

Secretaría de Estado en los Despachos de Agricultura y Ganadería

ACUERDO No. A-935-2010

Tegucigalpa, M.D.C., 01 de noviembre, 2010

EL SECRETARIO DE ESTADO EN LOS DESPACHOS DE AGRICULTURA Y GANADERÍA

CONSIDERANDO: Que es prioridad del gobierno de la República a través de la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG), fomentar la eficiencia en el campo de la producción, productividad y propiciar la justa distribución de la riqueza, así como promover el desarrollo económico, social y la competitividad sostenible de todos los sectores productivos del país.

CONSIDERANDO: Que la producción Nacional de Frijol en los últimos años es insuficiente para satisfacer el consumo de la población hondureña y la creciente demanda del sector agroindustrial, ya que en los últimos años se ha presentado un crecimiento de algunos sub-sectores del sector agropecuario y a la vez han surgido nuevas industrias que requieren abastecimiento de materia prima para suplir la demanda nacional, regional e internacional.

CONSIDERANDO: Que el frijol es un alimento básico y esencial en la dieta alimenticia del pueblo hondureño y que es prioridad del Gobierno de la República, velar por la Seguridad Alimentaria, por lo que debe garantizarse su producción, almacenamiento y acceso a dicho producto.

CONSIDERANDO: Que la Secretaría de Estado en los Despachos de Industria y Comercio (SIC), es la institución encargada de dirigir la política comercial del país.

CONSIDERANDO: Que el Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA), es una de las instituciones encargada de brindar asistencia técnica y financiera al sector agropecuario del país, especialmente a los rubros de Granos Básicos.

POR TANTO:

En uso de las facultades de que está investido y en aplicación de los Artículos 245 numeral 11 de la Constitución de la República; 6, numeral 8, 116, 118, numeral 2 y 119, numeral 3 de la Ley

General de la Administración Pública; Acuerdo No. 711-03 de Reglamento General de los Comités de las Cadenas Agroalimentarias por Rubro”.

ACUERDA:

PRIMERO: Aprobar en todas y cada una de sus partes el Acuerdo que literalmente dice:

ACUERDO MARCO DE COMPETITIVIDAD DE LA CADENA AGROALIMENTARIA DE FRIJOL

CONTENIDO

I. NATURALEZA Y PROPÓSITO DEL ACUERDO **II. SÍNTESIS DEL DIAGNÓSTICO**

1. Caracterización del Rubro de Frijol.
3. Problemática priorizada por los Actores de la Cadena.

III. MARCO CONCEPTUAL **A. VISIÓN.** **B. MISIÓN.** **C. OBJETIVO.**

IV. CONSIDERACIONES ESTRATÉGICAS **V. PLAN DE ACCIÓN Y COMPROMISO DE LAS PARTES**

1. Dirección y administración del Acuerdo.
2. Áreas estratégicas de acción.
3. Acciones y compromisos.
4. Firma del Acuerdo.

I. NATURALEZA Y PROPÓSITO DEL ACUERDO.

Nosotros, los miembros de la Cadena Agroalimentaria de Frijol, representada por los proveedores de insumos y servicios, productores, transformadores, comercializadores, y el Gobierno de la República, representado por el Secretario de Estado en los Despachos de Agricultura y Ganadería, hemos convenido suscribir, como en efecto suscribimos, el presente Acuerdo Marco de Competitividad (denominado de aquí en adelante Acuerdo) como instrumento contentivo de las estrategias, objetivos y acciones para la generación, el fortalecimiento y la consolidación de ventajas competitivas de esta cadena agroalimentaria, de tal forma que garantice el desarrollo de su capacidad para competir exitosamente

en el ámbito nacional, regional e internacional, mediante la ejecución coordinada y concertada de acciones a corto, mediano y largo plazo.

