



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

**PLAN DE ACCIÓN DE PROYECTO PILOTO ELABORADO Y ACOMPAÑADO
SU EJECUCIÓN PARA APLICAR ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN
SECTORIAL EN CULTIVOS Y TERRITORIOS SELECCIONADOS.**

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.





Plan de Acción del Proyecto Piloto (PAAP)



Piloto de la cadena de Plátano (MOROCELI)

Objetivo de la intervención: Formalizar a 40 pequeños productores de plátano que pertenecen a una organización del sector social de la economía se beneficiaran a través de contratos y acuerdos de compra con compradores formales, reduciendo las brechas que impiden el acceso a este tipo de comprador.

Acceso y crecimiento mejorado: Con un comprador formal sus volúmenes de compra se verán mejorados y podrán disponer con recursos de financiamiento a través del crédito para incrementar áreas de siembra, mejorar el rendimiento, infraestructura adecuada para garantizar la calidad del producto a satisfacción del estándar del comprador. Esta mejora agrológica impactara positivamente en los costos de comercialización.

Cambios del sistema de mercado: Actualmente la organización realiza sus transacciones en los mercados mayoristas liderados por intermediarios y sin ningún tipo de acuerdo formal y sin una norma de calidad definida, no mejora el perfil de la organización y disminuye la confianza entre los socios y otros entes que requieren que la organización demuestre transacciones formales.

Impacto esperado

40 pequeños productores(as) con 40 mz de siembra, mejoran sus ingresos a través de la comercialización del plátano con compradores formales a través del incremento de volúmenes de producción, y estabilización de precios acordados y se genera un ingreso bruto de L. 9,625,000 y neto de L. 3,894,172.80 con un margen de rentabilidad promedio de 40%.

Aliados estratégicos del PAAP

Comerciales proveedores de Insumos y equipos

Los proveedores de insumos y equipos brindaran asistencia especializada para proveer lo necesario para mejorar los rendimientos y la calidad de las fincas de plátano. Como por ejemplo sistemas de riego, fertilizantes y equipos adicionales que complementen a través de los planes de inversiones.

Financieros

Brindar tasas competitivas (7.5%) y que garanticen los recursos necesarios para cumplir con los planes de inversión establecidos y aprobados por los servicios de asistencia técnica. Los montos o el diseño del producto financiero de acuerdo a los planes de inversión.

Legales

La organización cuenta con registros al sector social de la economía (SENPRENDE) con la junta directiva actualizada.

- A. Apertura una cuenta bancaria para las transacciones comerciales de la organización
- B. Firma de contratos, convenios y acuerdos.



C. capacitación y asistencia técnica empresarial asociativa

Asistencia Técnica

La SAG a través del PRONAGRO realizara asistencia técnica puntual al cultivo con enfoque de BPA y seguimiento a la comercialización a través de los técnicos de la regional.

También gestiona Incentivos que reduzcan los riesgos, por ejemplo: al cambio climático, tener alternativas técnicas que las mitiguen y políticas que mejoren el ambiente de incertidumbre a este tipo de riesgos, así como los comerciales.

Proveedores de insumos

Se podrán establecer relaciones de asistencia técnica especializada con los proveedores de insumos (fertilizantes, fitosanitarios, plaguicidas) para garantizar el buen uso y manejo de los insumos.

El Comprador:

Como parte de las políticas de las empresas que comercializan productos perecederos dan seguimiento y orientación técnica a sus proveedores sobre la calidad esperada del producto (calibre, peso, tamaños) también se proporcionar información de el embalaje, estándar y políticas de entrega.

Contratos y acuerdos de Compra y venta de productos

La SAG proporcionara apoyo a la OP sobre asesoría legal sobre los acuerdos o contratos establecidos con los compradores previamente para respaldar la documentación sea correcta y transparente. (precios, plazos, formas de pago y otros)

También proporcionara seguimiento a nuevos cambios o vencimientos de los contratos (1 año) y revisar la vigencia de los mismos.

