

PN-ACE-172

SECRETARIA DE RECURSOS NATURALES 100106
UNIDAD DE PLANEAMIENTO Y EVALUACION DE GESTION (UPEG)

**PROPUESTA DE ASISTENCIA TECNICA EN
COMERCIALIZACION A PRODUCTORES AFILIADOS AL
CONSEJO NACIONAL CAMPESINO (C.N.C.)**

Preparado por: *Rubén D. Núñez, Ph. D.*
 Bolívar Ramos López, M. Sc.

Proyecto de Análisis y Ejecución de Políticas Económicas
Número de Contrato de la USAID: 522-0325-C-00-3298
Enero, 1997

PRODEPAH es un proyecto de la Agencia de Desarrollo Internacional de EEUU (USAID) y el Gobierno de Honduras ejecutado por Chemonics International con la colaboración de Sigma One Corporation

BEST AVAILABLE COPY

A

PREFACIO

Este documento se elaboró con el Proyecto de Análisis y Ejecución de Políticas Económicas (PAIP)-Proyecto No. 522-0325, que es un esfuerzo entre el Gobierno de Honduras y la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos de América (USAID). La segunda fase relacionada con el área agrícola se ha denominado "Proyecto para el Desarrollo de Políticas Agrícolas de Honduras" (PRODEPAH). En esta fase, el proyecto apoya la ejecución del Programa Sectorial Agrícola y también la formulación de políticas en el área de recursos naturales.

El principal enlace institucional es con la Unidad de Planeamiento y Evaluación de Gestión (UPEG) dentro de la Secretaría de Agricultura y Ganadería. El Proyecto se lleva a cabo con la colaboración de Chemonics International bajo el contrato Número 522-0325-C-00-3298-000. Chemonics trabaja en asociación con Sigma One Corporation.

Las políticas relacionadas con la liberalización de los mercados, particularmente los mercados de los productos agropecuarios, constituyen elementos principales dentro de las reformas incorporadas en el Programa Sectorial. Ellas se orientan a mejorar la rentabilidad del sector agrícola, motivar una utilización más eficiente de sus recursos, incrementar la inversión y promover una mayor participación del sector privado en las distintas etapas del ciclo agrícola y forestal en forma simultánea. Estas reformas permiten liberar recursos fiscales, anteriormente comprometidos en subsidios generalizados y gastos de operación de empresas estatales, para reorientarlos para la población de menores ingresos.

El presente documento es un paso más en pro del apoyo a los productores organizados del país hacia un mejor conocimiento y uso de las diferentes opciones de comercialización a su disposición y puedan competir con más ventaja. Su elaboración estuvo a cargo de Rúben D. Núñez y Bolívar Ramos, con la colaboración de técnicos de UPEG y la Junta Directiva de CNC quienes solicitaron el apoyo de PRODEPAH. En este documento se presenta la propuesta de proyecto de "Capacitación sobre Comercialización" del Consejo Nacional Campesino a la Secretaría de Agricultura y Ganadería, que le permita tener el apoyo de los fondos del Programa Aumento de la Producción de Alimentos (2KR), de tal manera que este proyecto de capacitación pueda ser implementado.

CONTENIDO

LISTA DE SIGLAS		iii
I.	Nombre del Proyecto	1
II.	Unidad Ejecutora	1
III.	Ubicación	1
IV.	Antecedentes	1
V.	Problemática	2
VI.	Justificación	3
VII.	Objetivos	
	VII. 1 General	3
	VII. 2 Especificos	3
VIII	Metas	4
IX.	Impacto del Proyecto	4
X.	Beneficiarios	4
XI.	Estrategia Operativa	4
XII.	Duración	5
XIII.	Costo Total	6
XIV.	Fuente Financiera	7
XV.	Flujo de Fondos	7
XVI.	Cronograma de Actividades	7
ANEXO A	Criterios para Determinar si el Productor Debe Almacenar o Vender la Cosecha	A-1
ANEXO B	Lista de Temas de Capacitación en Comercialización a Productores	B-1
ANEXO C	El Caso de la Bodega de CARAOL	C-1
ANEXO D	Términos de Referencia para Servicios de Consultoría	D-1
ANEXO E	Convenio de Cooperación entre la Secretaría de Agricultura Y Ganadería y el Consejo Nacional Campesino (CNC) para la Ejecución de Proyectos de Desarrollo y Gestión Empresarial	E-1