En concordancia con los planteamientos de la Política de Estado para el Sector Agroalimentario y el Medio Rural de Honduras 2004-2021, el Plan Estratégico del Sector Agroalimentario de Honduras (PEAGROH) 2010-2014, la Política de Seguridad Alimentaria y Nutricional (PSAN), en seguimiento a los lineamientos de las mesas agrícolas, y en lineamiento a la Visión de País y Plan de Nación 2010-2038, se incluye en este **Acuerdo** una síntesis de la visión compartida por las partes sobre la situación actual de la cadena, en la cual, se destacan sus limitaciones internas y externas, sus fortalezas y sus oportunidades. Con base en estos elementos proponemos el escenario futuro y deseable para esta cadena, a corto, mediano y largo plazo; también definimos las áreas de acción, marco conceptual, estrategias, acciones y compromisos específicos para alcanzar las metas establecidas e indicadores de desempeño que permitirán lograr el desarrollo sostenible de la cadena de frijol.

Este **Acuerdo** es la continuación de un proceso de concertación dinámico constante, dirigido a alcanzar estadios superiores de competitividad sostenible, en un entorno nacional e internacional cambiante. Por tanto, las acciones específicas y los instrumentos aquí establecidos son también de carácter dinámico, sujetos a acuerdos específicos futuros que los desarrollen, amplíen, modifiquen, sustituyan o complementen, de la manera que mejor convenga al logro del propósito señalado en el primer párrafo y, con base en las evaluaciones correspondientes.

II. SÍNTESIS DEL DIAGNÓSTICO

2.1. Caracterización del Rubro de Frijol

El frijol en Honduras, representa el segundo grano básico en importancia nacional después del maíz, por el volumen de su producción, su contribución al valor agregado agrícola y por la superficie que cubre. En función de seguridad alimentaria y contrario al maíz, el frijol solamente se utiliza para consumo humano constituye una fuente barata y accesible de proteína y minerales que, como el hierro, son de gran valor para la dieta diaria de la mayoría de hondureños.

En Honduras se consume principalmente el frijol rojo pequeño y ciertas variedades, mismas que se cultivan en pocas zonas del mundo. Las preferencias del consumidor hondureño están basadas principalmente en: color, tamaño del grano, sabor y el tiempo de

cocción. Puede decirse que este grano se considera un elemento difícilmente sustituible en la dieta de la familia hondureña. Se estima que el consumo per cápita promedio para el período de 1998 al 2008, fue de 19 libras por persona por año (9.1 Kg/persona/año), el cual tiende a mantenerse casi estable.

La producción de frijol en el país está en manos de pequeños y medianos productores que en su mayoría lo siembran como monocultivo, primero para cubrir las necesidades de autoconsumo y otra producción orientada a los mercados internos para la generación de ingresos monetarios.

Estos productores han demostrado una gran capacidad para sobrellevar situaciones adversas de tipo climáticas, manejo de plagas y enfermedades, inestabilidad de precios en el mercado, sin embargo tienen un potencial importante para satisfacer los requerimientos de seguridad alimentaria de sus propias familias como de consumidores urbanos, para contribuir a la soberanía alimentaria nacional.

De acuerdo al INE, para la serie de años 2000 – 2008, el cultivo de frijol aportó en promedio un 0.5% del PIB y un 3.63% del PIB del sector agrícola siendo en promedio su aporte a la formación del PIB 641 millones de Lempiras.

Se observan en forma general tres épocas de siembra:

1. Sistema de primera de mayo a junio.
2. Siembras de postrera o segunda, de septiembre a octubre.
3. Siembra de apante, de diciembre a enero específicamente en el Norte y Litoral Atlántico.

Las áreas cultivadas en época de primera son pequeñas debido al riesgo de cosechar con lluvias, por lo que es en el ciclo de postrera que se obtiene cerca del 70% de la producción total de frijol.

Más del 80% del área sembrada de frijol es en monocultivo, sistema que permite una mayor intensidad en el manejo del cultivo, especialmente en el control de plagas y enfermedades. La siembra de frijol en relevo se realiza comúnmente en la época de postrera e implica, su superposición o asocio con el cultivo de maíz. Las siembras de frijol en relevo están supeditadas a las fechas de siembra del maíz, ya que mientras este no haya alcanzado su madurez fisiológica, no se pueden iniciar labores de limpia, doble, deshoje o despunte del maíz. Para la siembra de frijol en este sistema, se requiere monitorear la presencia de babosa y prevenir acciones para su control.

La producción de frijol, superficie sembrada y el rendimiento han variado a través del tiempo, substancialmente por razones climáticas y como resultado de las variaciones en los precios relativos del grano.

