiciar encuentros comerciales presenciales y/o virtuales.



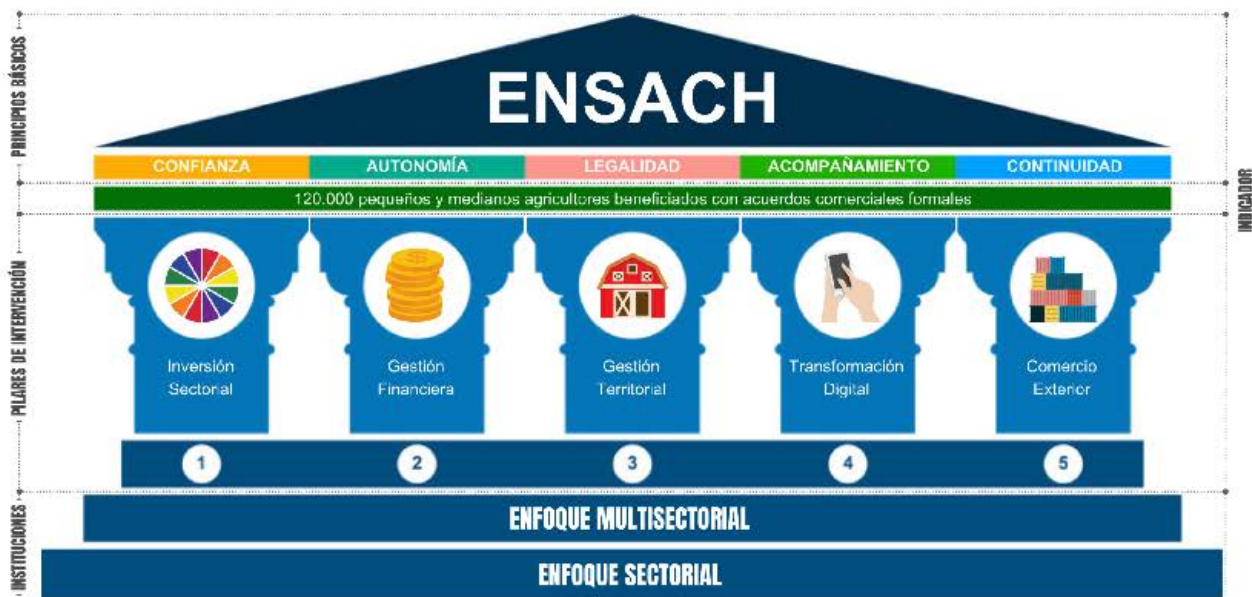
Con respecto al mercado europeo cabe mencionar la reciente reglamentación EP-PE_TC1-COD(2021)0366 del Parlamento Europeo (2023) que establece:

Normas relativas a la introducción y comercialización en el mercado de la Unión Europea de los productos pertinentes, que contengan o se hayan alimentado o se hayan elaborado utilizando las materias primas pertinentes, con el fin de:

- a) *reducir al mínimo la contribución de la Unión a la deforestación y la degradación forestal en todo el mundo y así contribuir a reducir la deforestación mundial*
- b) *reducir la contribución de la Unión a las emisiones de gases de efecto invernadero y a la pérdida de biodiversidad mundial.*

En ese sentido, esta misión, en el marco de la implementación de la ENSACH, propone incorporar desde la SAG los mecanismos que permitan dar cumplimiento a la normativa en mención.

Figura 14. Esquematización de la ENSACH. Principios básicos y pilares de intervención.



Fuente: elaboración propia.

2.7 Marco institucional

De acuerdo con el análisis institucional realizado en el Capítulo 1 de este documento, el diseño de la ENSACH contemplará una propuesta de ajuste institucional de acuerdo con las limitaciones identificadas. Este planteamiento incluirá una dimensión normativa y una de coordinación multisectorial entorno a la formalización comercial para la agricultura de Honduras. Asimismo, esta misión presentará una propuesta esquemática del mapa institucional con los nuevos arreglos normativos y de coordinación incorporados.



2.7.1 Propuesta de ajuste del marco normativo

El análisis de las instituciones normativas entorno a la comercialización agrícola en Honduras reflejó un desarrollo robusto del marco legal actual. Sin embargo, se evidenciaron carencias entorno a los mecanismos de penalización de prácticas que afectan el comercio formal como la especulación y la usura. Asimismo, se identificaron oportunidades en el diseño de nuevos instrumentos normativos que favorezcan el acceso al crédito y seguros para los agricultores, así como beneficios tributarios para el sector empresarial que entre sus actividades evidencien aportes a la implementación de la ENSACH. A continuación se mencionan las consideraciones de ajuste normativo de la misión MCP27:

- Al revisar el Código de Comercio vigente en Honduras, se considera que el marco normativo entorno a la regulación del comercio nacional está suficientemente desarrollado para soportar la implementación de la ENSACH en el país. Asimismo, para el caso de la solución de controversias y se considera regulado con suficiencia.
- Las normativas tendientes a reprimir o desincentivar la práctica de la especulación entorno al comercio de productos agrícolas son inexistentes y se sugiere que sean fortalecidas mediante legislaciones específicas, dándole mayor autoridad al Estado en el ordenamiento de este comportamiento.
- En cuanto al sistema financiero hondureño, se evidenció un marco normativo que soporta la operación crediticia y de aseguramiento en el país. Sin embargo, se identificó la ausencia de mecanismos normativos que regulen y promuevan la focalización del sector agrícola en este ámbito, así como la estimulación de la inversión y otros mecanismos financieros. En ese sentido, resulta relevante desarrollar nuevas normativas específicas en la materia.
- Asimismo, se identificó la necesidad de promover la creación de una normativa que establezca una Comisión Nacional de Financiamiento y Riesgos Agropecuarios, que haga la coordinación de las entidades competentes del Estado y ajuste la operación de las instituciones en beneficio de los productores hondureños. Cabe mencionar que en caso de llegar a un consenso, este planteamiento podrá desarrollarse en el marco de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS).
- A pesar de existir convenios nacionales para la comercialización de granos básicos, la normativa vigente se circunscribe únicamente a arroz, frijol y maíz. Razón por la cual, resulta relevante promover el estudio de nuevas cadenas productivas en el país que puedan beneficiarse de mecanismos de esta naturaleza.
- Se evidenció una normativa insuficiente entorno a la generación de incentivos tributarios, técnicos o financieros eficaces para promover la vinculación del sector empresarial a iniciativas de ordenamiento de la producción, de apoyo técnico o de compra directa al pequeño y mediano agricultor. En ese sentido, es imperativo desarrollar la legislación necesaria para proveer al sector empresarial este tipo de beneficios.



- Respecto a las compras públicas de productos agrícolas, se evidenció la ausencia de una normatividad detallada para que el Estado, siendo un gran productor de alimentos, compre un porcentaje de los productos que consume directamente a los pequeños y medianos agricultores hondureños. Asimismo, salvo el caso de los granos básicos, se evidenció una desconexión entre las compras que realiza Banasupro y la oferta de productos agrícolas disponible en territorio,. Esquema que de desarrollarse podría significar una oportunidad de Agricultura por Contrato para los productores.
- En cuanto a la focalización de la oferta institucional del sector agrícola en Honduras, se evidenció la ausencia de una normativa que establezca legal y formalmente una clasificación de agricultores por su tamaño, con criterios y variables verificables como podrían ser los activos o los ingresos de cada agricultor. En ese sentido, contar con una clasificación estándar le permitiría al sector focalizar más eficazmente los incentivos y programas de la oferta institucional, así como medir el impacto de las políticas públicas y la intervención estatal a una escala más detallada.
- Respecto a los aspectos presupuestales se propone que la SAG solicite a la Secretaria de Finanzas (SEFIN) los ajustes pertinentes a los Planes Operativos Anuales (POA) para ampliar la asignación de recursos entorno a la implementación de la ENSACH en el país.
- En ese mismo sentido, desde esta misión se propone que para el finales del año 2025, se encuentre desarrollado un marco normativo que permita la creación de un fondo de uso exclusivo para la implementación de la ENSACH. Este fondo deberá ser diseñado conforme a las regulaciones vigentes pero deberá permitir el ingreso y ejecución de recursos monetarios de diversas fuentes lícitas del Estado, el sector privado, cooperantes, entre otros. Este fondo será administrado por la SAG, quien podrá celebrar un contrato de fiducia mercantil para el efecto con una sociedad fiduciaria. El Fondo Nacional para la Agricultura por Contrato (FONAC), tendrá por objeto desarrollar los programas y proyectos de carácter nacional y/o territorial que se encuentren en el marco de la ENSACH, otorgar apoyos e incentivos a los participantes de dicho estrategia y colaborar en la formalización de las relaciones comerciales de pequeños y medianos productores del sector agrícola, con el fin de reducir las brechas comerciales, administrativas, técnicas y financieras para el cierre de acuerdos comerciales formales con compradores privados y públicos. En el anexo 3 del presente documento se relacionan algunas recomendaciones para la formulación de este fondo.
- Asimismo, se propone establecer el modelo de la ENSACH como política de estado con vigencia hasta el año 2035, con el fin de generar menor intermediación y una mayor equidad en la distribución de las utilidades producidas a lo largo de la cadena de comercialización, propiciando las relaciones contractuales y acuerdos comerciales entre pequeños y medianos productores y compradores de bienes derivados del sector agrícola.



- Se evidenció una reducida coordinación interinstitucional y multisectorial entorno a la comercialización agrícola en Honduras. Lo anterior, supone un reto para focalizar los recursos y evitar la duplicidad de esfuerzos institucionales en el territorio. En ese sentido, esta misión propone un ajuste normativo para crear las instancias necesarias o aprovechar las existentes, para desarrollar metodologías eficaces de coordinación.
- De otro lado, la misión evidenció deficiencias y desarticulación en la asistencia técnica entorno a la comercialización agrícola formal de los productores. En ese sentido, se propone que los temas relacionados con conformación y fortalecimiento de formas asociativas empresariales, asistencia técnica productiva con énfasis en BPA, legalización de asociaciones o unidades productivas y estrategias de mercadeo y comercialización para participar en negociaciones comerciales con la industria y mercados finales se incorpore en las actividades de los funcionarios competentes en la materia a través de la modificación de manuales operativos o los protocolos y normativas a los que haya lugar.

Así las cosas, la MCP27, propone como mecanismos de ajuste normativo, el desarrollo de las acciones internas en la institucionalidad involucrada, el ajuste de la normatividad vigente a través de las acciones ejecutivas y legislativas pertinentes, así como la redacción y aprobación de un (1) Anteproyecto de Ley y/o un (1) Decreto Ejecutivo (PCM) para institucionalizar la ENSACH y sus incentivos en el país. Al respecto, en el anexo 3 del presente documento, se relacionan algunos elementos que podrán servir de insumos para la elaboración de estos instrumentos normativos.

2.7.2 Mapa institucional ajustado

El mapa institucional diseñado en el Capítulo 1 del presente documento fue ajustado con lo que esta misión considera relevante respecto al rediseño institucional entorno a la comercialización de productos agrícolas en Honduras. En el anexo 4 del presente documento se relaciona la propuesta de mapa institucional.

2.8 Acciones estratégicas

Basado en los objetivos, principios y pilares de intervención descritos previamente, el Estado de Honduras, a través de la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG), desarrollará acciones estratégicas tendientes a promover servicios e incentivos para fomentar la Agricultura por Contrato entre los actores del sector agrícola. A continuación, se describen estas actividades estratégicas:

2.8.1 Coordinación interinstitucional y multisectorial

Es la base operativa para lograr la implementación del pilar de intervención número 1 de la ENSACH; la inversión sectorial. En ese sentido, esta acción estratégica buscará coordinar los esfuerzos institucionales para desarrollar programas y proyectos de carácter nacional y/o territorial con las entidades y programas sectoriales, gobiernos territoriales, organismos de cooperación internacional, gremios agrícolas y empresariales, empresas, entre otros, con el fin



de otorgar apoyos e incentivos a los productores, los compradores y demás actores intervinientes. Logrando de esta manera reducir las brechas comerciales, administrativas, técnicas y financieras para el cierre de acuerdos comerciales formales en las cadenas agrícolas.

Asimismo, esta acción comprende la designación del Equipo Coordinador de la ENSACH (ECAC), que propenderá por una articulación multisectorial para que tanto entidades sectoriales, sociedad civil y demás dependencias estatales que sean competentes en la comercialización agrícola, sean coordinadas entorno a la implementación de la ENSACH mediante la implementación de sus programas y proyectos.

Cabe resaltar que el impacto de esta oferta institucional en la comercialización agrícola formal puede presentarse de manera directa o indirecta. Nivel de relación y sinergia que será analizado por el ECAC designado. Adicionalmente, la ENSACH deberá contar con una instancia directiva que convoque a los jerarcas institucionales con capacidad de decisoria frente a los programas, proyectos e iniciativas que se emprendan en favor de la formalización comercial en la agricultura. Para tal efecto se propone la creación del Comité Nacional, Intersectorial y Directivo de la ENSACH (CONIDAC).

2.8.1.1 Equipo Coordinador de la ENSACH

El Equipo Coordinador de la Estrategia Nacional Sectorial de Agricultura por Contrato en Honduras (ECAC) desempeñará un papel fundamental en la implementación efectiva de esta estrategia. La conformación de este equipo atiende algunas de las falencias emitidas por el diagnóstico institucional del Capítulo 1, principalmente en materia de coordinación interinstitucional y multisectorial.