LISTA DE SIGLAS

BANADESA	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola
CNC	Consejo Nacional Campesino
CARAOL	Cooperativa Agropecuaria Regional Alianza de Oriente Ltda.
CIF	Costo, Seguro y Flete
CONACAPA	Consejo Nacional de Campesinos para las Políticas Agrícolas
CORECA	Consejo Regional de Cooperación Agrícola de Centroamérica, Mexico, y Republica Dominicana
DICTA	Dirección de Ciencia y Tecnología
DIFOCOOP	Dirección de Fomento Cooperativo
FHIA	Fundación Hondureña de Investigación Agrícola
FPX	Federación de Agroexportadores de Honduras
FOB	Libre a Bordo
IHDECOOP	Instituto Hondureño de Cooperativas
IHMA	Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola
PRODEPAH	Proyecto para el Desarrollo de Políticas Agrícolas de Honduras
SIMPAH	Sistema de Información de Mercados de Productos Agrícolas de Honduras
SOPROCA	Sociedad de Productores Campesinos de Catacamas
UPEG	Unidad de Planeación, Evaluación y Gestión

I. Nombre del Proyecto:

Asistencia Técnica en Comercialización a Productores Afiliados al Consejo Nacional Campesino (CNC).

II. Unidad Ejecutora:

Consejo Nacional Campesino (CNC).

III. Ubicación:

El Proyecto se concentrará en los Departamentos de El Paraíso y Olancho.

IV. Antecedentes:

En 1990, el Gobierno de Honduras adoptó una serie de políticas económicas orientadas a ajustar la economía hondureña, la cual venía arrastrando una serie de problemas estructurales insostenibles a mediano y largo plazo. Entre estas medidas estaban la reducción de los aranceles de importación, la apertura de la economía a las presiones internacionales y la suspensión de los controles de precios.

En 1992, el Gobierno aprobó la Ley para la Modernización y Desarrollo del Sector Agrícola, la cual profundizaba las reformas económicas en este sector, con el objetivo de estimular un mayor nivel de inversiones en la agricultura hondureña. Con la aprobación de esta ley se cambió el rol del IHMA, suprimiendo los precios de sustentación y estableciendo el libre mercado en la comercialización de los productos agrícolas.

Desde entonces, el Gobierno ha estado desarrollando mecanismos de políticas con el objetivo de hacer los mercados más competitivos. Se creó el Sistema de Información de Mercados de Productos Agrícolas de Honduras (SIMPAH), se revisó el Reglamento sobre Almacenes Generales de Depósitos, y se entrenó a sus operarios en el manejo y conservación adecuado de los granos, así como a la banca comercial en como funciona el mercado de granos y el sistema de certificados de depósito y bonos de prenda para garantizar los préstamos para el almacenamiento. Adicionalmente, se han utilizado varios mecanismos de divulgación de estos instrumentos para darlos a conocer a los productores y a los participantes del mercado.

Otro instrumento de comercialización que estará en operación muy pronto es la bolsa de productos agropecuarios, que contribuirá a la modernización de los productos agrícolas en el país. Este instrumento es totalmente nuevo y desconocido por los hondureños, por lo que habrá que capacitar a los productores en como sacarle la mayor ventaja.

La modernización del sector público agrícola llevó a una reforma del sistema de generación y transferencia de tecnología para que haya una mayor participación y control por parte de los agricultores en esta área. Así se creó la Dirección de Ciencia y Tecnología (DICTA) en la Secretaría de Agricultura y Ganadería, para llevar esta nueva función a través de un sistema privatizado. Ahora, los capacitadores no son empleados de la Secretaría. Ellos son consultores privados que reciben cierto nivel de capacitación por parte de DICTA.