El área de siembra de frijol para el periodo 2009/10 reporta 48,804 manzanas, para una producción de 1.29 millones de quintales lo cual es muy cerca del consumo nacional estimado en 1.3 millones de quintales. El rendimiento promedio de los últimos diez años es de 10.5 quintales por manzana. Existen reportes de rendimientos focalizados en ciertas áreas del país de 16 a 20 qq/mz y en producción de frijol bajo riego, rendimientos superiores a los 30 qq/mz.

Las regiones agrícolas que más aportan a la producción nacional son: Para el ciclo de primera, la región Nor Oriental y Centro Oriental, mientras que para el ciclo de postrera sobresalen la región Nor Oriental, la Centro Oriental y la Centro Occidental. El cultivo de frijol reviste mayor importancia en los departamentos de Olancho (38%), El Paraíso (30%), Comayagua (13%), Yoro (10%) y Atlántida (9%).

A nivel centroamericano, Honduras se sitúa en el tercer lugar en cuanto a área sembrada con frijol, después de Nicaragua y de Guatemala, esta última con producción de frijol negro, sin embargo en cuanto a producción total, Nicaragua mantiene el primer lugar,

seguido por Guatemala y El Salvador, que con menor área de siembra pero mejores rendimientos, supera la producción de frijol de Honduras.

Para el frijol somos casi autosuficientes con pequeñas importaciones de Nicaragua. En términos generales, las exportaciones promedio están alrededor de los 50 mil quintales, mientras que la cifra de las importaciones alcanza 110 mil quintales en promedio. Para el periodo 1998-2008, el país tuvo una dependencia para el cultivo de frijol de 7.2%, con un mínimo de 2.3% y un máximo de 15.6%. Estas cifras de dependencia, corresponden a la proporción del volumen de las importaciones en relación con la oferta total interna.

En el marco del Plan Nacional de Granos Básicos y con el objeto de contribuir a la seguridad alimentaria de la población rural y generar excedentes de producción a través de incrementos en productividad en el cultivo de granos básicos, el gobierno, a través de Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG) y la Dirección de Ciencia y Tecnología Agropecuaria (DICTA), ejecuta desde el 2006, el Bono Tecnológico Productivo, BTP, ahora Bono de Solidaridad Productiva, (BSP). El bono consiste en la dotación de insumos (semilla mejorada y fertilizante) para la siembra de una manzana así como asistencia técnica y capacitación. La meta es distribuir 150,000 bonos al año durante 2010-2014 a pequeños productores para igual número de manzanas, de las cuales aproximadamente el 40% serían de frijol.

2.2. Caracterización de la Cadena de Frijol

Grupo	Caracterización
Productores de semilla	La producción de semilla está en manos de institutos nacionales de investigación (DICTA/SAG, EAP/ Zamorano) y grupos de productores que hacen producción artesanal. En los últimos años se han liberado más de 8 variedades mejoradas con el propósito de incorporar tolerancia a algunas enfermedades y plagas. Entre las variedades de frijol liberadas por DICTA se tienen: DEOHRO, Cardenal, Amadeus 77, Carrizalito, Tio Canela 75, Dorado, DICTA 113, DICTA 122 y Catrachita. Siendo la variedad DEOHRO y Amadeus las de mayor demanda. El Departamento de Certificación de Semillas, CERTISEM, de SENASA/SAG es el encargado de efectuar los controles de calidad y certificar las semillas. De acuerdo a lo indicado por la Encuesta Agrícola Básica del 2003/2004, la mayor proporción de productores de frijol utilizan semilla criolla, utilizan herbicidas y fertilizantes químicos. Una proporción bastante reducida reporta el uso de riego y de semilla mejorada.