Así las cosas, para asegurar una estructura de liderazgo y supervisión que facilite lograr los objetivos planteados, se sugiere que el ECAC este conformado por miembros del Programa Nacional de Desarrollo Agroalimentario (PRONAGRO) desde la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG). De acuerdo con los objetivos misionales de PRONAGRO entorno al ordenamiento de los actores públicos y privados en las cadenas agroalimentarias y de valor, la designación de este programa se propone como una acción estratégica para la implementación de la ENSACH. El/la director/a de PRONAGRO encabezará el ECAC, siendo el punto focal para la toma de decisiones y la coordinación de todas las actividades relacionadas con la implementación de la misma. El ECAC operará con una jerarquía definida, respondiendo en primera instancia al/la director/a de PRONAGRO, quien será responsable de supervisar y guiar las acciones del equipo.

En un nivel superior, el/la Subsecretario/a de Agricultura supervisará y respaldará las actividades del ECAC, asegurando la alineación con los objetivos estratégicos más amplios del SAG. Este a su vez responderá institucionalmente a las instrucciones impartidas por el/la ministro/a de agricultura y ganadería como mayor autoridad jerárquica de la institución. El ECAC, de igual manera podrá reportar y rendir cuentas a este nivel si así se considera. Esto garantiza que las decisiones tomadas y los logros alcanzados estén alineados con las políticas agrícolas generales del país y contribuyan a un sector agrícola sostenible y próspero.



La función del ECAC no se limitará solo a la supervisión, sino a actividades de coordinación, concertación de metas, seguimiento de los avances y evaluación constante de la implementación de la ENSACH. Esta estructura asegurará una gestión integral y eficiente, que permitirá abordar desafíos, identificar oportunidades y ajustar metodologías conforme a lo evidenciado en el avance de ejecución de la estrategia.

En ese sentido, la estructura organizativa del ECAC se plantea de la siguiente manera:

- **Coordinador:** asumirá esta función el/la director/a de PRONAGRO y tendrá la responsabilidad de desarrollar las acciones estratégicas en la implementación de la ENSACH. Entre ellas, coordinar programas y proyectos, coordinar el desarrollo de los espacios de acercamiento entre oferta y demanda, convocar las instancias directivas establecidas en la materia, gestionar las acciones legislativas y ejecutivas requeridas, llevar el conteo de productores beneficiados con la estrategia, así como el análisis de los indicadores, entre otros.
- **Subcoordinador:** este cargo tendrá la función de coordinar y supervisar los avances de las unidades de fuerzas de tarea del ECAC y responderá jerárquicamente al coordinador.
- **Fuerza de tarea financiera:** teniendo presentes las proyecciones en la implementación de la ENSACH (ver numeral 2.10.1), se propone establecer para la etapa inicial de ejecución de la estrategia, cinco (5) unidades operativas y técnicas que harán parte del ECAC y apoyarán su coordinación en los aspectos relacionados con la gestión financiera y tributaria, gestión técnico-logística de los espacios de encuentro entre oferta y demanda, gestión de alianzas comerciales, coordinación multisectorial y gestión de la información y gestión jurídica entorno al acompañamiento y redacción de los acuerdos comerciales formales a suscribirse.
- **Operador técnico-logístico de los encuentros comerciales:** entendiendo el ECAC como un organismo coordinador y gestor, se propone la contratación tercerizada de un operador que, de acuerdo con las instrucciones impartidas por el coordinador, ejecute la metodología técnica y logística propuesta en el numeral 2.8.4 sobre el desarrollo de los encuentros comerciales en las 8 regiones productivas definidas en el numeral 1.3.1.1 del Capítulo 1. Lo anterior, con el objetivo de descongestionar al ECAC de las tareas operativas y centrarse más en las acciones de planeación estratégica que requerirá la implementación de la ENSACH.

Estas unidades de fuerzas de tarea tendrían las siguientes funciones:

1ra unidad - "Gestión financiera y tributaria": contribuir con las gestiones tendientes a la planeación, diseño, ejecución, seguimiento y evaluación de programas, proyectos e incentivos financieros y tributarios entorno a la comercialización agrícola en el marco de la implementación de la ENSACH. Para este propósito esta unidad deberá realizar las acciones de interlocución necesarias con los organismos y entidades competentes. Lo anterior, además de las otras actividades que designe el coordinador.



2da unidad - “Gestión de alianzas comerciales”: contribuir con las gestiones tendientes a la planeación, diseño, ejecución, seguimiento y evaluación de programas, proyectos e incentivos técnicos entorno a la articulación institucional de alianzas comerciales entre productores, organizaciones, gremios, empresa privada y compradores públicos en el marco de la implementación de la ENSACH. Para este propósito esta unidad trabajará de manera coordinada con la 3ra unidad de fuerza de tarea, deberá realizar las acciones de interlocución necesarias con los organismos y entidades competentes. Así como establecer convenios de colaboración entre entidades privadas y públicas. Lo anterior, además de las otras actividades que designe el coordinador.

3ra unidad - “Gestión técnico-logística de encuentros comerciales”: contribuir con las gestiones tendientes a la planeación, diseño, ejecución, seguimiento y evaluación de los encuentros comerciales entre productores, organizaciones, gremios, empresa privada y compradores públicos en el marco de la implementación de la ENSACH. Para este propósito esta unidad trabajará de manera coordinada con la 2ra unidad de fuerza de tarea y deberá realizar las acciones de precontractuales y contractuales y de interlocución y supervisión del operador técnico-lógico sugerido en el segmento anterior. Lo anterior, además de las otras actividades que designe el coordinador.

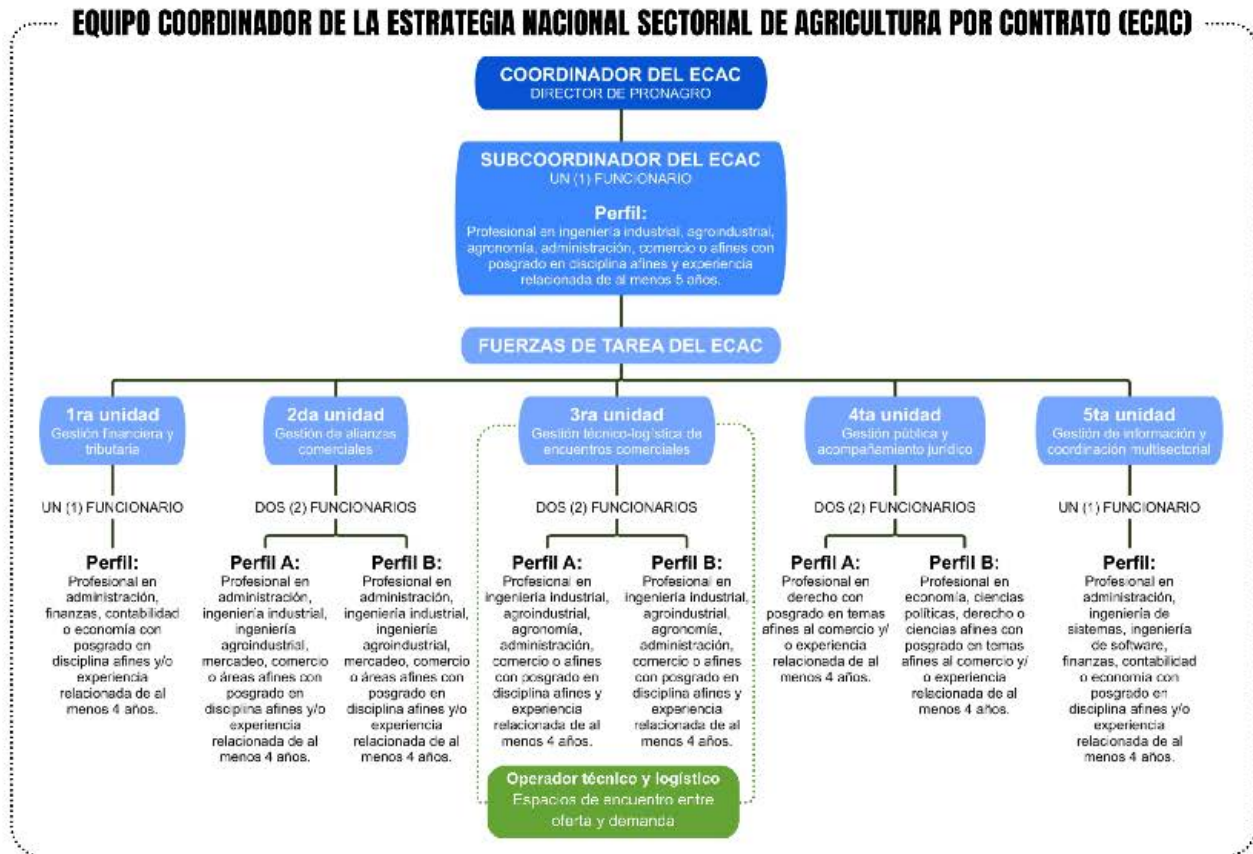
4ta unidad - “Gestión pública y acompañamiento jurídico”: contribuir con las gestiones tendientes a la planeación, diseño, ejecución, seguimiento y evaluación de programas, proyectos e incentivos técnicos entorno al acompañamiento jurídico de las negociaciones entre productores y compradores en el marco de la implementación de la ENSACH. Para este propósito esta unidad trabajará de manera coordinada con las unidades de fuerza de tarea 2 y 3, deberá realizar las acciones de interlocución necesarias con los organismos y entidades competentes en materia jurídica. Así como establecer convenios de colaboración entre entidades privadas y públicas que presten servicios de consultoría como universidad, institutos, entre otros. Asimismo, esta unidad gestionará en las instancias correspondientes el desarrollo de la Política de Estado de la ENSACH mediante el apoyo en la redacción y diseño de anteproyectos de ley, decretos ejecutivos, planes operativos anuales, actualización de documentos de política, otros instrumentos correspondientes a la materia. Lo anterior, además de las otras actividades relacionadas que designe el coordinador.

5ta unidad - “Gestión de información y coordinación multisectorial”: contribuir con las gestiones tendientes a la coordinación, planeación, diseño, ejecución, seguimiento y evaluación de la articulación institucional y multisectorial en el marco de la implementación de la ENSACH, dando cumplimiento al pilar de inversión sectorial (numeral 2.6.1). Para este propósito esta unidad trabajará de manera coordinada con las entidades del sector, de otras dependencias del Estado y de organizaciones privadas y públicas. Esta unidad tendrá ingerencia en las otras unidades y es el encargado de coordinar el seguimiento al cumplimiento de los indicadores y de los compromisos de los actores intervinientes en la ENSACH. Asimismo, tendrá la



obligación de planificar y coordinar los CONIDAC (ver siguiente numeral). Lo anterior, además de las otras actividades relacionadas que designe el coordinador.

Figura 16. Organigrama sugerido para el ECAC. Se incluyen perfiles de los profesionales involucrados.



Fuente: elaboración propia.

La conformación del ECAC es un paso clave para asegurar el éxito de esta estrategia. Este, al ser liderado por PRONAGRO y operado dentro de una estructura jerárquica definida, garantizará una implementación efectiva con una coordinación fluida. La consecución de los objetivos de la ENSACH depende en gran medida de la conformación de este equipo.

2.8.1.2 Comité Nacional, Intersectorial y Directivo de la ENSACH (CONIDAC)

En la implementación de la ENSACH, será necesario conformar el Comité Nacional, Intersectorial y Directivo de la ENSACH (CONIDAC). Este comité estará presidido por el/la ministro/a de Agricultura y Ganadería, quien, en caso de ausencia, podrá delegar esta responsabilidad al Subsecretario de Agricultura de la SAG.

El CONIDAC será convocado y coordinado por el ECAC y su principal propósito será convocar y coordinar a las entidades que tienen un impacto en la comercialización agrícola de los pequeños y medianos productores hondureños, tanto a nivel sectorial como multisectorial, con el fin de implementar la ENSACH de manera eficaz. En esta instancia se llevarán a cabo



revisiones de presupuesto, programas y proyectos que influyan en la formalización comercial del sector agrícola en el país.

Además, se concertarán y asignarán objetivos entre las entidades participantes. Asimismo, se definirán metas globales y volantes para el indicador de la ENSACH. El comité tendrá como función principal supervisar el cumplimiento de los compromisos, así como de identificar brechas y oportunidades en la implementación de la estrategia. Esta instancia se reunirá al menos tres (3) veces por vigencia y en casos excepcionales, podrán convocarse los CONIDAC extraordinarios que sean requeridos.

Finalmente, al ser un comité directivo, las entidades participantes deberán estar representadas por funcionarios con el rango y autoridad necesarios para tomar decisiones y asumir compromisos institucionales.

2.8.2 Gestión de alianzas con el sector empresarial

Mediante la divulgación de los objetivos y ventajas de la ENSACH para el desarrollo de proveeduría agrícola, la SAG y las instituciones sectoriales, gestionarán permanentemente alianzas con industrias, grandes superficies y restaurantes de cadena, así como con mercados institucionales, entre otros mercados formales, para la identificación de sus demandas de proveeduría agrícola y realización de jornadas de negociación con organizaciones de productores oferentes. Para tal fin se propone la suscripción de convenios, memorandos de entendimiento o cartas de intención entre la SAG y los gremios empresariales para priorizar las alianzas entorno a la implementación de la ENSACH.

2.8.3 Servicio de acompañamiento técnico integral

Partiendo de la identificación de la demanda del mercado de productos agrícolas, los diferentes programas y entidades sectoriales, de acuerdo con sus competencias institucionales, brindarán servicios de fortalecimiento integral a los emprendedores rurales, a fin de vincularlos de forma estable a la cadena de proveedores del sector de industria y comercio, reduciendo los niveles de intermediación en la comercialización agrícola. Se sugiere que los servicios de fortalecimiento que brinden las diferentes entidades vinculadas a la implementación de la ENSACH se orienten a los campos de:

- Conformación y fortalecimiento de formas asociativas empresariales.
- Asesoría técnica productiva, con énfasis en Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y manejo postcosecha, a fin de responder a las características técnicas y calidades demandadas por el mercado.
- Formación empresarial, para el desarrollo de habilidades y técnicas de gestión y negociación empresarial y fomento del emprendimiento entre productores agrícolas.
- Legalización de asociaciones, incluyendo el análisis de las ventajas de firmar un contrato de venta anticipada de la producción.