Nuevos cambios: podrá definirse con el objetivo de mejorar las condiciones del mismo siempre y cuando la OP y el comprador puedan negociar en mutuo acuerdo los nuevos términos que se establezcan.

Anexos:

Presentación en *Power Point*.



EUROEMPLEO
Acceso al empleo a través de la mejora de las
habilidades laborales y el fomento empresarial en Honduras.

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

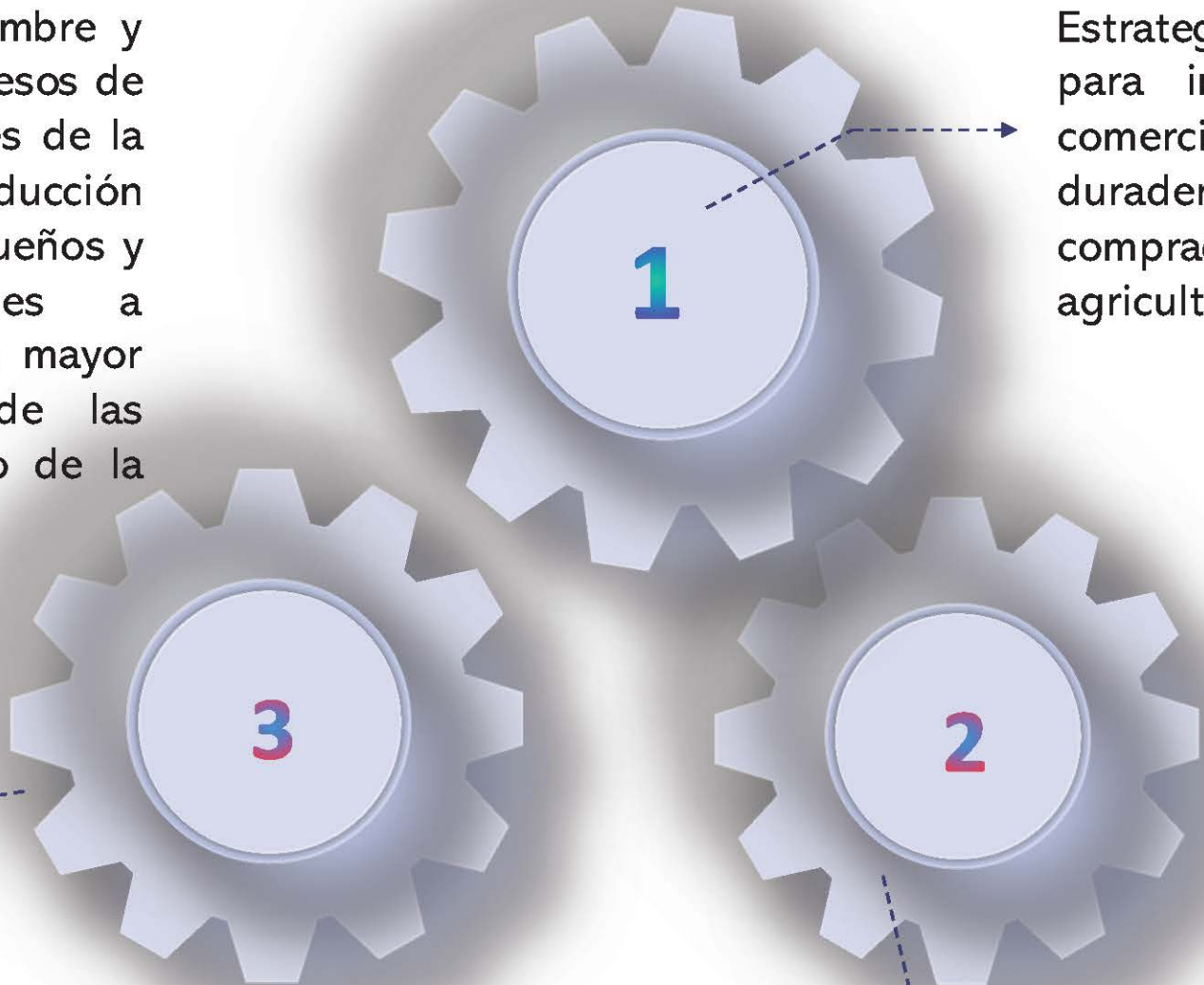
ACTIVIDAD DE ASISTENCIA TÉCNICA DE CORTO PLAZO

Estrategia de comercialización agropecuaria a través de ventas por
contrato de cultivos.