Grupo	Caracterización
	La demanda de semilla certificada de frijol por parte de los pequeños agricultores es reducida. Por lo general, estos prefieren las variedades criollas, tanto para consumo como para el mercado. El otro actor que influye en esta preferencia, es el intermediario, quien utiliza la preferencia del consumidor por colores rojos y, en algunos casos paga mejores precios por algunos de estos materiales. El productor de frijol por lo general guarda grano de la cosecha anterior para utilizarlo como semilla en la próxima siembra. Esta práctica es factible de realizar ya que el frijol es una planta autógama (autofecunda), por lo que presenta pocas variaciones en la expresión de su fenotipo, lo que facilita sustituir semilla certificada por grano, siempre que se mantenga su uniformidad. Esta es la causa por la que la industria de semilla certificada de frijol no se muestra muy interesada en este rubro. A partir del 2006, el Bono de Solidaridad Productiva promovido por la Secretaría de Agricultura y Ganadería es la única iniciativa que promueve el uso de variedades mejoradas, semilla certificada o comercial de frijol, para lo cual dispone de una red de productores artesanales y multiplicadores de semilla (PASH). Estas acciones han creado cierta capacidad para la producción de semilla y para difundir nuevos materiales generados por DICTA entre los agricultores. A pesar de la existencia de variedades mejoradas de frijol, el productor prefiere los materiales criollos. Las variedades mejoradas de frijol son resistentes o tolerantes a enfermedades como el virus del Mosaico Dorado y ofrecen una producción más uniforme en cuanto a tamaño y color. Según Red SICTA (2009), solamente el 14% del área de la región es sembrada con semilla certificada y que la diferencia de agricultores utilizan grano. El mismo estudio indica que el área sembrada con semilla certificada es abastecida por programas de subsidios gubernamentales de subsidios en insumos. La FAO apoya una red de empresas de pequeños productores dedicadas a la producción artesanal de semilla, tanto de frijol como de maíz. El Proyecto para reforzamiento de las políticas de producción de semilla de granos básicos en apoyo a la agricultura campesina para la seguridad alimentaria en Honduras, ejecutado entre la SAG y la FAO, busca incrementar la disponibilidad segura y a tiempo de semillas certificadas de granos básicos en todo el país a través de la organización de cuatro redes de productores de semillas articulados al mercado. La Ley de Semillas vigente establece las siguientes categorías de semilla: Básica, fundación, registrada y certificada. También reconoce la existencia de la semilla comercial o común. Esta última es aquella que se ofrece a la venta y que no cumple con los requisitos indicados para la semilla certificada. No obstante, esta semilla debe rotularse y cumplir con condiciones mínimas de pureza y germinación. Existe demanda de semilla por parte del BSP, lo cual ofrece oportunidad para productores de semilla. Principales limitantes: • Pobre uso de semilla mejorada de parte de los productores de grano; falta de materiales básicos, limitada producción de semilla certificada.

Grupo	Caracterización
Producción Primaria	• Para el período 2001 al 2009, en promedio de 131,558 explotaciones sembraron frijol. La mayor parte de las áreas de siembra son pequeñas, menos de 1 mz (0.7ha). • El agricultor por lo general vende sus excedentes inmediatamente después de la cosecha, en la finca, sin ningún valor agregado (secado, limpieza, clasificación, etc.) a los intermediarios, quienes utilizan pesos y medidas adulteradas, pero que pagan al contado. Todo esto redunda en menores precios de venta y por consiguiente, menores ingresos para los agricultores. • Más del 90% de los productores de frijol utilizan semilla criolla, alrededor de la mitad utilizan fertilizantes y herbicidas, un tercio usan insecticidas y alrededor de un quinto utilizan bueyes para preparar la tierra. La mayoría de los productores cultivan en tierras cada vez menos fértiles y susceptibles a la erosión. • La mayoría de estos productores utilizan tecnología tradicional que no requieren gran inversión. • Un alto porcentaje de productores no están afiliados a ningún tipo de organización, lo cual incide en bajas economías de escala y bajos precios de comercialización. • A través de una iniciativa conjunta entre DICTA, IICA y COSUDE (Red SICTA), se conformaron cuatro alianzas con 130 grupos de agricultores con una membresía registrada superior a los 2500 socios y ubicadas en los departamentos de El Paraíso, Olancho, Lempira y Yoro. Estas agrupaciones fueron conformadas para aprovechar economías de escala en producción, procesamiento, transformación, comercialización de frijol. • Inexistencia de registros contables y desconocimiento exacto de costos de producción de parte de pequeños productores. • Rendimiento en cultivo tradicional es de 8-12 qq/Mz y con el uso de tecnología puede incrementarse entre 16 a más de 20qq/mz. • Se ha introducido la producción de frijol bajo riego y rotación después del cultivo de hortalizas, reportándose rendimientos superiores a los 30qq/mz. • El Bono de Solidaridad Productiva, BSP, es un incentivo económico y de compensación social y se espera que beneficie a unos 60,000 pequeños productores de frijol, generando incremento en la producción y productividad. • Principales limitantes: (i) el alto costo de los insumos, (ii) falta de información de mercado; (iii) falta de sistemas de riego; iv) falta de semilla de variedades mejoradas y aceptadas por los productores y los mercados; v) altos intereses de los créditos y difícil acceso a financiamiento; vi) altos costos de intermediación; vii) falta de infraestructura y recursos para procesamiento y almacenamiento; viii) poco valor agregado; ix) reducidos niveles de asociatividad que impiden economías de escala en la compra de insumos y en la venta de producto; x) falta de control de pesos y medidas; xi) bajos rendimientos, altos costos de producción y baja competitividad; xii) falta de especificaciones de calidad.
Intermediarios- Mayoristas	• La mayor cadena de intermediación se encuentra en el frijol. • Tegucigalpa cuenta con unos 13 comerciantes mayoristas bodegueros de importancia, ubicados en los mercados de Belén y Las Américas. Cinco intermediarios concentran 60% de mercado de compraventa.