Estos consultores de DICTA son profesionales de las ciencias agrícolas que conocen sobre los sistemas de producción, pero tienen muy limitado conocimiento sobre la comercialización de los productos agrícolas, por lo que su trabajo se limita bastante a la parte de producción.

En este esquema de privatización de los servicios de generación y transferencia de tecnología, las agrupaciones de productores pueden jugar un papel muy importante, ya que las mismas pudieran atender en forma más directa y con mayor nivel de confianza las necesidades de conocimiento e información de sus afiliados.

El CNC es una organización que abarca un gran número de cooperativas y organizaciones de productores, y es una de las organizaciones que más ha apoyado el proceso de modernización del sector agrícola en Honduras, así como las políticas de libre mercado como la mejor alternativa para que los productores obtengan un mejor precio para sus productos. Esta organización, preocupada por el problema de comercialización de sus afiliados, se ha acercado a la Secretaría de Agricultura y Ganadería y a varios organismos con el deseo de buscarle una solución a la falta de conocimiento que tienen sus afiliados sobre los sistemas de comercialización.

El 3 de febrero de 1997, el CNC firmó un convenio con la Secretaría de Agricultura y Ganadería con el objetivo de establecer los mecanismos operativos y de coordinación que permitan a través de la Secretaría y el CNC, diseñar, promover y ejecutar mancomunadamente programas y proyectos de desarrollo agropecuario en apoyo a los pequeños y medianos productores agrupados en esta Organización.

Este proyecto se enmarca dentro de este Convenio, específicamente en los siguientes objetivos:

- Brindar apoyo técnico y financiero para promover a través de las dependencias de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, el desarrollo de programas y proyectos agropecuarios, que conduzcan al incremento de la producción, productividad y diversificación de las actividades agropecuarias que realizan los miembros del CNC.
- Promover entre las organizaciones afiliadas a CNC el establecimiento de los servicios privados conforme al Plan de Privatización de la Asistencia Técnica Agropecuaria que ejecuta la Secretaría de Agricultura y Ganadería.

- Apoyar el desarrollo de la capacidad técnica y empresarial del CNC para brindar servicios a sus afiliados.
- Diseñar y desarrollar los mecanismos de apoyo técnico y financiero a las organizaciones afiliadas a CNC, que aseguren la sostenibilidad del proceso de privatización de la asistencia técnica agropecuaria.
- Establecer los mecanismos de coordinación que permitan efectuar el seguimiento y evaluación de la ejecución de los Planes de Trabajo que la Secretaría por medio de sus dependencias y CNC definan como parte del convenio.

V. Problemática:

Las reformas de políticas trajeron consigo la puesta en marcha de un sistema de libre mercado, donde la interacción de la oferta y la demanda son los que determinan los precios. Este nuevo esquema requiere que el productor conozca como opera el mercado y sobre las opciones que tiene, una vez llega el período de cosecha.

Aunque se han desarrollado los instrumentos de política para que el productor tenga opciones y alternativas, el mismo no conoce sobre estos mecanismos, no sabe como usarlos y por tal motivo muchas veces no percibe todos los beneficios del sistema de libre mercado.

Estos productores se concentran en el sistema de producción, pero cuando llega la época de cosecha, se encuentran que los precios que le ofrecen los intermediarios en la puerta de su predio son inferiores a sus expectativas. El mismo, aunque escuche los precios del SIMPAH, tiene dificultades para interpretarlos y utilizarlos a su mejor conveniencia. Así mismo, el que cosecha granos básicos no sabe interpretar las señales de precios para determinar si le conviene más almacenar o vender en ese momento, y si decide almacenar, desconoce sobre el uso de certificados de depósito y bonos de prenda para utilizar su grano como garantía para financiar dicho almacenamiento.

El agricultor también desconoce como mejorar su posición negociadora. La mayoría vende sus granos en estado húmedo y muchas veces se pone en una posición de negociación en desventaja, ya que el comprador se da cuenta del nivel de desesperación que tiene el agricultor y la falta de alternativas al tener un grano que se puede dañar fácilmente.