- Desarrollo de estrategias de mercadeo y comercialización para vincularse a través de acuerdos de comercialización formales con la industria y mercados finales.

2.8.4 Generación de espacios de encuentro entre oferta y demanda

En cumplimiento de los principios básicos de confianza, legalidad, autonomía y acompañamiento y los pilares de intervención 3, 4 y 5, gestión territorial, transformación digital y comercio exterior respectivamente. La ENSACH ejecutará una metodología de acercamiento de oferta y demanda de productos agrícolas a través de espacios de encuentro comercial. Para tal fin, el ECAC, a través de un operador, coordinará la ejecución de jornadas de negociación que comprenderán tres (3) momentos; la preparación, el desarrollo y el seguimiento.

- El primer momento, la fase preparatoria, se encargará de publicar la fecha y lugar de desarrollo de cada jornada de negociación y a través de los coordinadores territoriales y alcaldías, inscribirá a través de una plataforma para tal fin a los actores interesados en participar, cabe mencionar que este espacio está dirigido a los pequeños y medianos agricultores como oferentes, así como empresas compradoras de productos agrícolas como demandantes. En ese sentido, con los actores inscritos, se procederá a realizar una caracterización de la oferta de productos agrícolas disponibles en el territorio y del mismo modo, se caracterizará la demanda a nivel nacional y/o internacional. Posteriormente, se realizará un emparejamiento comercial mediante el cruce y análisis técnico de la información recolectada. La parte final de esta etapa, será realiza un agendamiento de citas de tipo presencial o virtual según sea requerido. De otro lado, esta etapa se encargará de convocar a los productores previamente al desarrollo de la jornada de negociación para realizar capacitaciones en aspectos comerciales, de legalización, formación empresarial, entre otros. Lo anterior, con el objetivo de dotar de capacidades de negociación a los productores. Asimismo, esta etapa se encargará de realizar todas las gestiones logísticas y materiales para el desarrollo de la jornada de negociación como selección de la locación, consecución de los requerimientos físicos y materiales o convocatoria de actores, entre otros.
- El segundo momento, la fase de desarrollo, se encargará de desarrollar la jornada de negociación en el día programado. En ese sentido, esta fase se encargará de programar la recepción y ubicación de los participantes, la socialización de las citas de negociación y el cumplimiento del minuto a minuto planificado previamente, en especial el desarrollo de cada cita de negocios. Al respecto, en esta etapa deberán disponerse funcionarios para que hagan seguimiento al resultado de cada cita y, mediante la aplicación de un cuestionario preestablecido, se identifique, sin perjuicio de elementos adicionales que pretenda la SAG, la siguiente información: negocio cerrado, negocio potencial o de no concertación. Asimismo, en el caso de los negocios potenciales o de no concertación, se procederá con la identificación de brechas técnicas, financieras, comerciales y administrativas que imposibiliten el cierre del negocio.
- Finalmente, en la fase de seguimiento, se realizarán llamadas de seguimiento a los negocios potenciales a los 15, 30, 45 y 60 días, con el fin de identificar si existen nuevos



cierres de negocios. Asimismo, conforme a la información recolectada sobre las brechas, se procederá resolverlas o reducirlas mediante la entrega de materiales, equipos, incentivos y en general, todo lo que desde la oferta institucional del Estado pueda contribuir a la mitigación de estas barreras de acceso a mercados formales.

Figura 17. Esquematización de encuentro comercial de la ENSACH. Se incluyen beneficios por actor interviniente.



Fuente: elaboración propia.

En estas jornadas de negociación podrán participar pequeños y medianos productores agrícolas de manera individuales a en formas asociativas, así como empresas de los sectores de industria, comercio, gastronomía y los compradores públicos. Además, estas jornadas de negocios tendrán un mercado campesino para que los agricultores que participan puedan realizar ventas directas a los consumidores que acudan y un despliegue físico con la oferta institucional de la ENSACH, en especial el crédito, el seguro y los otros incentivos financieros priorizados. El desarrollo de estos espacios se realizará bajo la dirección de la SAG, con la coordinación del ECAC y con el apoyo de entidades sectoriales, de otras dependencias del estado, entes territoriales y los gremios.

Estos espacios podrán ser realizados en tres modalidades de participación; presencial, virtual o de mixta y se hará según la disponibilidad de recursos para su desarrollo. El enfoque virtual puede incluirse en los encuentros comerciales con el desarrollo de citas que utilicen estas tecnologías con las plataformas de reuniones virtuales disponibles en el mercado.

De otro lado y profundizando en la aplicación del pilar de Transformación Digital de la ENSACH, podrán realizarse convocatorias abiertas para participar en estos espacios a plataformas de comercio electrónico (*e-commerce*) de productos agrícolas existentes y



potenciales nuevos desarrollos en esta materia. Lo anterior, con el objetivo de concertar la conformación de un sistema de negocios virtual, con acceso virtual y físico coordinado desde el ECAC con apoyo de INFOAGRO de la SAG.

La generación de encuentros comerciales podrá ser flexible y adaptarse a las condiciones del contexto. A partir de esto, la SAG podrá promover herramientas tecnológicas para conectar virtualmente organizaciones de productores y compradores, y así dar a conocer la oferta, negociar y vender los productos agropecuarios a nivel regional y nacional, sin intermediación. En estos espacios, como se mencionó anteriormente, también pueden dar a conocer la oferta institucional a los productores e identificar las brechas para el cierre de acuerdos de comercialización, que sirven como insumo de información para el ajuste de la política.

2.8.5 Incentivos financieros

Dentro de la Estrategia Nacional Sectorial de Agricultura por Contrato (ENSACH), se propone la creación de un subcomité de gestión financiera y de riesgos, adscrito al Comité Nacional, Intersectorial y Directivo de la ENSACH (CONIDAC) y coordinado por la primera unidad de fuerza de tarea del ECAC. El propósito de este subcomité es convocar a las principales entidades financieras de Honduras que tengan un enfoque en la agricultura, como el Banco de Desarrollo Agrícola de Honduras (BANADESA), el Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI), la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), los bancos privados, las cooperativas de ahorro y crédito (CAC), cajas rurales, aseguradoras, reaseguradoras y otras instituciones pertinentes.

Dada la alta vulnerabilidad de los agricultores, especialmente los pequeños, a diversos riesgos climáticos, biológicos, logísticos, comerciales y financieros, se vuelve imperativo diseñar incentivos financieros que puedan contrarrestar estos desafíos. Estos incentivos no solo promoverán el acceso al crédito agrícola, sino que también fomentarán la formalización comercial y la mitigación de riesgos. Con ese fin, se proponen los siguientes instrumentos como parte de la futura implementación de la ENSACH.

2.8.5.1 Crédito agrícola

Se impulsará un programa de crédito agrícola en colaboración con BANHPROVI y BANADESA, ofreciendo las tasas más competitivas del mercado hondureño. Además de condiciones flexibles de pago, se explorará la posibilidad de establecer convenios tripartitos con empresas que operan bajo acuerdos de agricultura por contrato. En estos convenios, las empresas podrían adelantar el pago de las obligaciones a los agricultores a través de la cesión de derechos económicos. Además, se considerará la inclusión de instrumentos innovadores como acuerdos tipo *forward*, entre otros. Esta línea deberá presentar mayores ventajas comparativas en el mercado y debe servir como incentivo para que los agricultores formalicen sus relaciones comerciales.

2.8.5.2 Garantías crediticias

Mediante el Fondo de Garantías Agrícolas, se facilitará el acceso al crédito agrícola para los pequeños productores, reduciendo los requisitos de garantía. Además, los intermediarios



financieros podrán considerar el acuerdo comercial respaldado por la ENSACH como garantía mobiliaria, fortaleciendo así la posición crediticia de los agricultores.

2.8.5.3 Seguro agrícola

En la medida en que los recursos lo permitan, se brindará respaldo económico para reducir el costo de las primas de los seguros agrícolas. Esta medida incentivará la adopción de prácticas de aseguramiento y contribuirá a la gestión de riesgos climáticos y biológicos. Se trabajará en el diseño de seguros que ofrezcan una amplia gama de coberturas para satisfacer las necesidades de los productores hondureños.

2.8.5.4 Incentivos a la comercialización

De acuerdo con la disponibilidad presupuestal, el gobierno podrá ofrecer un apoyo económico por cada quintal de productos agrícolas comercializados y será implementado posterior a la identificación de afectaciones de mercado que no puedan superarse con la oferta institucional disponible. Para tal fin, se aplicará un protocolo de atención a afectaciones de mercado que certificará la disposición del incentivo siempre y cuando se detecten perturbaciones significativas que comprometan gravemente la economía de una cantidad relevante de agricultores por efecto de la venta de sus productos agrícolas.

2.8.5.5 Incentivo a la formalización comercial

Se podrán otorgar incentivos económicos a los productores que demuestren la suscripción de acuerdos comerciales formales. Este incentivo tendrá dos momentos de desembolso económico al agricultor. El primero, con la suscripción, validación y cumplimiento del 20% de un acuerdo comercial y el segundo, por el cumplimiento del al menos el 100% del mismo. Este reconocimiento será monetario y los montos que se otorgará variaran conforma a la disponibilidad presupuestal.

2.8.5.6 Incentivos al transporte

Cuando los recursos lo permitan, se brindará apoyo económico para sufragar los costos de transporte de productos agrícolas. Esta medida busca aliviar la carga financiera asociada al transporte y, al mismo tiempo, fortalecer la competitividad de los agricultores.

2.8.6 Incentivos tributarios

La ENSACH, pese a que su objetivo principal es el de beneficiar a los pequeños y medianos agricultores, es claro que en las cadenas de valor intervienen diferentes tipos de actores, máxime si se trata de la demanda de los productos agrícolas. En ese sentido, proporcionar incentivos en todos los eslabones resulta relevante para que haya una dinámica adecuada en las relaciones comerciales, propendiendo por un flujo equitativo y motivado de los beneficios generados a lo largo de las cadenas. Por tal motivo, resulta relevante la elaboración de un marco normativo tendiente a generar beneficios tributarios al sector empresarial. Esos incentivos pueden configurarse bajo una amplia gama de mecanismos. Sin embargo, para esta misión estos se proponen en dos vías; la primera, entorno a beneficios tributarios para nuevas



inversiones que beneficien la formalización comercial agrícola y la segunda, para empresas existentes que aporten a la implementación de la ENSACH.

En ese sentido, los incentivos tributarios propuestos para nuevas inversiones serían generados a empresas que emprendan en nuevas inversiones que aumenten la productividad del campo hondureño, superando un monto mínimo de inversión establecido y demostrando una contribución en la implementación de la ENSACH en el territorio obtendrían una exención del Impuesto Sobre la Renta (ISR).

Los beneficios tributarios a empresas existentes se harán efectivos para las que demuestren un incremento, de al menos el 50% de su indicador actual, en la compra directa a pequeños y medianos agricultores a través de esquemas de proveeduría formal basados en los principios de la ENSACH obtendrán exención sobre el Impuesto de Ventas.

2.8.7 Reconocimiento público a aliados comerciales de la ENSACH

El CONIDAC, otorgará una (1) vez al año reconocimiento simbólico a los aliados comerciales o compradores de productos agrícolas que mayores aportes hayan hecho en la ENSACH, en la vigencia inmediatamente anterior, a las estrategias de formalización de relaciones comerciales de pequeños y medianos productores agrícolas.

2.8.8 Desarrollo de proveedores en función de la demanda agrícola

Para generar un relacionamiento comercial formal entre productores y compradores, basado en las dinámicas del mercado. La ENSACH propenderá por establecer esquemas de desarrollo de proveedores en función de la creciente demanda de diferentes cadenas productivas o rubros agrícolas. Para ello establecerán acuerdos de entendimiento entre el CONIDAC y los gremios del sector empresarial.

2.8.9 Protocolo de atención de afectaciones de mercado

Para dinamizar la comercialización de los productos sobreofertas y/o con otros problemas de venta derivados de aspectos técnicos y/o logísticos, la SAG, a través del ECAC y con el concurso de sus entidades y direcciones sectoriales, coordinará el diseño e implementación de un protocolo de atención a las afectaciones de mercado de productos agrícolas.

Para esos efectos, cada vez que se active el protocolo, este deberá levantar un diagnóstico comercial de los productos agrícolas afectados que permita identificar las causas principales de ruptura del mercado. El protocolo determinará las rutas posibles de intervención que, en cada caso, permitirán mitigar y/o subsanar las afectaciones mediante la oferta institucional multisectorial. El Protocolo de Mitigación preverá las distintas entidades llamadas a participar, de acuerdo a sus competencias y capacidades a nivel nacional y territorial.

2.8.10 Seguimiento y evaluación

Para realizar el seguimiento al cumplimiento de las metas cuantitativas de productores beneficiados con acuerdos comerciales formales en el marco de la ENSACH, la SAG contará



con un contador de avance de la meta. El contador de la estrategia suma los datos de los pequeños y medianos productores agropecuarios reportados por las entidades sectoriales, direcciones, proyectos de la SAG, organizaciones internacionales y sector privado, con una metodología que permitirá validar los documentos de identidad de los reportados, en primera instancia con el organismo competente, para verificar su vigencia y validez, y en segunda al interior de la SAG, con la revisión del archivo de todas los documentos ya incluidas en el contador, para así sumarlas una sola vez. El registro validado se atribuye al reporte a la entidad que primero envió la información en la matriz que se ha diseñado para este fin. De esta manera se garantiza que no se presenten registros repetidos y se logre la meta de productores establecida.