Grupo	Caracterización
	• En San Pedro Sula, se han identificado 14 comerciantes mayoristas de importancia, ubicados en mercados Medina Concepción y Dandy. Seis intermediarios manejan el 75% de la comercialización. • Los mayoristas adquieren el grano por medio de los intermediarios dueños de transporte, que compran el producto directamente en las fincas. • El IHMA adquiere alrededor de 20 mil quintales de frijol anuales para la reserva estratégica. • El PMA, con la iniciativa del proyecto Compras para el Progreso P4P, ha realizado cambios en su política de compras de frijol, pasando del modelo tradicional de efectuar las mismas en el exterior, al apoyo de organizaciones de pequeños y medianos productores con el objetivo de estimular la producción nacional, haciendo compras directas, mediante la firma de convenios de cooperación, asegurando además el acceso a tecnologías y prácticas de producción más eficientes, con el objeto de mejorar la producción y los ingresos de los pequeños agricultores. • A diferencia del productor cuyo cultivo es estacional, la actividad del intermediario dura todo el año. • Los intermediarios enfrentan situaciones problemáticas como: (i) competencia con compradores extranjeros; (ii) difícil acceso a las fincas para adquirirlo debido al mal estado o inexistencia de los caminos de acceso a las fincas. iii) inseguridad en el transporte del producto y capital; y, iv) surgimiento de nueva competencia como PMA. • Principales limitantes de agricultores con respecto a los intermediarios: i) venta a bajos precios; ii) utilización de pesos y medidas de acuerdo a los intereses del intermediario; iii) venta condicionada por compromisos de venta con el intermediario en base a financiamiento previo; iv) castigos por supuesta mala calidad del producto ofertado; v) falta de reconocimiento de la calidad
Procesadores o Maquiladores	• Estas empresas por lo general, adquieren el grano de los bodegueros mayoristas para luego proceder a seleccionar, clasificar, limpiar y envasar en bolsas de plástico de diferentes tamaños. • El mayor procesador de frijol a nivel nacional importa cerca del 65% de sus necesidades de este grano de Nicaragua. • Las empresas operan con diversas marcas en el mercado nacional. • La empresa de mayor importancia, dispone de un equipo de empaque moderno y de gran capacidad (envasa 30 bolsas de 350 gr/ minuto), el cual utiliza su plena capacidad en períodos muy cortos. • Existen por lo menos una docena de empresas artesanales que procesan frijol (cocido, licuado, condimentado, empackado). Adicionalmente al menos tres empresas industriales procesan, maquilan (proceso y empaque de otras marcas) y comercializan el producto en "pouch" en diversas presentaciones para el mercado nacional y se exporta un contenedor mensual a Estados Unidos. • En Danlí existe una empresa, ARSAGRO, que tiene 1900 productores como socios, que realiza los procesos de secado, selección, limpiado, pulido y empackado en sacos de 100Lb. Además, esta empresa realiza diversas funciones en apoyo a los productores (almacenamiento, financiamiento y capacitación).