En el caso de frutas y vegetales, el productor desconoce sobre las alternativas de vender en El Salvador y otros mercados, o de acercarse a la FHIA y utilizar sus servicios para fines de exportación. Para los que venden localmente, desconocen el funcionamiento de los mercados locales, por lo que son víctimas de los intermediarios que manejan la información.

VI. Justificación:

Honduras se ha enfrascado en cambios profundos en su sistema económico, donde todos están aprendiendo en un muy corto plazo a como operar en una economía de libre mercado. En este proceso de aprendizaje, los comerciantes son los primeros en aprender, por lo que toman ventajas sobre los productores y los consumidores. Es necesario que los productores tengan un buen conocimiento sobre sus opciones y aprendan a utilizar, para su mayor provecho, las informaciones de mercado que se difunden a través del SIMPAH y otras fuentes que surjan en el futuro. Si los productores no conocen las instrumentos de políticas y las opciones que tienen, las mismas no tendrán mayor uso.

VII. Objetivos:

VII.1. General:

Capacitar a los productores agrícolas de Honduras en el uso de los instrumentos de comercialización disponibles.

VII.2. Específicos:

- Aprender sobre las mejores alternativas de capacitar a los productores en el área de comercialización, al desarrollar una actividad piloto a través del CNC.
- Capacitar a 1,500 productores en los Departamentos de El Paraíso y Olancho en el uso de instrumentos de comercialización de sus productos. Estos incluyen:
 - La información del SIMPAH y FHIA.
 - Como determinar si le conviene almacenar o no.
 - Cuando y a quien vender.
 - El uso de los certificados de depósito y bonos de prenda para obtener financiamiento para el almacenamiento de sus granos.
 - Uso de normas de calidad y sistemas de pesas y medidas.
 - Uso de la Bolsa de Productos Agropecuarios.
 - Manejo post cosecha, y otros. En el Anexo B se presenta una lista de posibles temas.

VIII. Metas:

- Capacitar 1,500 productores en técnicas de comercialización.
- Desarrollar un proyecto a ser ejecutado a nivel nacional a través de organizaciones de productores.

IX. Impacto del Proyecto:

El proyecto tendrá un impacto directo en el nivel de ingresos de los agricultores directamente beneficiados, en la medida que utilicen mejor los conocimientos adquiridos en la comercialización de su producción. Adicionalmente, el proyecto contribuirá a afianzar el sistema de libre mercado en la medida que los productores aprendan mejor a como operar en el mismo.

X. Beneficiarios:

Directamente, 1,500 productores afiliados al CNC. Indirectamente se beneficiarán 4,500 productores adicionales, ya que los productores beneficiados directamente tendrán un efecto multiplicador de por lo menos 3 productores adicionales por cada uno.

XI. Estrategia Operativa:

El CNC será el organismo ejecutor. Para ello, se contratarán los servicios de consultores profesionales altamente calificados. Esos consultores serán orientados y capacitados en los objetivos que se persiguen, por el proyecto PRODEPAH, la Unidad de Planeamiento y Evaluación de Gestión (UPEG) de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, en cursos impartidos por instituciones como la Escuela Agrícola Panamericana en El Zamorano y el mismo CNC. El proyecto deberá contar con tres profesionales: un consultor a nivel de Tegucigalpa y dos consultores capacitadores, uno en el Departamento de El Paraíso, y otro en el Departamento de Olancho. El consultor del Departamento de El Paraíso tendrá su sede en Danlí, y el del Departamento de Olancho tendrá su sede en Catacamas.

Los consultores de El Paraíso y Olancho trabajarán en el campo, por lo que no requerirán de oficinas. Sin embargo, para fines de comunicación, se hará el enlace con alguna institución afín que sirva para comunicarse con los técnicos, preferentemente con la oficina regional de la Secretaría de Agricultura y Ganadería. En todo el proceso habrá una estrecha coordinación y colaboración con los técnicos de DICTA que trabajan en la zona. De hecho, DICTA será una parte íntegra del proceso, al participar en el apoyo del financiamiento a los consultores que darán la asistencia técnica.