La SAG también deberá construir un *dashboard* dentro de la plataforma tecnológica INFOAGRO de la SAG, para llevar a cabo la automatización del registro de los productores vinculados a la ENSACH y facilitar así el seguimiento. Adicionalmente, para el seguimiento a la ejecución de la ENSACH, la SAG, a través del ECAC, realizará periódicamente reuniones con la participación de los equipos técnicos de las entidades sectoriales comprometidas con el acompañamiento a los productores para su vinculación a mercados formales, a través de la suscripción de acuerdos comerciales.

También, al menos tres (3) veces al año se realizarán reuniones de seguimiento denominadas Comités Nacionales Intersectoriales y Directivos de la ENSACH (CONIDAC), convocadas por la SAG y con la participación de los directivos de las entidades sectoriales y de otros sectores. Asimismo, las direcciones competentes de la SAG vinculadas directamente con el aporte a la meta de la ENSACH y las entidades que contribuyen a facilitar los procesos agrícolas, así no cuenten con una meta cuantitativa directa en el contador.

El seguimiento a los indicadores de los objetivos de la ENSACH se realizará en la periodicidad indicada en el numeral 2.10.1 del presente documento. La medición de los mismos será coordinada por la Subsecretaría de Agricultura y a través del ECAC con la participación de las entidades y direcciones de la SAG que vinculan productores a la estrategia.

Finalmente, el avance mensual cuantitativo y cualitativo de la ENSACH se reportará, mes vencido a comienzo del siguiente mes, en un sistema creado por el ECAC. Lo anterior, propendiendo por la transparencia de los avances de los indicadores, buscando que sea información pública a la sociedad en general.

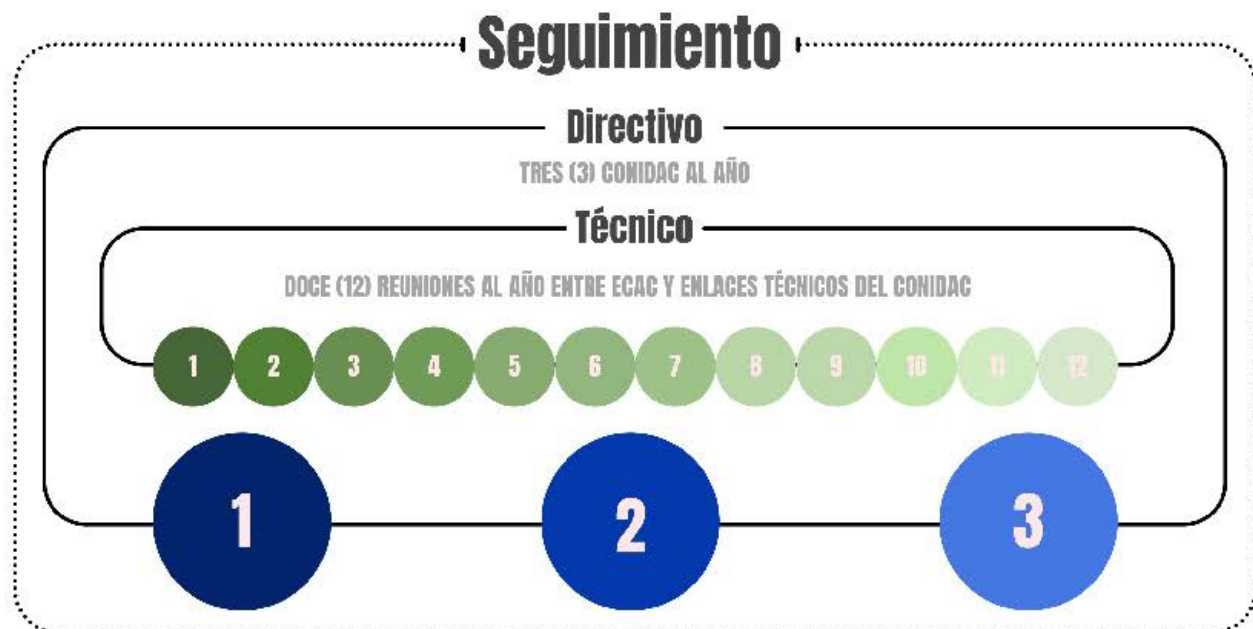
De otro lado, con el objetivo de analizar los resultados, incorporar las lecciones aprendidas y realizar los ajustes necesarios a la ENSACH, desde la Subsecretaría de Agricultura de la SAG se liderará un ejercicio de evaluación de resultados de las acciones estratégicas para fomentar la Agricultura por Contrato, al final de cada vigencia. Este ejercicio permitirá identificar si se cumple la meta cuantitativa establecida en el año, así como la efectividad de las estrategias propuestas por las entidades y direcciones de la SAG para beneficiar productores con el cierre de acuerdos formales de comercialización.

Para finalizar, se realizarán evaluaciones de la implementación de la ENSACH, de mediano y largo plazo de manera que se contrasten con una línea base definida en un momento inicial. En



este ejercicio se identificará también el grado de participación y compromiso de las entidades vinculadas a la ENSACH, indicadores sobre la oferta y nivel de utilización de los mecanismos de apoyo, e indicadores sobre el nivel de cumplimiento de las metas parciales o volantes, entre otros.

Figura 18. Esquema de seguimiento de la ENSACH. Nivel directivo y técnico.



Fuente: elaboración propia.

2.9 Focalización, indicadores e impacto esperado

En el marco del primer pilar de intervención de la ENSACH, es decir, la Inversión Sectorial. Y considerando que la estrategia es de carácter nacional, se propone establecer una focalización demográfica y territorial que se ajuste a la tipología de beneficiarios priorizados para cada uno de los programas y proyectos de las entidades multisectoriales que conformarán la oferta institucional en todo el territorio nacional. En tal virtud, podrán participar en la ENSACH los siguientes perfiles:

- Pequeños y medianos productores agrícolas focalizados por la SAG en sus diferentes programas de inversión.
- Organizaciones rurales conformadas por pequeños productores agrícolas y grupos étnicos, hombres y mujeres.
- Productores agrícolas que participan en proyectos productivos financiados por los entes territoriales.
- Productores agrícolas que participan en la cadena de proveeduría de industrias y empresas comercializadoras legalmente constituidas.



- Productores agrícolas que reciban servicios de acompañamiento técnico integral para su vinculación a mercados estables, a través de organismos de cooperación internacional, fundaciones y organismos no gubernamentales.
- Otros actores que se consideren en el marco del CONIDAC.

Desde la perspectiva de la demanda, podrán participar en la estrategia como compradores:

- Agroindustrias.
- Grandes superficies.
- Redes de minoristas.
- Comercializadores legalmente constituidos.
- Hoteles, restaurantes y cafés (HORECA).
- Plataformas de comercio electrónico (*e-commerce*).
- Entre otros mercados formales, con capacidad e interés en desarrollar procesos de proveeduría rural y suscribir acuerdos o contratos formales de comercialización o suministro de productos agropecuarios o rurales.
- Otros actores que se consideren en el marco del CONIDAC.

Con respecto a la diseño de los indicadores de la ENSACH, sin perjuicio de las modificaciones o adiciones que decida la SAG, esta misión propone la definición de un (1) indicador principal y siete (7) indicadores secundarios. Para tal hecho, se debe considerar la intención esencial de la estrategia en formalizar a los productores en aspectos comerciales. La población de productores agrícolas del país, según estimaciones del COHEP et al (2021), asciende aproximadamente a 700 mil pequeños y 500 mil medianos agricultores.

Además, en Honduras hay registradas más de 120 mil empresas que compran productos agrícolas (GIA y RNP (2021; 2022)). Conforme al análisis institucional realizado en esta misión, se estima que los programas y proyectos estatales que impactan de manera directa e indirecta la comercialización agrícola, benefician en promedio entre 2 mil y 4 mil agricultores.

Es de anotar que los indicadores secundarios propuestos pueden ampliarse de acuerdo con la identificación de programas y proyectos que hagan parte del sistema de la ENSACH como se describió en el numeral 2.6.1.

Así las cosas, en la implementación de la ENSACH se sugieren los siguientes indicadores:

- **Principal:**
 - I. Pequeños y medianos productores agrícolas beneficiados a través de acuerdos comerciales formales (expresado en cantidad numérica).
- **Secundarios:**
 - I. Valor estimado en ventas de los agricultores a través de acuerdos comerciales formales (expresado en lempiras).



- II. Empresas compradoras de productos agrícolas a pequeños y medianos agricultores (expresado en cantidad numérica).
- III. Asociaciones de agricultores que venden productos agrícolas a través de acuerdos comerciales formales (expresado en cantidad numérica).
- IV. Jóvenes agricultores (18 - 30 años) beneficiados a través de acuerdos comerciales formales (expresado en cantidad numérica).
- V. Mujeres agricultoras beneficiadas a través de acuerdos comerciales formales (expresado en cantidad numérica).
- VI. Valor de las colocaciones de crédito agrícola en el marco de alianzas comerciales formales entre pequeños y medianos agricultores y compradores (expresado en lempiras).
- VII. Agricultores con seguro agrícola en el marco de la implementación de la ENSACH (expresado en cantidad numérica).

Finalmente, respecto a la definición de metas, esta misión propone una distribución anual durante 12 años de una meta total de **120.000 pequeños y medianos productores agrícolas beneficiados a través de acuerdos comerciales formales**. Esta cifra corresponde al 10% de los agricultores hondureños. El cumplimiento de este indicador se proyecta en tres (3) etapas de implementación con una distribución detalla en el numeral numeral 2.10.1.

Cabe mencionar que conforme a lo analizado en el diagnóstico productivo del país, la ENSACH no seleccionará territorios particulares y tendrá una cobertura nacional enfocada en las 8 regiones productivas definidas en la presente misión (Figura 1). Asimismo, respecto a la selección de cultivos, esta misión propone la totalidad de las cadenas priorizadas que en el marco de la ejecución misional de la SAG se consideren.

El impacto de la ENSACH en el país será el de reducir la incertidumbre que viven los agricultores, así como los riesgos asociados a los procesos de comercialización de sus productos. Asimismo, la aumentar la formalización del empleo agrícola en el país que según estimaciones del COHEP (2023) solo llega al 20%.

2.10 Plan de acción

Este comprende las actividades generales de la implementación de la ENSACH a corto, mediano y largo plazo, así como consideraciones presupuestales sobre el costo total estimado de la iniciativa en el país.

2.10.1 Cronograma de actividades de la ENSACH

La proyección temporal de la implementación de la ENSACH se propone en tres (3) etapas de de corto, mediano y largo plazo. La primera, de dos (2) años y estará centrada en la puesta en marcha de la estrategia. La segunda será de cuatro (4) años y se basará en la consolidación de la misma y la tercera, será de seis (6) años y se dedicará a su institucionalización.

- **Etapas de Corto Plazo (2 años) - "Fundación y Arranque":**



Durante esta fase inicial, se establecerán los cimientos de la ENSACH y se sentarán las bases para su implementación efectiva. Se realizarán pilotos y pruebas en determinados sectores agrícolas y se recopilarán datos esenciales para guiar las decisiones futuras. Se enfocará en la construcción de alianzas y en la generación de conciencia sobre la estrategia. Asimismo, se iniciará un proceso para desarrollar la legislación necesaria para fortalecer la ENSACH, así como trabajar en la proyección como Política de Estado de la misma.

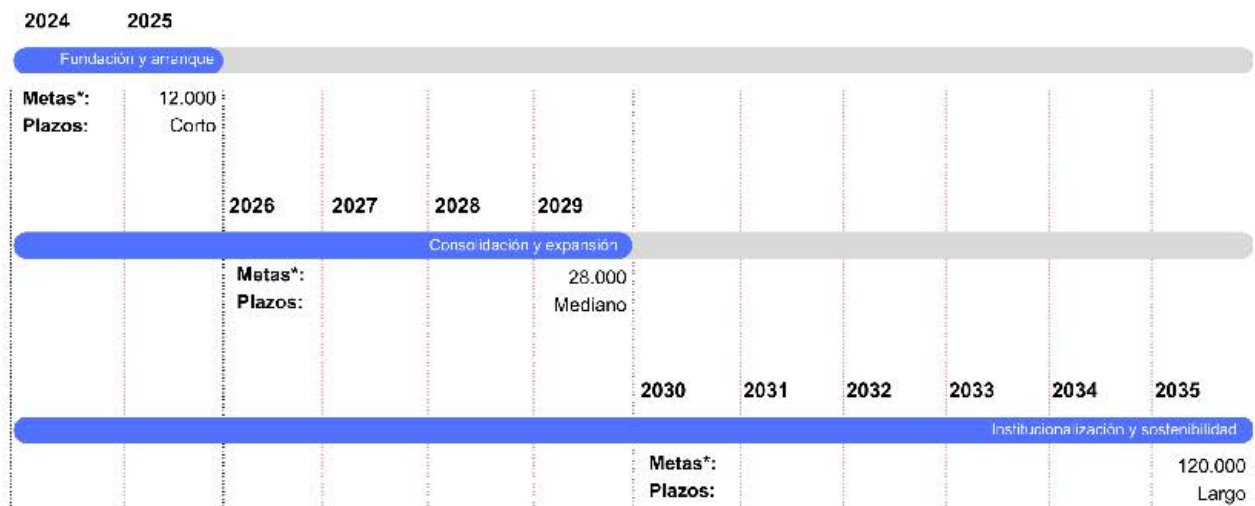
- **Etapas de Mediano Plazo (4 años) - "Consolidación y Expansión":**

En esta etapa, la ENSACH habrá demostrado su viabilidad y se buscará expandir su alcance a más sectores agrícolas y regiones. Se fortalecerán los mecanismos de contratación y se promoverá la participación activa de los actores involucrados. Además, se realizarán ajustes en función de la experiencia obtenida en la etapa anterior.