Grupo	Caracterización
	• En Olancho, existe la ASOPRANO que cuenta con alrededor de 500 socios y que se dedican a la producción y procesamiento de frijol (secado, limpieza, selección, empackado en sacos de 100 Lb. Para el comercio y 110Lb. para el PMA). • Principales limitantes: (i) falta de limpieza y selección del grano; (ii) alta proporción de la población de ingresos medios y menores, prefiere adquirir el grano a granel en vez de adquirir el producto empackado; (iii) creciente competencia de producto procesado en "pouch" de El Salvador y Costa Rica.
Detallista	• Las ventas directas al consumidor se realizan en todo el país, por medio de: (i) Supermercados; (ii) Mercados populares; (iii) pulperías/mini-mercados; (iv) Ferias del Agricultor; (v) Banasupros; (vi) ventas en carretera. • Aunque el comercio a granel sigue siendo mayoritario, los supermercados se han convertido en importantes compradores adonde es vendido bajo diferentes marcas pero en empaques similares de 1400g principalmente. • Se estima que aproximadamente 48% de las ventas de Tegucigalpa, se realizan en los mercados populares y 25% en supermercados. • En San Pedro Sula, las ventas en supermercados representan menos del 15%.
Exportador	• En Tegucigalpa se han identificado siete exportadores de grano, ubicados en los mercados Belén y Las Américas, que al mismo tiempo son intermediarios mayoristas. • Los mercados principales de destino son El Salvador y Estados Unidos (Frijol rojo) y Costa Rica (Frijol negro). • Es difícil cuantificar las exportaciones a países vecinos, especialmente a El Salvador, debido a que no son registradas en su totalidad y una parte sale del país por puntos ciegos existentes en la frontera. • Se exporta al menos un contenedor mensual de frijol procesado en "pouch" al mercado de Estados Unidos. • Oportunidades de exportación al mercado nostálgico de EEUU y España, tanto en grano como procesado. • Principales limitantes: (i) El principal obstáculo en la exportación es la inseguridad jurídica que el gobierno de manera cíclica prohíbe las exportaciones de frijol en grano como medida para evitar el alza de los precios. Sin embargo, esta desmotiva la siembras futuras y reduce los precios de venta del productor; (ii) precios inestables de algunos mercados de la región como El Salvador y Costa Rica; (iii) El Salvador está cobrando el 12% de Impuesto Sobre Ventas; (iv) En Costa Rica si el grado de humedad del grano pasa del 15% se deben pagar análisis de laboratorio y el producto es retenido mientras éste se realiza; (v) La insuficiente producción de frijol rojo, que es la variedad preferida en El Salvador.
Proveedores de Insumos y Servicios	• La existencia de ASOPRANO/Fundación PROLANCHO y ARSAGRO facilitan el acceso a insumos, servicios de almacenamiento, asistencia técnica y financiera, como de comercialización. • El Bono de Solidaridad Productiva, Red SICTA y el PMA (P4P) apoyan a grupos de agricultores con la provisión de insumos, los que son entregados sus asociados en calidad de préstamo.

Grupo	Caracterización
	- A través del proyecto IICA/Red SICTA, DICTA brinda asistencia técnica a las alianzas de grupos de agricultores. Para estos grupos también se recibe apoyo técnico por parte de la Fundación PROLANCHO, Fundación Jicatuyo, el mismo ARSAGRO y la FAO. Principales limitantes: Falta de oferta de productos genéricos que vuelvan competitivo al productor; falta de control de insumos (fungicidas), poca cobertura de asistencia técnica especializada hacia el productor; elevada dispersión de los productores a nivel nacional lo que limita la oferta de servicios, maquinaria y equipo; el personal técnico de las empresas proveedoras de servicios o de desarrollo rural, presentan debilidades en aspectos de comercialización y mercadeo.
Consumidor	Principales limitantes: - Se ve afectado por el sistema de pesos y medidas que confunden al consumidor por ejemplo bolsas expresadas en gramos en lugar libras. - El consumidor carece de información al escoger una marca de frijol en grano ya que la etiqueta no menciona criterios de calidad (tiempo de cocción, porcentaje de impurezas, fecha de cosecha).