El CNC también gestionará cofinanciamiento del Proyecto de Desarrollo Rural en la Región Centro Oriental para que cubra parte de los costos de la asistencia técnica a los productores de la zona de El Paraíso. De esta manera, el proyecto se ejecutará con los aportes de DICTA, el Proyecto de Desarrollo Rural en la Región Centro Oriental, el Programa Aumento de la Producción de Alimentos (2KR), y el CNC.

El consultor en Tegucigalpa servirá para recabar información a nivel nacional e internacional, haciendo los contactos con los mercados de Tegucigalpa, San Pedro Sula y otras ciudades de Honduras, así como San Salvador, Ciudad Guatemala, Managua y San José, Costa Rica. El mismo mantendrá una estrecha comunicación con el SIMPAH y la FHIA, y visitará a

los consultores de El Paraíso y Olancho semanalmente para darles apoyo en su trabajo. El consultor a nivel de Tegucigalpa también estará a cargo de preparar material informativo y presentaciones que se utilizarán en las charlas de capacitación.

El consultores a nivel de Tegucigalpa también trabajará en la solución de problemas específicos, como estudiar las posibilidades y formas de reactivación de la bodega de SOPROCA en Catacamas, y/o buscar solución a algún problema de comercialización con los grandes mercados. El CNC utilizará este proyecto para coordinar las actividades de capacitación que se brinden en las zonas de trabajo a través de otros proyectos.

Los dos consultores locales trabajarán estrechamente con las cooperativas, empresas asociativas campesinas y demás asociaciones de productores afiliados al CNC para capacitarlos en diferentes aspectos de comercialización, incluyendo manejo de información de mercados, criterios para determinar cuando almacenar granos y por qué tiempo, el uso de certificados de depósito y bonos de prenda como garantía para obtener financiamiento, normas de calidad, manejo post cosecha, técnicas de negociación, transporte, preparación de productos para los mercados, uso de la bolsa de productos agropecuarios para la venta de sus productos y otros.

A estos productores se les enseñará a comercializar sus productos en la misma forma e intensidad como se les enseña a producir con altos rendimientos y bajos costos. Además de enseñarle la teoría, los técnicos locales los asistirán para hacer las primeras operaciones con ellos. Si deciden almacenar y utilizar el mecanismo de certificados de depósitos y bonos de prenda para financiar el almacenamiento, los técnicos irán con los productores a la compañía almacenadora, le explicarán la transacción de la emisión del certificado de depósito y bono de prenda, y luego lo acompañarán al banco para solicitar el préstamo y obtener el desembolso. Así mismo harán en las otras áreas de capacitación.

La administración de los fondos se hará mediante el Comité Nacional de Campesinos para las Políticas Agrícolas (CONACAPA) y el sistema administrativo-contable del CNC. El CONACAPA es el brazo técnico asesor de el CNC, que brinda asesoría a la Junta Directiva, diseña y ejecuta políticas y proyectos, promueve y organiza capacitación y sirve de asesor económico.

La dirigencia de el CNC, tanto local como central, coordinará el proceso de inducción de los consultores en los diferentes grupos seleccionados para participar en el proyecto piloto y participará en las diferentes labores de promoción de todas las actividades de capacitación.

Para efectos de coordinación, seguimiento, continuidad y supervisión, se establecerá un mecanismo operativo entre la Junta Directiva de CNC y la UPEG, de tal manera que funcione como comité directivo. Dicho comité deberá reunirse trimestralmente para verificar y monitorear el avance del proyecto.

El CNC, como unidad ejecutora, rendirá informes trimestrales reportando el estado de avance en la ejecución del proyecto. Dichos reportes se harán al Director de la UPEG.

XII. Duración:

Se contempla que este proyecto piloto tendrá una duración de 24 meses (2 años).