- **Etapas de Largo Plazo (6 años) - "Institucionalización y Sostenibilidad":**

En esta fase, la ENSACH habrá madurado y se habrá convertido en una Política de Estado en el sector agrícola hondureño. Si bien, durante todas las etapas se habrá trabajado, es en esta fase que se establecerán marcos legales y regulatorios sólidos para su funcionamiento continuo. Se promoverá la inversión tanto nacional como internacional en la agricultura por contrato. La ENSACH será un pilar estable y sostenible en el desarrollo agrícola de Honduras.

Figura 19. Distribución de la meta de la ENSACH. En tres (3) etapas de ejecución.



Fuente: elaboración propia.

*Cifras expresadas en el indicador principal de la ENSACH. A saber, número de pequeños y medianos productores agrícolas beneficiados a través de acuerdos comerciales formales.



2.11 Consideraciones presupuestales

Según estimaciones de la misión y de acuerdo con las metas e indicadores propuestos, la implementación de la ENSACH tiene un costo aproximado total de **USD 117'830.055**.

Tabla 12. Costo aproximado anual de la ENSACH.

Año	Metas volantes netas*	Meta acumulada*	Costo estimado**	Etapas
2024	5.000	5.000	USD 5'218.200	Fundación y arranque
2025	7.000	12.000	USD 7'323.346	Fundación y arranque
2026	7.000	19.000	USD 7'419.044	Consolidación y expansión
2027	7.000	26.000	USD 7'943.202	Consolidación y expansión
2028	7.000	33.000	USD 8'473.914	Consolidación y expansión
2029	7.000	40.000	USD 9'031.313	Consolidación y expansión
2030	10.000	50.000	USD 9'769.547	Institucionalización y sostenibilidad
2031	12.000	62.000	USD 10'578.393	Institucionalización y sostenibilidad
2032	14.000	76.000	USD 11'464.816	Institucionalización y sostenibilidad
2033	14.000	90.000	USD 12'436.474	Institucionalización y sostenibilidad
2034	15.000	105.000	USD 13'501.788	Institucionalización y sostenibilidad
2035	15.000	120.000	USD 14'670.020	Institucionalización y sostenibilidad
Total			USD 117'830.055	

Fuente: elaboración propia basado en cálculos y estimaciones.

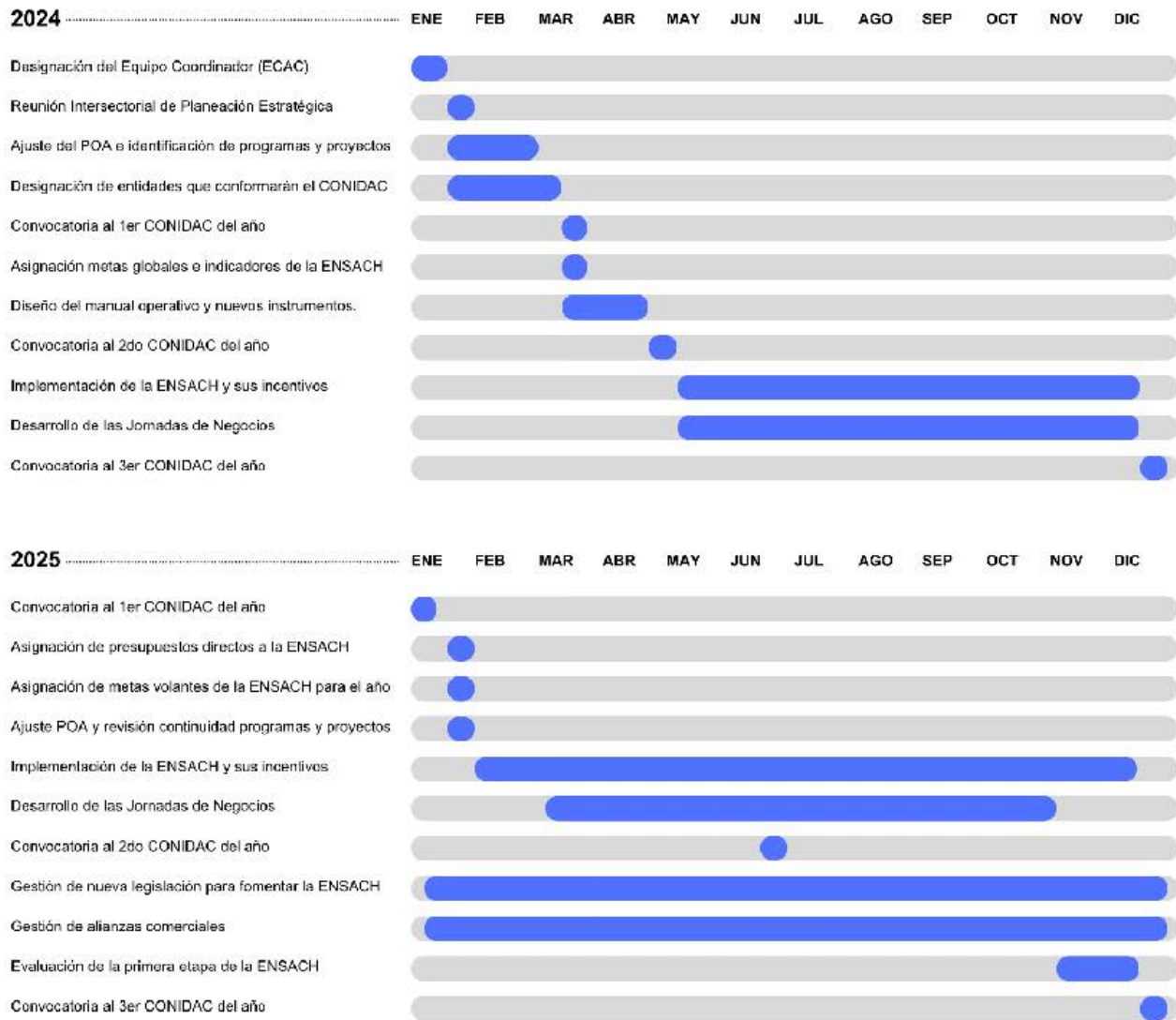
*Cifras expresadas en el indicador principal de la ENSACH. A saber, número de pequeños y medianos productores agrícolas beneficiados a través de acuerdos comerciales formales.

**Cifras expresadas en dólares americanos.

Cabe anotar que este presupuesto solo incluye el costo de algunas acciones estratégicas de la ENSACH, mas no supe la intervención estatal de los programas y proyectos ya existentes que benefician directa o indirectamente la comercialización agrícola en Honduras. El costo total de la implementación de la estrategia deberá contener el resto de oferta institucional dispersa en el sector y otras dependencias del gobierno. Por tal motivo, se reitera la necesidad de aplicar mecanismos de coordinación interinstitucional efectivos que permitan una mejor focalización de los recursos. En el anexo 5 se desgrega el presupuesto anteriormente descrito.



Figura 20. Cronograma de la primera etapa de implementación de la ENSACH “Fundación y arranque”. Se relacionan las principales actividades de los años 2024 y 2025.



Fuente: elaboración propia.

*Metas por etapas del indicador de la ENSACH; productores beneficiados a través de acuerdos comerciales formales.





Capítulo 3

Conclusiones y recomendaciones



3. Conclusiones y recomendaciones

- Con base al diagnóstico productivo, comercial, institucional, normativo y financiero realizado en Capítulo 1 del presente documento, esta misión concluye que Honduras enfrenta un conjunto de desafíos en su sector agrícola. Sin embargo, es un país que ofrece una significativa producción que atiende una demanda nacional y en el exterior. Entre los problemas más destacados están los aspectos inherentes a la comercialización agrícola. Las largas cadenas de intermediación, la baja agregación de valor y la inequitativa distribución de utilidades están afectando negativamente a los agricultores y a la economía. Asimismo, la vulnerabilidad climática, evidenciada por los impactos de huracanes, tormentas tropicales, el corredor seco hondureño, entre otros fenómenos, agrava aún más la inestabilidad del sector.
- La Estrategia Nacional Sectorial de Agricultura por Contrato de Honduras (ENSACH) presentada en el Capítulo 2 del presente documento está diseñada desde un enfoque holístico para abordar los principales desafíos del sector en materia de comercialización. Los ajustes normativos, institucionales y la creación de nuevos incentivos financieros, tributarios y comerciales, como el seguro agrícola, garantías crediticias y exenciones de impuestos, pueden mejorar la resiliencia de los agricultores frente a los riesgos climáticos y comerciales, así como incentivar al sector empresarial para establecer compras directas con los productores nacionales. La promoción de la formalización comercial y la coordinación multisectorial se perfilan como elementos esenciales para el éxito de esta estrategia.
- Honduras cuenta con un marco institucional robusto entorno a la comercialización agrícola del país. Sin embargo, este está compuesto de entidades, programas y proyectos dispersos que carecen de un nodo comunicante que los coordine para focalizar eficazmente su ejecución entorno a un objetivo nacional. En ese entendido, es crucial fortalecer la coordinación interinstitucional y multisectorial para implementar la ENSACH. La participación activa de la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG) en la creación y funcionamiento de un Comité Nacional Intersectorial y Directivo de la ENSACH (CONIDAC), así como una subcomisión de crédito y seguro agrícola al interior de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) y la designación de un Equipo Coordinador de la estrategia (ECAC), son algunas de las acciones inmediatas que permitirán agilizar los procesos y mejorar la toma de decisiones entorno a la materia.
- La pertinencia y eficacia de la oferta institucional dependen en gran medida de una buena planeación y focalización de los programas y los proyectos. En ese sentido, con la participación de los organismos competentes, se recomienda establecer una clasificación formal de productores, que permita su distinción su tamaño en función de sus activos y/o sus ingresos. Lo anterior, con el fin de adaptar las estrategias y los incentivos a las necesidades específicas de cada grupo. Esto permitirá una asignación más precisa de recursos y apoyos según el tamaño de los beneficiarios.
- Para garantizar la sostenibilidad a largo plazo de la ENSACH, se sugiere promover su institucionalización a través de una Ley de la República y/o un Decreto Ejecutivo (PCM). Lo anterior, con el objetivo de consolidar un estatus de Política de Estado y asegurar su



continuidad más allá de los periodos de las administraciones de gobierno. Asimismo, como medida a corto plazo, se recomienda ajustar los manuales operativos al interior de las entidades participantes de la estrategia y los Planes Operativos Anuales (POA) a los que haya lugar, para garantizar las apropiaciones presupuestales suficientes.

- Una oportunidad identificada por esta misión es la incorporación de los consultorios jurídicos gratuitos del país en el esquema operativo de la ENSACH. Lo anterior, a través de convenios entre los entes correspondientes y la SAG para brindar a los productores el apoyo jurídico necesario para establecer acuerdos comerciales justos y beneficiosos para su comercialización.
- Se sugiere desarrollar jornadas de negociación entre productores y compradores formales permitirá reducir la intermediación y fomentar una distribución más equitativa de las utilidades. Lo anterior, utilizando la metodología propuesta en el marco de esta misión, incluyendo una planeación técnica que permita realizar un emparejamiento comercial eficaz, así como la reducción de brechas técnicas, administrativas, comerciales y financieras. Lo anterior, empoderará a los pequeños y medianos agricultores en sus procesos de comercialización agrícola mediante la reducción de la incertidumbre, la construcción de confianza y la mitigación de riesgos, estimulando la inversión y encadenando a los agricultores en las cadenas agrícolas.
- El mercado de productos agrícolas en Honduras tiene una relación directa con la sostenibilidad ambiental. Por tal motivo, desde esta misión se recomienda que la implementación de la ENSACH, comprenda un enfoque sostenible a través de la promoción de acuerdos comerciales en el sector agrícola que contengan criterios de sostenibilidad con respecto a la frontera agrícola, la deforestación, el uso desmedido de materiales y sustancias químicas que sean nocivas para el medio ambiente, entre otros. En ese sentido, para el caso de las exportaciones del país hacia la Unión Europea, se sugiere dar aplicación a la reglamentación EP-PE_TC1-COD(2021)0366 del Parlamento Europeo (2023) con el objetivo a contribuir a la cero deforestación en el mundo.
- La última recomendación de esta consultoría la haremos en primera persona. Honduras es un país con vastas dificultades climáticas, económicas y sociales. Sin embargo, son el centro de toda una región, pueden pisar una playa caribeña y a 6 horas de camino hacerlo en el pacífico, tienen uno de los mejores cafés del mundo, un suspiro amazónico con su cacao, baleadas irresistibles, frijol en los tres golpes del día, el maíz que hizo al hombre, cuentos hechos piedra en las ruinas de los 16 reyes, el alma libre de un garífuna, un arrecife de coral que le devuelve sal al mar cuando lloramos de alegría al verlo, entre otras cosas muy parecidas al oro. Al respecto, nuestra recomendación final es que rescaten y cuiden su cultura, sus costumbres y creen nuevas identidades en su país, crean en ustedes, en su vecino, en su amigo, en su familia, en su país. Redescúbranse y demuéstrenle al mundo de lo que son capaces. *“Lo mucho hay que administrarlo y de lo poco puede sacarse mucho, o mejor dicho, de una hormiga se puede sacar un jaguar”*.