PROBLEMÁTICA PRIORIZADA POR LOS ACTORES DE LA CADENA

Bajos rendimientos.

Baja oferta de acceso a financiamiento.

Baja oferta de equipo e infraestructura para procesamiento y almacenamiento.

Baja oferta de calidad (uniformidad, impurezas, humedad y norma).

Baja oferta de información (precios y mercados, clima, insumos, etc.).

Políticas gubernamentales de apoyo al rubro limitadas.

Baja habilidad organizativa-asociatividad de los pequeños y medianos productores.

Bajas habilidades y estrategias de comercialización inefficientes.

Baja oferta de asistencia técnica.

Baja oferta de control de los insumos (fungicidas).

Baja resiliencia a los efectos del cambio climático.

MARCO CONCEPTUAL

VISIÓN

Ser una cadena competitiva, insertada en el mercado globalizado, cubriendo la demanda interna y generando excedentes que por calidad e inocuidad compite con ventaja en mercados internacionales, ofreciendo productos que satisfagan expectativas de producción, calidad, rentabilidad, sostenibilidad y cuyo desarrollo se base en el fortalecimiento de la asociatividad y la visión empresarial de sus actores.

B. MISIÓN

Producir, procesar, transformar y comercializar grano de frijol de manera competitiva, para el mercado nacional e internacional, cumpliendo con los estándares de calidad requeridos y contribuyendo así a la seguridad alimentaria de la población.

C. OBJETIVO

Definir e implementar el plan de acción para mejorar la competitividad de la cadena de frijol, bajo criterios de eficiencia, equidad y sostenibilidad en la producción, industrialización, comercialización y consumo.

IV. CONSIDERACIONES ESTRATÉGICAS

El dinamismo del sector descansa en el esfuerzo privado y la inversión, pero el Estado tiene un papel preponderante para facilitar el desarrollo del sector a largo plazo, brindando condiciones adecuadas para el financiamiento sostenible del sector, garantizando la sanidad agropecuaria, la inocuidad de los alimentos, el fomento a la calidad, la sostenibilidad de los recursos y el fomento de las organizaciones.

V. PLAN DE ACCIÓN Y COMPROMISO DE LAS PARTES

Para alcanzar los objetivos establecidos, las partes se comprometen a ejecutar todas las acciones necesarias de corto, mediano y largo plazo, para superar las limitantes que afectan la competitividad de la cadena y aprovechar las oportunidades de mercado en el ámbito doméstico e internacional. Ver Plan en Anexo I.

1. Dirección y Administración del Acuerdo.

1.1 El Comité Nacional para la Competitividad de la Cadena del Rubro de frijol, en adelante llamado el Comité, dirigirá y administrará el presente Acuerdo según el Artículo I, Capítulo I, el Artículo 8, Capítulo III, del Acuerdo No. 711-03 del Reglamento General de los Comités de las Cadenas Agroalimentarias por Rubro" emitido por la Secretaría de Estado en los Despachos de Agricultura y Ganadería de la República de Honduras.

1.2 El Comité se regirá por las disposiciones consignadas en el Acuerdo No. 711-03, de la Secretaría de Estado en los Despachos de Agricultura y Ganadería. De igual manera se elaborará y consensuará un reglamento interno que regirá la operación y los procesos de toma de decisiones. Este reglamento debe ser revisado y actualizado anualmente.

1.3 El Comité de cadena ejercerá, entre otras, las siguientes funciones:

- Identificar, definir y consensuar lineamientos estratégicos para el desarrollo de la competitividad de la Cadena de frijol, con base en el análisis de su situación y perspectivas.
- Gestionar programas y proyectos productivos con miras a optimizar la tecnología, los rendimientos y mejorar la rentabilidad.
- Plantear mecanismos para lograr un mayor vínculo entre investigación, la transferencia de tecnología, y las necesidades reales de los actores de la cadena.
- Contribuir con la facilitación del acceso de los productores a los recursos de producción, transformación y comercialización de los productos de frijol.
- Identificar oportunidades de negocio (nacionales e internacionales) para productos con mayor valor agregado.
- Hacer planteamientos técnicamente sustentados para la definición de la estrategia comercial de la cadena en diferentes procesos de negociación, favoreciendo relaciones ganar - ganar.
- Acordar acciones, planes y estrategias de formación y fortalecimiento gremial y de la asociatividad, que tengan como objetivo fundamental la autogestión.
- Crear grupos de trabajos internos, integrados por miembros del Comité, así como por representantes técnicos, asesores

responsables de áreas de los sectores públicos y privados, designados por el Comité, con el objetivo de ejecutar y dar seguimiento a los planes y programas establecidos.