XIII. Costo Total por Componente y Contrapartida:

Costo Total del Proyecto por Componente y Origen de fondos

Componente	Fondos 2KR	DICTA	Proyecto Regional	Contraparte	Total
Equipamiento	900,000				900,000
Asist. Técnica y Capacitación	900,000	450,000	450,000		1,800,000
Materiales, Servicios y supervisión				200,000	200,000
Total	1,800,000	450,000	450,000	200,000	2,900,000

El costo total del proyecto es de L.2,900,000. El CNC es una organización cúpula de productores que abarca 1,685 unidades de producción de base a nivel nacional entre cooperativas, empresas asociativas y organizaciones de productores. En la zona de influencia propuesta en este proyecto, el CNC cuenta con 225 unidades de base (78 en El Paraíso y 147 en Olancho). El aporte que reciben es muy limitado, por lo que el CNC solamente podría aportar los gastos de administración, local en Tegucigalpa, pago de servicios públicos, papelería y material gastable, supervisión y tiempo de sus dirigentes. Este aporte se estima en unos L.200,000. Mediante el convenio que se tiene con DICTA, ésta aportaría la contratación del consultor en Olancho a un costo de L.450,000, y el Proyecto de Desarrollo Rural en la Región Centro Oriental aportaría el consultor para El Paraíso a un costo de L.450,000. La diferencia del financiamiento sería de la monetización de la donación de fertilizantes del Gobierno de Japón a través del Programa Aumento de la Producción de Alimentos (2KR) en una primera etapa. Esta experiencia serviría para el CNC desarrollar una capacidad en el área de servicios a la comercialización que le permita cobrar por sus servicios a aquellos que lo reciben.

Del costo total del proyecto de L.2,900,000, L.900,000 son para equipo, L.1.800,000 son para asistencia técnica y capacitación, y L.200,000 para gastos administrativos y supervisión.

A. Equipamiento:

Para equipamiento se necesitan unos L.900,000 a ser utilizados en la compra de tres (3) vehículos tipo pick-up, 4x4, doble cabina; una computadora con software, una impresora y dos retroproyectors.

B. Asistencia Técnica y Capacitación

El proyecto está concebido bajo el concepto de aprender haciendo, de tal manera que a la vez que se vaya capacitando a los productores en los diferentes aspectos de comercialización que sean de su prioridad, se les dará asistencia y acompañará en las diferentes operaciones que decidan ir haciendo. Los fondos para este componente se utilizarán en cubrir los gastos que se incurran en la contratación de servicios de consultores, el montaje de actividades de promoción, cursos, seminarios, talleres, e incluso giras de capacitación y actividades de comercialización, por el monto restante de Lps. 900,000. Un ejemplo de los cursos prácticos y especializados en los centros de enseñanza del país es el caso del CITESGRAN en la Escuela Agrícola Panamericana en El Zamorano, que tiene cursos sobre manejo de granos almacenados y sobre normas de calidad. Ahí se llevarían productores seleccionados que recibirían estos cursos, y ellos a la vez serían ejemplos para el resto de sus compañeros.

XIV. Fuente Financiera (Externa y Propios):

Los fondos proveniente de la venta de fertilizantes de la donación de fertilizantes por parte de Japón aportarían L.1,800,000 (62%), DICTA aportaría L.450.000 (15.5%), el Proyecto de Desarrollo Rural en la Región Centro Oriental aportaría L.450.000 (15.5%), y el CNC aportaría L.200,000 (7%).

XV. Flujo de Disponibilidad de Fondos:

Programación Trimestral de los Fondos 2KR

Componente	Trim. 1 Mar. a Mayo	Trim. 2 Junio a Agosto	Trim. 3 Sept. a Nov.	Trim. 4 Dic. a Feb.	Trim. 5 Marzo a Mayo	Trim. 6 Jun. a Agosto	Trim. 7 Sept. a Nov.	Trim. 8 Dic. a Feb.
Equipamiento	900.000							
Asistencia Técnica y Capacitación	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500
Total Trimestre	1.012.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500	112.500

Los L.900,000 par la compra de equipo se necesitarán al inicio del proyecto, y de ahí en adelante se estiman unos L.75,000 mensuales para la contratación de servicios de consultoría y los gastos de capacitación y asistencia técnica por un período de 24 meses. Los gastos de administración y supervisión se estiman en L.8,333 mensuales.