Referencias bibliográficas

- Banco Central de Honduras (2021). “Cuentas Nacionales Anuales 2015-2020”. Recuperado de <https://www.bch.hn/estadisticas-economicas/cuentasnacionales/>.
- Banco Central de Honduras (BCH). (2021). Indicadores Económicos. Recuperado de <https://www.bch.hn/index.php/estadisticas/indicadores-economicos>
- Banco Central de Honduras, “Producto Interno Bruto (PIB) Anual”, 2021.
- Banco Central de Honduras. (2021). Balanza comercial de bienes por principales socios comerciales. Recuperado el 07 de mayo de 2023, de <https://www.bch.hn/estadisticas-economicas/sector-externo/balanza-comercial-de-bienes/2021/balanza-comercial-de-bienes-por-principales-socios-comerciales-2021.html>
- Banco Central de Honduras. (2021). Boletín trimestral de la economía hondureña. Recuperado de https://www.bch.hn/bch/boletines/Bol_EC_Trime_III_2021.pdf
- Banco Central de Honduras. (2021). Comercio Exterior de Honduras. Recuperado de <https://www.bch.hn/comext/contenido/comext.pdf>
- Banco Central de Honduras. (2021). Exportaciones totales de bienes y servicios, según destino. Recuperado el 6 de mayo de 2023, de https://www.bch.hn/estadisticas/sector_externo/exportaciones/series_en_excel/exportaciones_destino.xlsx
- Banco Central de Honduras. (2021). Producto interno bruto a precios constantes. Recuperado el 07 de mayo de 2023, de <https://www.bch.hn/estadisticas-economicas/actividad-economica/producto-interno-bruto-pib/pib-por-componente.html>
- Banco Interamericano de Desarrollo (IDB). (2021). Indicadores macroeconómicos de Centroamérica. Recuperado el 7 de mayo de 2023, de <https://datosmacro.expansion.com/pib-agricola/centroamerica>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2013). Mejorando la participación de los pequeños productores agrícolas en las cadenas de valor de América Latina y el Caribe. BID. Recuperado de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Mejorando-la-Participacion-de-los-Pequeños-Productores-Agrícolas-en-las-Cadenas-de-Valor-de-América-Latina-y-el-Caribe.pdf>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2017). Agricultura y desarrollo rural. Recuperado el 07 de mayo de 2023, de <https://www.iadb.org/es/temas/agricultura-y-desarrollo-rural>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2018). Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. BID. Recuperado de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Panorama-de-la-Insercion-Internacional-de-América-Latina-y-el-Caribe-2018.pdf>
- CEPALSTAT. (2021). Indicadores socioeconómicos de América Latina y el Caribe. Recuperado el 07 de mayo de 2023, de https://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/Portada.asp



- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2020). Coyuntura y tendencias de la economía digital en América Latina y el Caribe. CEPAL. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/45819-coyuntura-tendencias-la-economia-digital-america-latina-caribe-2020>
- Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS). (2023). Entrevista personal. Tegucigalpa. Honduras.
- Consejo Hondureño de Empresa Privada (COHEP). (2021). Mercado de granos básicos en Honduras. Recuperado el 5 de julio de 2023, de <http://cohep.org/wp-content/uploads/2021/08/informe-mercado-de-granos-basicos-en-honduras-cohep-vf.pdf#page29>
- Consejo Hondureño de Empresa Privada (COHEP). (2023). Entrevista personal. Tegucigalpa. Honduras.
- Departamento Nacional de Planeación (DNP). (2014). Misión para la Transformación del Campo. Bogotá, Colombia
- Fondo Monetario Internacional (FMI). (2021). World Economic Outlook Database, Octubre 2021. Recuperado de https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/October/w-e-o-reportc=312,&s=NGDP_RPCH,GGXWDG_NGDP,&sy=2018&ey=2025&ssm=0&scsm=1&ssc=0&ssd=1&ssc=0&sic=0&sort=country&ds=.&br=1
- Fundación para el Desarrollo Empresarial Rural (FUNDER). (2023). Entrevista personal. Tegucigalpa. Honduras.
- Gobierno de Honduras. (2020). Plan Nacional de Agricultura de Honduras 2020-2030. Recuperado de <https://www.sag.gob.hn/wp-content/uploads/2020/11/Plan-Nacional-de-Agricultura-de-Honduras-2020-2030-1.pdf>
- Honduras. (2017). Política Nacional de Desarrollo Rural. Recuperado el 07 de mayo de 2023, de <https://www.sag.gob.hn/documentos/politicas/Politica-Nacional-Desarrollo-Rural.pdf>
- Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola (IHMA). (2023). Entrevista personal.
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). (2020). Análisis de coyuntura productos agrícolas. <https://www.ueg.sag.gob.hn/wp-content/uploads/2022/03/AC-TOMATE-V20.4.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística de Honduras (INE). (2020). Demanda Interna de los principales productos de consumo básico en Honduras. Recuperado el 16 de junio de 2023 de <https://www.ine.gob.hn/V3/imag-doc/2020/09/Demanda-interna-de-los-principales-productos-de-consumo-basico.pdf>
- Ministerio de Agricultura, Pesca, Silvicultura y Desarrollo Sostenible de Belice. (2021). Belize Country Poverty Assessment. Recuperado el 7 de mayo de 2023, de https://www.nationalplanningcycles.org/sites/default/files/country_docs/Belize/belize_country_poverty_assessment_report_2021_final_version.pdf



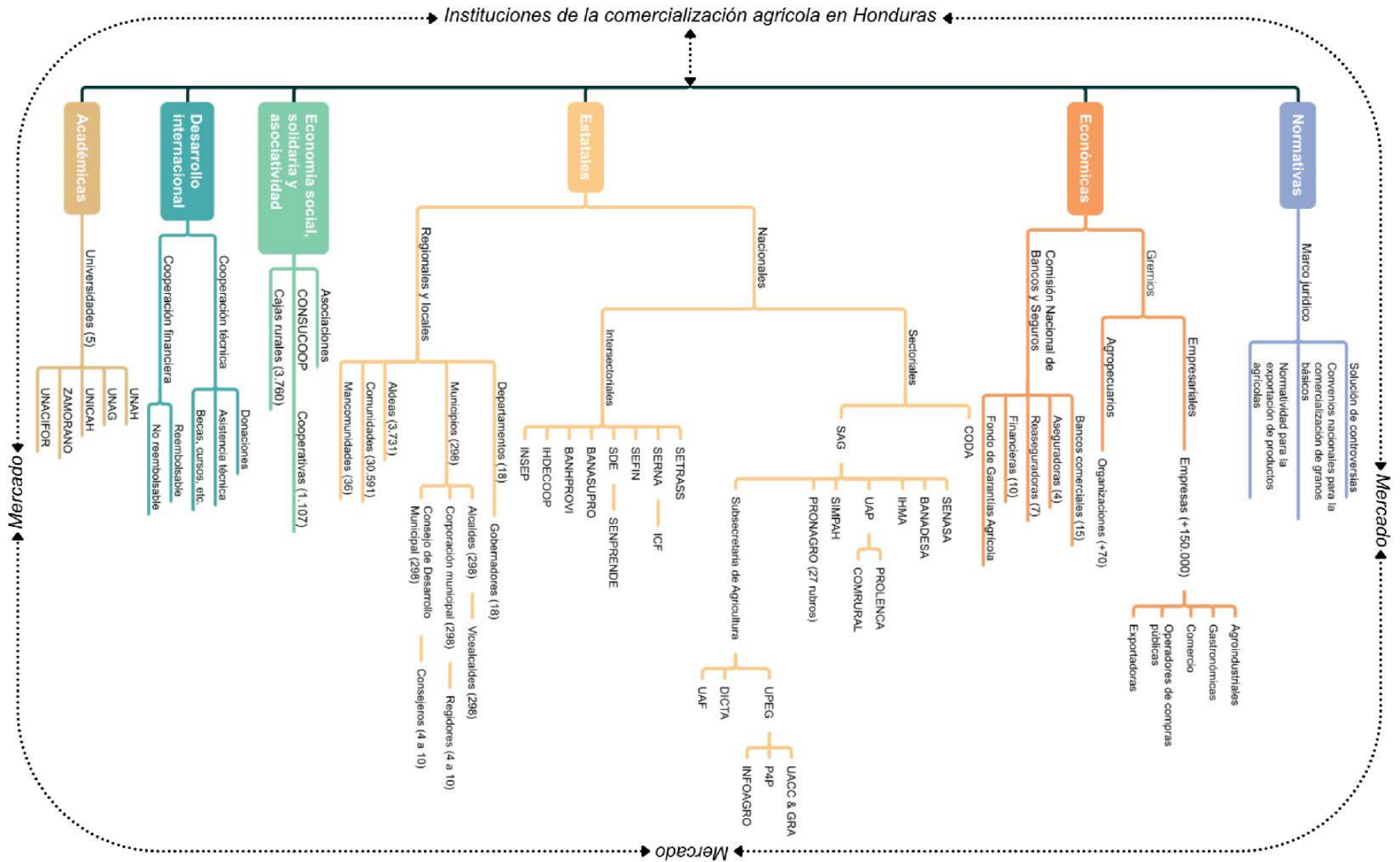
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Honduras. (2021). Perfil Comercial de Honduras. Recuperado de <https://www.sre.gob.hn/wp-content/uploads/2019/07/PERFIL-COMERCIAL-DE-HONDURAS-2021.pdf>
- North, D. C. (1990). Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (2005). Organización y Funcionamiento de la Caja Rural. Recuperado el 10 de julio de 2023, de <https://www.fao.org/3/at794s/at794s.pdf>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (2014). Compras institucionales de granos básicos a pequeños productores. Recuperado el 07 de mayo de 2023, de <https://www.fao.org/3/bc571s/bc571s.pdf#page29>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (2017). El estado de la agricultura y la alimentación 2017. Roma, Italia.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (2019). El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo 2019: Sistemas alimentarios saludables para personas y planeta. Roma. Recuperado de <http://www.fao.org/3/ca5162es/CA5162ES.pdf>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (2021). Perfiles de los países de la FAO: Centroamérica. Recuperado el 7 de mayo de 2023, de <http://www.fao.org/faostat/es/#data/QC>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (2021). FAOSTAT. Recuperado el 07 de mayo de 2023, de <http://www.fao.org/faostat/es/#data>
- Organización Mundial del Comercio. (2016). Comercio intrarregional. Recuperado el 07 de mayo de 2023, de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s300_s.htm
- Parlamento Europeo. (2023). Reglamento (UE) 2021/0366 del Parlamento Europeo y del Consejo del 19 de abril de 2023 con vistas a la adopción del Reglamento (UE) 2023/... del Parlamento Europeo y del Consejo relativo a la comercialización en el mercado de la Unión y a la exportación desde la Unión de determinadas materias primas y productos asociados a la deforestación y la degradación forestal, y por el que se deroga el Reglamento (UE) n.o 995/2010 (EP-PE_TC1-COD(2021)0366). Recuperado el 22 de agosto de 2023 de: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TC1-COD-2021-0366_ES.pdf
- PMA. (2012). Honduras: IICA y PMA trabajan por los pequeños productores. Recuperado el 14 de mayo de <https://es.wfp.org/noticias/honduras-iica-y-pma-trabajan-por-los-pequenos-productores>
- PNUD. (2020). Informe de Desarrollo Humano. Recuperado el 07 de mayo de 2023, de https://www.hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2020_es_summary.pdf
- Secretaría de Agricultura y Ganadería de Honduras. (s.f.). Ley de Fomento al Sector Agrícola. Recuperado de <http://www.sag.gob.hn/ley-de-fomento-al-sector-agricola/>



- Secretaría de Agricultura y Ganadería. (2015). Censo Nacional Agropecuario de Honduras 2013: Resultados generales. Recuperado de <https://www.sag.gob.hn/wp-content/uploads/2015/12/Resumen-Ejecutivo-Censo-Nacional-Agropecuario-2013-Honduras.pdf>
- Secretaría de Agricultura y Ganadería. (2021). Plan Nacional de Agricultura de Honduras 2020-2030: Documento Base. Recuperado de <https://www.sag.gob.hn/wp-content/uploads/2021/05/Plan-Nacional-de-Agricultura-2020-2030.pdf>
- Secretaría de Agricultura y Ganadería. (2021). Producción agrícola por departamento. Recuperado el 07 de mayo de 2023, de <https://www.sag.gob.hn/index.php/estadisticas/produccion-agricola-por-departamento>
- Secretaría de Finanzas. (2021). Informe de Finanzas Públicas. Recuperado el 07 de mayo de 2023, de https://www.sefin.gob.hn/documentos/informes_anuales/Informe-Anual-de-Finanzas-Publicas-2020.pdf
- Secretaría Técnica y de Planificación de Honduras. (2018). Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022. Recuperado el 07 de mayo de 2023, de <https://www.stp.hn/documentos/documentos-generales/pnd2018-2022.pdf>
- SIMPAH. (2023). Entrevista personal. Tegucigalpa. Honduras.
- Sistema de Información de Comercio Exterior de Centroamérica (SIECA). (2021). Estadísticas de comercio exterior. Recuperado el 6 de mayo de 2023, de https://www.sieca.int/Estadisticas_Comex.aspx
- Statista. (2021). Tasa de pobreza en América Central en 2019, por país. Recuperado el 07 de mayo de 2023, de <https://es.statista.com/estadisticas/108142>
- Suplidora Nacional de Productos Básicos (BANASUPRO). (2023). Entrevista personal. Tegucigalpa. Honduras.
- Swisscontact. (2011). Análisis rápido cadenas de valor agrícolas. Tegucigalpa, Honduras.
- UNIDROIT, FAO y FIDA. (2017). Guía jurídica sobre Agricultura por Contrato. Roma, Italia. Recuperado el 20 de julio de 2023 de <https://www.fao.org/3/I4756ES/i4756es.pdf>