Velar por la representatividad, la participación de los actores, la equidad, la transparencia y la rendición de cuentas.

Proponer políticas públicas para mejorar la competitividad del rubro.

Diseñar un mecanismo de monitoreo y evaluación tanto de la gestión del Secretario Técnico como de la evolución en la implementación de las líneas estratégicas definidas.

Áreas estratégicas de acción.

Las acciones definidas en este Acuerdo se encuentran enmarcadas en un periodo de octubre 2010 a diciembre 2013, sin embargo es importante vigilar el cumplimiento de los compromisos contenidos en el presente Acuerdo y los que se asumen en el futuro, evaluando sus resultados e incorporando los ajustes que se consideren necesarios.

Las acciones se presentan clasificadas en las siguientes áreas estratégicas:

- 2.1 Fomento Productivo.
- 2.2 Capacitación y Desarrollo Empresarial.
- 2.3 Asociatividad y Desarrollo Gremial.
- 2.4 Desarrollo de Mercados y Negociación Comercial.
- 2.5 Financiamiento.
- 2.6 Desarrollo de Infraestructura y Equipo.
- 2.7 Sanidad, Calidad e Inocuidad.
- 2.8 Sostenibilidad de los Recursos Naturales.
- 2.9 Política Gubernamental y Legislación.

3. Compromisos de las partes.

Se espera que la cooperación se alinee con las actividades, que los productores se comprometan a cumplir con el cronograma y que el sector público apoye para que se ejecute el plan contenido en este Acuerdo, en tiempo y forma.

4. Firma del Acuerdo.

Como constancia de los compromisos asumidos, las partes suscriben el presente Acuerdo a los veintisiete días del mes de octubre de dos mil diez. (F), **POR EL SECTOR PRIVADO:** LUIS ARTURO DONAIRE, PROGRANO; PABLO ORDÓÑEZ MONTOYA, APAO; ABRAHAM ALEMÁN, SOCIAL YEGUARE; JOSÉ ROBERTO ORTIZ, COMIXPLANL; TOMÁS ELVIR, CECRUCSO; JAIRO FERNANDO AGUILERA F., ARSAGRO; MARIO ALFONSO FERRERA F., APROGRAT; DAVID LINDOLFO GONZALES M., Empresa Asociativa Campesina de Productores de Hombres Nuevos; FÉLIX DE JESÚS ALVARADO Y., Empresa Prosperidad y Desarrollo, S. de R.L.; MARIANO LENIN VALLADARES M., ASOPRANO; MICHEL HAWIT, EMPRESA "ROJITOS"; LUZ VEGA, EMPRESA EL GRAN SABOR; CLAUDIO FLORES, EMPRESALA COPANECA. **POR EL SECTOR PÚBLICO:** JACOBO REGALADO W., Secretario de Estado en los Despachos de Agricultura y Ganadería; JUAN JOSÉ CRUZ, Subsecretario de Estado en el Despacho de Desarrollo Empresarial y Comercio Interior (SIC); ERNESTO URREA PEÑA, Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola (IHMA); SANTOS UBALDO CERRATO, BANASUPRO; JORGE JOHNNY HANDAL, Ministro Presidente BANADESA.

SEGUNDO: El presente Acuerdo es de ejecución inmediata y debe publicarse en el Diario Oficial "La Gaceta".

TERCERO: Hacer las transcripciones de Ley.

COMUNÍQUESE:

JACOBO REGALADO W.
SECRETARIO DE ESTADO EN LOS DESPACHOS DE
AGRICULTURA Y GANADERÍA

LAURA ELENA ANDINO RODRÍGUEZ
SECRETARIA GENERAL (SAG)