Número de la Actividad de Asistencia Técnica (ATCP): MCP27

Objetivo general:

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.



Estrategia sectorial diseñada para implementar acuerdos comerciales efectivos y duraderos entre productores y compradores, basados en agricultura por contrato.

Plan de acción de proyecto piloto elaborado y acompañada su ejecución para aplicar estrategia de comercialización sectorial en cultivos y territorios seleccionados.

Plan de transferencia de conocimiento diseñado y ejecutado para los Directivos y técnicos de la SAG



Plan de acción de proyecto piloto elaborado y acompañada su ejecución para aplicar estrategia de comercialización sectorial en cultivos y territorios seleccionados.

IDENTIFICACION DE LOS PASOS



Intervención

Objetivo

Formalizar a 40 pequeños productores de plátano que pertenecen a una organización del sector social de la economía, la cual se beneficiaran a través de contratos y acuerdos de compra con compradores formales tipo Retail.

Diagnóstico: Actualmente la organización realiza sus transacciones en los mercados mayoristas liderados por intermediarios y sin ningún tipo de acuerdo formal y sin una norma de calidad definida, no mejora el perfil de la organización y disminuye la confianza entre los socios y otros entes que requieren que la organización demuestre transacciones formales

Acceso y crecimiento mejorado

Con un comprador formal sus volúmenes de compra se verán mejorados y podrán disponer con recursos de financiamiento a través del crédito y otros incentivos (AT) para incrementar, por ejemplo: áreas de siembra, mejorar el rendimiento, la infraestructura adecuada (acopio y postcosecha. Esta mejora agrologística impactara positivamente en los costos de comercialización.

Cambios del sistema de mercado

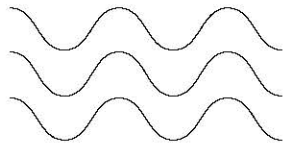
Formación de la OP sobre el manejo postcosecha de plátano para garantizar la calidad del producto, la norma y el estándar del comprador (postcosecha).

La OP aprende sobre el Manejo adecuado de cámaras de maduración del plátano para cumplir las condiciones del mercado.

Tener en cuenta que las intervenciones sistémicas deben ser:

- catalizadoras, es decir, iniciando, motivando, vinculando e incorporando nuevos actores y funciones de mercado;
- de poca intensidad, lo cual significa con niveles de apoyo - tiempo definido y recursos finitos - a los actores limitados;
- flexibles, es decir, reactivas y oportunas pero guiadas por la estrategia.

ALIADOS



PROVEEDOR DE INSUMOS

AGROCOMERCIALES REGIONALES



LEGALES

ABOGACIA
CONTRATOS Y CONVENIOS.



COMPRADOR

WALMART
IINALMA
Honduproduce



ASISTENCIA TECNICA

SAG
SENPRENDE
PROYECTOS
ONGS



FINANCIEROS

FICOHSA
CHOROTEGA
BANCO OCCIDENTE.



Infraestructura

Diseño y construcción de
infraestructura adecuada para acopio,,
manejo postcosecha y camara de
maduracion y comercializacion del
platano

RESULTADOS ESPERADOS



AREA

40MZ



VENTAS

L 9,625,000 / PRECIO 3.20



RENDIMIENTOS

LIBRAS 77,000/MZ



UTILIDADES

L 3,894,172.80 / 40%
APROXIMADO



COSTOS DE PRODUCCION X MZ

L 143,270.68.



EMPLEO GENERADO

22 PERMANENTES