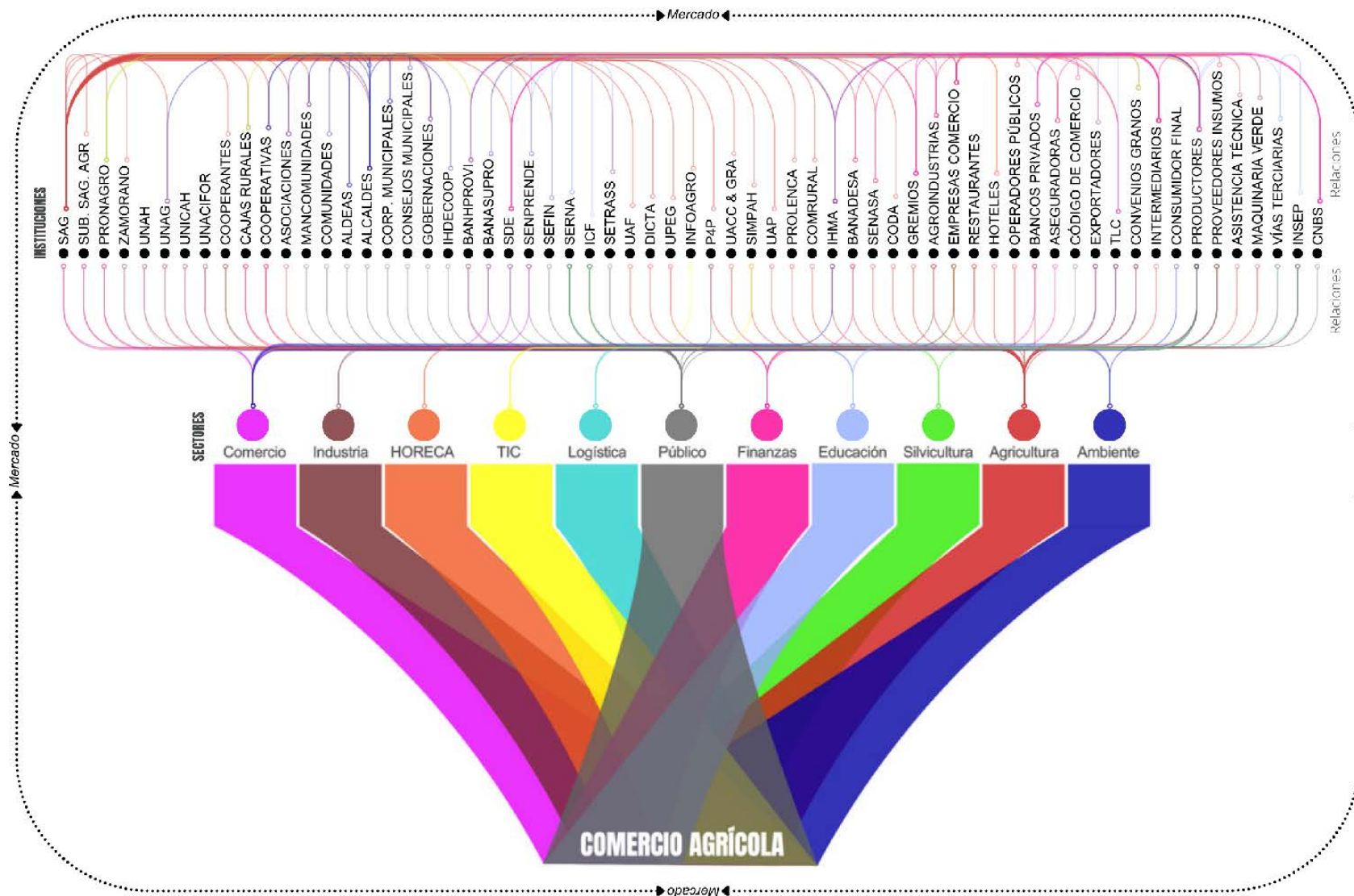
Figura 11. Mapa institucional de la comercialización agrícola en Honduras. Distribución jerárquica.



Fuente: elaboración propia.



Figura 12. Red institucional en la comercialización agrícola en Honduras. Distribución de relaciones multisectoriales.



Fuente: elaboración propia basado en los sectores económicos definidos por el INE.



Artículos sugeridos

Uso en anteproyecto de Ley y/o Decreto Ejecutivo (PCM)

Estrategia Nacional Sectorial de Agricultura por Contrato de Honduras (ENSACH)

ARTÍCULO 1°. OBJETO. La presente Ley tiene por objeto establecer el modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH) en el sector, como Política de Estado, con el fin de generar menor intermediación y una mayor equidad en la distribución de las utilidades producidas a lo largo de la cadena de comercialización, propiciando las relaciones contractuales y acuerdos comerciales entre pequeños y medianos productores y compradores de bienes derivados del sector agrícola.

ARTÍCULO 2°. ÁMBITO DE APLICACIÓN. La presente Ley aplica a la totalidad de programas, proyectos y procesos de comercialización de productos producidos, elaborados y/o transformados, por pequeños y medianos productores del sector agrícola en todo el territorio nacional.

ARTÍCULO 3°. MODELO DE AGRICULTURA POR CONTRATO. La implementación del modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH) se realizará a través del Fondo Nacional para la Agricultura por Contrato (FONAC), establecido en la presente Ley, liderado por la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG), y comprenderá los instrumentos de articulación y coordinación multisectorial que permitan el acceso focalizado a apoyos financieros y técnicos, la generación de espacios de encuentro entre oferta y demanda y la promoción de la innovación mediante herramientas tecnológicas que faciliten los procesos de comercialización, buscando favorecer los circuitos cortos de comercialización, reducir la intermediación en el sector agrícola y favorecer el ordenamiento de la producción de dicho sector.

PARÁGRAFO: El Gobierno Nacional reglamentará todo lo relacionado con los mecanismos e instrumentos de articulación y coordinación interinstitucional y, en general, todo lo que se requiera para implementar a nivel nacional y territorial el modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH).

ARTÍCULO 4°. COORDINACIÓN DEL MODELO DE AGRICULTURA POR CONTRATO. Las entidades públicas, sociedades de economía mixta o entidades industriales y comerciales del estado, del orden nacional y territorial, deberán coordinar con el FONAC, la implementación de los programas y/o proyectos que desarrollen el modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH), conforme a la reglamentación que para el efecto expida la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG).

ARTÍCULO 5°. PROMOCIÓN A LA ASOCIATIVIDAD. Las entidades públicas, sociedades de economía mixta o entidades industriales y comerciales del estado, del orden nacional y territorial, deberán atender los requerimientos que realice el FONAC, liderado por la SAG, para llevar a cabo la creación e implementación de mecanismos de política pública que promuevan el fortalecimiento de los esquemas asociativos e incentiven la integración vertical, en el marco del modelo de Agricultura por Contrato.

ARTÍCULO 6°. FONDO NACIONAL PARA LA AGRICULTURA POR CONTRATO. Créase el Fondo Nacional para la Agricultura por Contrato (FONAC), el cual tendrá por objeto desarrollar los programas y proyectos de carácter nacional y/o territorial que se encuentren en el marco de la política del modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH), otorgar apoyos e incentivos a los participantes de dicho modelo y colaborar en la formalización de las relaciones comerciales de pequeños y medianos productores del sector agrícola, con el fin de reducir las brechas comerciales, administrativas, técnicas y financieras para el cierre de acuerdos comerciales formales con compradores privados y públicos.

PARÁGRAFO: dentro de los seis (6) meses siguientes a la expedición de la presente Ley, el Gobierno Nacional reglamentará todos los aspectos relacionados con el funcionamiento y administración del FONAC.

ARTÍCULO 7°. ADMINISTRACIÓN DEL FONDO NACIONAL PARA LA AGRICULTURA POR CONTRATO. La administración del FONAC estará a cabeza de la SAG, quien celebrará un contrato de fiducia mercantil para el efecto con una sociedad fiduciaria del orden nacional.

ARTÍCULO 8°. FUNCIONES DEL FONDO NACIONAL PARA LA AGRICULTURA POR CONTRATO. El FONAC tendrá las siguientes funciones:

1. Otorgar apoyos técnicos y financieros para todos los participantes de la política del modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH), con el propósito de cumplir con sus objetivos y lineamientos.
2. Desarrollar el modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH) que para el efecto reglamente el Gobierno Nacional.
3. Desarrollar programas y proyectos que se requieran para cumplir con los objetivos y lineamientos de la política del modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH).
4. Propender por la articulación del Servicio de Asistencia Técnica con el modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH), a través del desarrollo de programas, proyectos, apoyos e incentivos, contemplando enfoques productivos, administrativos y comerciales estratégicos que favorezcan la vinculación de pequeños y medianos productores a esquemas formales de comercialización.
5. Proponer a la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), el Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA) y Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI) y a otras entidades competentes, para su estudio y posterior adopción, mecanismos de financiamiento que permitan el acceso a capital de trabajo y aseguramiento para los pequeños y medianos productores del sector agrícola, con el fin de ser aplicado por el sistema financiero para favorecer su vinculación a esquemas de Agricultura por Contrato (ENSACH).
6. Establecer mecanismos de acercamiento comercial, con el objetivo de favorecer los circuitos cortos de comercialización, reducir la intermediación en el sector agrícola, y promover las negociaciones formales entre el sector agrícola y el sector empresarial.
7. Promover la sostenibilidad ambiental en el marco de la aplicación del modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH), en especial las acciones tendientes a reducir la deforestación.
8. Articular con las entidades competentes el desarrollo de un Sello de Producto Nacional para los productos del sector agrícola y de desarrollo rural que hayan sido producidos en el territorio colombiano, así como en productos transformados e industriales que hayan utilizado materia prima colombiana. Asimismo, realizará el seguimiento a la implementación del Sello de Producto Nacional.
9. Articular con las entidades competentes el desarrollo de mecanismos de promoción de los productos del sector agrícola a nivel nacional, en el mercado interno y externo.
10. Articular con las entidades competentes el desarrollo de estrategias para lograr el acercamiento entre la oferta de productos agrícolas vinculados al modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH) y la demanda de estos hacia mercados internacionales.
11. Articular con las entidades competentes la creación de desarrollos tecnológicos que fortalezcan la comercialización agrícola virtual.
12. Diseñar un protocolo de atención a las fallas de mercado de productos del sector agrícola, en el marco del modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH). Así mismo, articulará la implementación de dicho protocolo con las entidades públicas, sociedades de economía mixta o entidades industriales y comerciales del estado, del orden nacional y territorial.
13. Coordinar con las entidades competentes la creación e implementación de mecanismos de política pública que promuevan el fortalecimiento de los esquemas asociativos e incentiven la integración vertical, en el marco del modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH).
14. Determinar anualmente las metas a alcanzar respecto a la ejecución del modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH), las cuales se deberán lograr en el marco de la coordinación, parámetros y seguimiento, establecido en la presente Ley.
15. Incorporar, desarrollar e implementar el concepto de transformación digital en los procesos inherentes al comercio agrícola contenidos en el modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH).
16. Realizará el seguimiento de todos los proyectos y programas que desarrollen las entidades públicas, sociedades de economía mixta o entidades industriales y

comerciales del estado, del orden nacional y territorial, a través del Fondo, en el marco de la política del modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH).

17. Las demás que, en desarrollo de su objeto se requieran.

ARTÍCULO 9°. RECURSOS DEL FONDO NACIONAL PARA LA AGRICULTURA POR CONTRATO. El Fondo Nacional para la Agricultura por Contrato contará con las siguientes fuentes de recursos:

1. Los provenientes de los recursos ordinarios del Presupuesto Nacional que anualmente se incorporarán en éste.
2. Los recursos que le aporten de manera directa las entidades nacionales y territoriales, para el desarrollo de la política del modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH).
3. Los rendimientos financieros que no correspondan a los provenientes de los recursos ordinarios del Presupuesto General de la Nación.
4. Las donaciones, aportes y contrapartidas que le otorguen organismos nacionales o internacionales, privados o públicos.
5. Los recursos que el aporte de manera directa el sector privado para el desarrollo de la política del modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH).

ARTÍCULO 10°. INCENTIVOS TRIBUTARIOS DE LA AGRICULTURA POR CONTRATO. La implementación del modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH) tendrá incentivos tributarios dirigidos a los actores intervinientes en el comercio agrícola, en especial para aquellas empresas que hayan contribuido eficazmente al cumplimiento de los objetivos de la misma. Al respecto, las nuevas inversiones en el campo que superen una determinada cantidad de recursos y que presenten un esquema de proveeduría de productos agrícolas provenientes de pequeños y medianos agricultores hondureños producidos en el país, previo a evaluación de la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG), podrán obtener una exención en el Impuesto Sobre la Renta (ISR) por diez (10) años. De otro lado, las empresas ya establecidas en el país que demuestren un aumento del al menos un cincuenta por ciento (50%) de su proveeduría de productos agrícolas provenientes de pequeños y medianos agricultores hondureños producidos en el país, podrán acceder a exención del uno por ciento (1%) en el Impuesto Sobre Ventas (ISV) durante un (1) años.

PARAGRAFO: dentro de los seis (6) meses siguientes a la expedición de la presente Ley, el Gobierno Nacional, en especial las Secretarías de Estado, en los despachos de Finanzas (SEFIN) y Agricultura y Ganadería (SAG), reglamentará todos los aspectos relacionados con la aplicación de las exenciones tributarias.

ARTÍCULO 11°. RÉGIMEN DE CONTRATACIÓN DEL FONDO NACIONAL PARA LA AGRICULTURA POR CONTRATO. Para la celebración de los contratos que permitan el desarrollo y ejecución del objeto, funciones y recursos del FONAC, se aplicará el régimen de contratación de la entidad financiera con que se celebre el contrato de fiducia mercantil. Para este efecto, la sociedad fiduciaria deberá elaborar un manual de contratación, concertado con la SAG.

ARTÍCULO 12°. CONTRATACIÓN ENTRE EL FONDO NACIONAL PARA LA AGRICULTURA POR CONTRATO Y LAS ENTIDADES PÚBLICAS DEL ORDEN NACIONAL Y TERRITORIAL. Las entidades públicas del orden nacional y territorial podrán contratar directamente con el fondo creado en la presente Ley, con el propósito de ejecutar el modelo de Agricultura por Contrato (ENSACH).

ARTÍCULO 13°. SEGUIMIENTO AL FONDO NACIONAL PARA LA AGRICULTURA POR CONTRATO. La SAG realizará el seguimiento a las funciones a cargo del FONAC, establecidas en la presente Ley, conforme a la reglamentación que expida dicha cartera ministerial para el efecto.

ARTÍCULO 14°. VIGENCIA. La presente Ley rige a partir de la fecha de su publicación en el Diario Oficial de la Gaceta.

Nota: este articulado es única y exclusivamente una propuesta que sirva como base para el diseño, discusión y aprobación de nuevos instrumentos normativos que faciliten la implementación de la ENSACH. Se invita al Gobierno Nacional a que modifique, adiciones o elimine lo que considere en el marco de sus lineamientos y objetivos.



Tabla 13. Presupuesto de la ENSACH. Costos estimados de la primera etapa de ejecución.

ETAPA 1: FUNDACIÓN Y ARRANQUE	PERIODO: DE 2024 A 2025	
Actividades	Metas*	Costos**
Año 2024	5.000	USD 5.218.200
Ruedas de negocios	1.400	USD 1.418.200
Misiones comerciales	500	USD 400.000
Equipo coordinador	100	USD 300.000
Capacitaciones especializadas	0	USD 100.000
Reducción de brechas	1.000	USD 500.000
Transformación digital (desarrollo)	0	USD 1.000.000
Incentivos financieros	2.000	USD 1.500.000
Año 2025	7.000	USD 7.323.346
Ruedas de negocios	2.000	USD 1.460.746
Misiones comerciales	600	USD 515.000
Equipo coordinador	200	USD 309.000
Capacitaciones especializadas	0	USD 123.600
Reducción de brechas	1.500	USD 515.000
Transformación digital (desarrollo e implementación)	300	USD 1.400.000
Incentivos financieros	2.400	USD 3.000.000
Total	12.000	USD 12.541.546

Fuente: elaboración propia. *Cifras expresadas en número de pequeños y medianos productores agrícolas beneficiados con acuerdos comerciales formales. ** Cifras expresadas en dólares americanos. Nota: este presupuesto solo incluye el costo de algunas de las acciones estratégicas de la ENSACH mas no supe la intervención estatal de los programas y proyectos ya existentes que benefician directa o indirectamente la comercialización agrícola en Honduras.

Continúa en la siguiente página →



Tabla 14. Presupuesto de la ENSACH. Costos estimados de la segunda etapa de ejecución 2026 y 2029.

ETAPA 2: CONSOLIDACIÓN Y EXPANSIÓN	PERIODO: DE 2026 A 2027	
Actividades	Metas*	Costos**
Año 2026	7.000	USD 7.419.044
Ruedas de negocios	2.000	USD 1.519.176
Misiones comerciales	600	USD 535.600
Equipo coordinador	200	USD 321.360
Capacitaciones especializadas	0	USD 127.308
Reducción de brechas	1.500	USD 535.600
Transformación digital (implementación)	300	USD 1.260.000
Incentivos financieros	2.400	USD 3.120.000
Año 2027	7.000	USD 7.943.202
Ruedas de negocios	2.000	USD 1.640.710
Misiones comerciales	600	USD 578.448
Equipo coordinador	200	USD 347.069
Capacitaciones especializadas	0	USD 131.127
Reducción de brechas	1.500	USD 578.448
Transformación digital (implementación)	300	USD 1.297.800
Incentivos financieros	2.400	USD 3.369.600

Fuente: elaboración propia. *Cifras expresadas en número de pequeños y medianos productores agrícolas beneficiados con acuerdos comerciales formales. ** Cifras expresadas en dólares americanos. Nota: este presupuesto solo incluye el costo de algunas de las acciones estratégicas de la ENSACH mas no supe la intervención estatal de los programas y proyectos ya existentes que benefician directa o indirectamente la comercialización agrícola en Honduras.

Continúa en la siguiente página →



Tabla 15. Presupuesto de la ENSACH. Costos estimados de la segunda etapa de ejecución 2026 y 2029.

ETAPA 2: CONSOLIDACIÓN Y EXPANSIÓN	PERIODO: DE 2028 A 2029	
Actividades	Metas*	Costos**
Año 2028	7.000	USD 8.473.914
Ruedas de negocios	2.000	USD 1.771.967
Misiones comerciales	600	USD 578.448
Equipo coordinador	200	USD 374.834
Capacitaciones especializadas	0	USD 135.061
Reducción de brechas	1.500	USD 624.724
Transformación digital (implementación)	300	USD 1.349.712
Incentivos financieros	2.400	USD 3.639.168
Año 2029	7.000	USD 9.031.313
Ruedas de negocios	2.000	USD 1.913.724
Misiones comerciales	600	USD 578.448
Equipo coordinador	200	USD 404.821
Capacitaciones especializadas	0	USD 139.113
Reducción de brechas	1.500	USD 674.702
Transformación digital (implementación)	300	USD 1.390.203
Incentivos financieros	2.400	USD 3.930.301
Total	28.000	USD 32.867.472

Fuente: elaboración propia. *Cifras expresadas en número de pequeños y medianos productores agrícolas beneficiados con acuerdos comerciales formales. ** Cifras expresadas en dólares americanos. Nota: este presupuesto solo incluye el costo de algunas de las acciones estratégicas de la ENSACH mas no supe la intervención estatal de los programas y proyectos ya existentes que benefician directa o indirectamente la comercialización agrícola en Honduras.

Continúa en la siguiente página →



Tabla 16. Presupuesto de la ENSACH. Costos estimados de la tercera etapa de ejecución 2030 y 2031

ETAPA 3: INSTITUCIONALIZACIÓN Y SOSTENIBILIDAD	PERIODO: DE 2030 A 2035	
Actividades	Metas*	Costos**
Año 2030	10.000	USD 9.769.547
Ruedas de negocios	3.400	USD 2.105.096
Misiones comerciales	600	USD 578.448
Equipo coordinador	1.000	USD 445.303
Capacitaciones especializadas	0	USD 143.286
Reducción de brechas	2.000	USD 742.172
Transformación digital (implementación)	1.000	USD 1.431.909
Incentivos financieros	2.000	USD 4.323.332
Año 2031	12.000	USD 10.578.393
Ruedas de negocios	4.000	USD 2.315.606
Misiones comerciales	1.000	USD 578.448
Equipo coordinador	1.000	USD 489.833
Capacitaciones especializadas	0	USD 147.585
Reducción de brechas	2.000	USD 816.389
Transformación digital (implementación)	2.000	USD 1.474.867
Incentivos financieros	2.000	USD 4.755.665

Fuente: elaboración propia. *Cifras expresadas en número de pequeños y medianos productores agrícolas beneficiados con acuerdos comerciales formales. ** Cifras expresadas en dólares americanos. Nota: este presupuesto solo incluye el costo de algunas de las acciones estratégicas de la ENSACH mas no supe la intervención estatal de los programas y proyectos ya existentes que benefician directa o indirectamente la comercialización agrícola en Honduras.

Continúa en la siguiente página →



Tabla 17. Presupuesto de la ENSACH. Costos estimados de la tercera etapa de ejecución 2030 y 2033

ETAPA 3: INSTITUCIONALIZACIÓN Y SOSTENIBILIDAD	PERIODO: DE 2032 A 2033	
Actividades	Metas*	Costos**
Año 2032	14.000	USD 11.464.816
Ruedas de negocios	4.000	USD 2.547.167
Misiones comerciales	1.000	USD 578.448
Equipo coordinador	1.000	USD 538.817
Capacitaciones especializadas	0	USD 152.012
Reducción de brechas	2.000	USD 898.028
Transformación digital (implementación)	3.000	USD 1.519.113
Incentivos financieros	3.000	USD 5.231.231
Año 2033	14.000	USD 12.436.474
Ruedas de negocios	4.000	USD 2.801.883
Misiones comerciales	1.000	USD 578.448
Equipo coordinador	1.000	USD 592.698
Capacitaciones especializadas	0	USD 156.573
Reducción de brechas	2.000	USD 987.831
Transformación digital (implementación)	3.000	USD 1.564.686
Incentivos financieros	3.000	USD 5.754.354

Fuente: elaboración propia. *Cifras expresadas en número de pequeños y medianos productores agrícolas beneficiados con acuerdos comerciales formales. ** Cifras expresadas en dólares americanos. Nota: este presupuesto solo incluye el costo de algunas de las acciones estratégicas de la ENSACH mas no supe la intervención estatal de los programas y proyectos ya existentes que benefician directa o indirectamente la comercialización agrícola en Honduras.

Continúa en la siguiente página →



Tabla 22. Presupuesto de la ENSACH. Costos estimados de la tercera etapa de ejecución 2030 y 2035

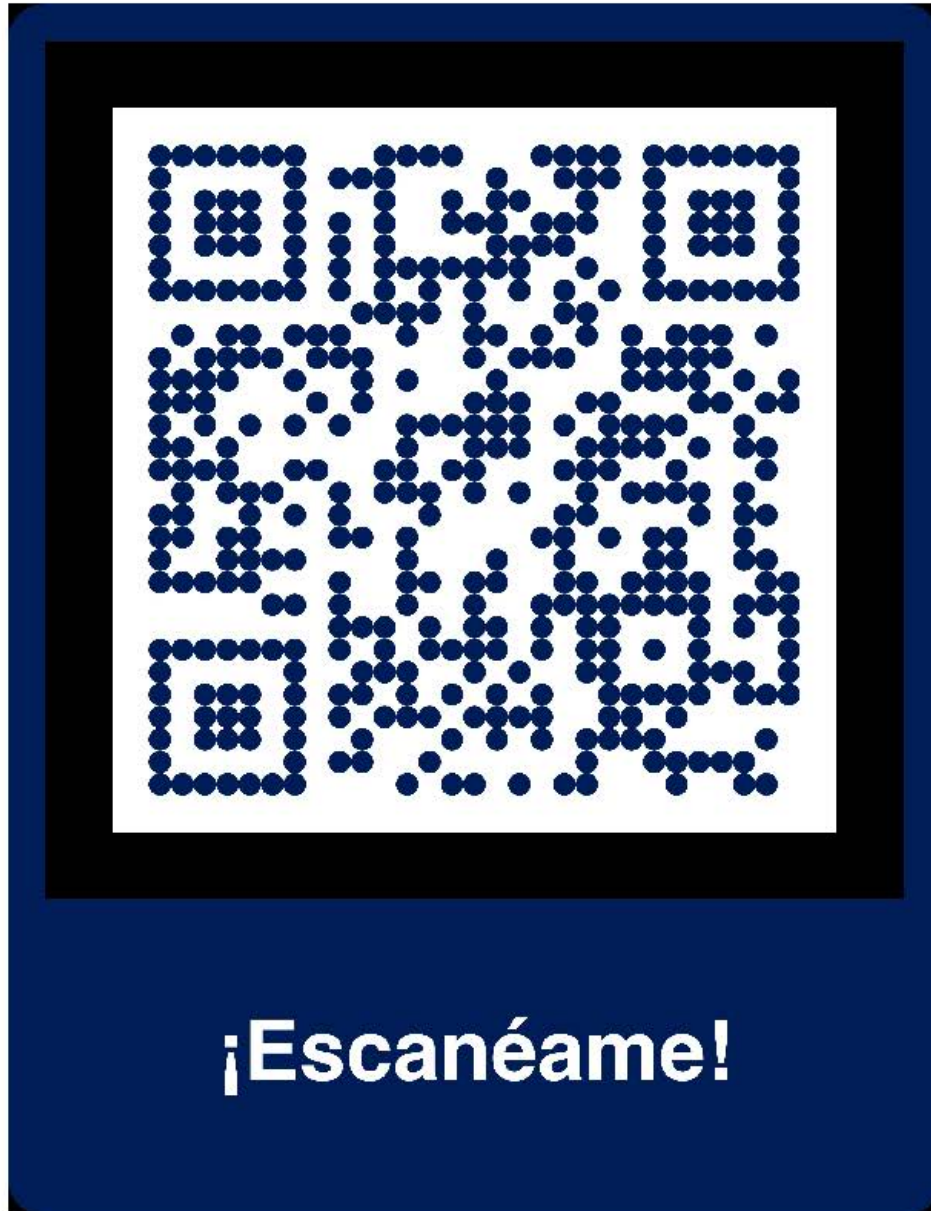
ETAPA 3: INSTITUCIONALIZACIÓN Y SOSTENIBILIDAD	PERIODO: DE 2034 A 2035	
Actividades	Metas*	Costos**
Año 2034	15.000	USD 13.501.788
Ruedas de negocios	4.000	USD 3.082.072
Misiones comerciales	1.000	USD 578.448
Equipo coordinador	1.000	USD 651.968
Capacitaciones especializadas	0	USD 161.270
Reducción de brechas	2.000	USD 1.086.614
Transformación digital (implementación)	4.000	USD 1.611.627
Incentivos financieros	3.000	USD 6.329.790
Año 2035	15.000	USD 14.670.020
Ruedas de negocios	4.000	USD 3.390.279
Misiones comerciales	1.000	USD 578.448
Equipo coordinador	1.000	USD 717.165
Capacitaciones especializadas	0	USD 166.108
Reducción de brechas	2.000	USD 1.195.275
Transformación digital (implementación)	4.000	USD 1.659.976
Incentivos financieros	3.000	USD 6.962.769
Total etapa	80.000	USD 72.421.037
Total ENSACH	120.000	USD 117.830.055

Fuente: elaboración propia. *Cifras expresadas en número de pequeños y medianos productores agrícolas beneficiados con acuerdos comerciales formales. ** Cifras expresadas en dólares americanos. Nota: este presupuesto solo incluye el costo de algunas de las acciones estratégicas de la ENSACH mas no supe la intervención estatal de los programas y proyectos ya existentes que beneficien directa o indirectamente la comercialización agrícola en Honduras.



Presentación CANVA de la ENSACH

Escanea con la cámara de tu celular el siguiente código QR:



O ingresa al siguiente enlace:

https://www.canva.com/design/DAFrWhj0Joc/t6qKGfzk3L62fJ00-SrpvQ/view?utm_content=DAFrWhj0Joc&utm_campaign=designshare&utm_medium=link&utm_source=publishsharelink