XVI. Cronograma de Actividades:

Una vez se obtenga el financiamiento, se procederá a comprar los equipos y a la contratación de los consultores que brindarán la asistencia técnica. Estos consultores serán capacitados por el Proyecto PRODEPAH, en cursos impartidos por la Escuela Agrícola Panamericana en El Zamorano y en visitas a la FHIA y el SIMPAH. Luego iniciarán sus

actividades de capacitación a las cooperativas y organizaciones miembros del CNC inmediatamente. Las actividades se programarán de acuerdo con las épocas de cosecha de cada cultivo en cada zona y de las necesidades de los productores. Antes de la cosecha de granos básicos, se brindará capacitación en procesamiento, almacenamiento y comercialización de granos básicos. A los productores de frutas y vegetales se les brindará capacitación en empaque, manejo de información de mercados y sobre los servicios disponibles a través de la FHIA y otras organizaciones. Asimismo, se buscarán mercados en El Salvador, otros países de Centroamérica y el exterior.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PROYECTO CNC

Actividad	Marzo - Mayo 1997	Junio - Agosto 1997	Sept.- Nov. 1997	Dic.97- Feb. 98	Marzo - Mayo 1998	Junio - Agosto 1998	Sep.- Nov. 1998	Dic. 98- Feb. 1999
Equipamiento	X							
Contratación Consultores	X							
Capacitación	XX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Asistencia Técnica			XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

XVII. Anexos:

- A. Criterios para determinar si el productor de maíz debe vender o almacenar su cosecha.
- B. Lista de posibles temas de comercialización en que se capacitarán los beneficiarios del proyecto.
- C. El caso de la bodega de CARAOL, ubicada en el Valle de Jamastrán, El Paraíso.
- D. Términos de Referencia Servicios de Consultoría.
- E. Convenio de Cooperación Entre la Secretaría de Agricultura y Ganadería y el Consejo Nacional Campesino (CNC) para la Ejecución de Proyectos de Desarrollo Agropecuario y Gestión Empresarial.

ANEXO A

CRITERIOS PARA EVALUAR LA CONVENIENCIA DE ALMACENAR MAIZ

La decisión para el agricultor almacenar maíz debe ser una decisión primordialmente económica. Esta decisión dependerá del precio que le ofrecen por el maíz en finca sucio y húmedo, el precio del mercado, la expectativa de precios en el futuro, el costo de almacenamiento y el costo financiero del almacenamiento.

La expectativa de precios en el futuro es función del costo de importación en el futuro y las expectativas del mercado local. El costo de importación a futuro depende del precio a futuros en la bolsa de Chicago.

Un estimado de esta relación en enero de 1997 es como sigue:

Costo de secado: L.10.00/qq de 20% humedad a 13%.

Costo de limpieza: L.1.00/qq

Precio del maíz blanco al mayorista en Tegucigalpa (enero 1997): L.165.38/qq

Costo de importación de maíz blanco, puesto en Tegucigalpa (15 de enero 1997): L.150.70

Precio FOB puertos del Golfo en Estados Unidos del maíz blanco (15 de enero, 1997):US\$146.17/TM.

Precio CIF Puerto Cortés maíz blanco (15 de enero, 1997): US\$172.88 TM

Precio FOB puertos del Golfo en Estados Unidos del maíz amarillo (15 de enero, 1997): US\$125.75/TM.

Precio CIF Puerto Cortés maíz amarillo (15 de enero, 1997): US\$152.26/TM

Precio del maíz amarillo en la bolsa de Chicago en las siguientes posiciones:

Marzo 1997: US\$2.73/búshel = US\$111.45/TM

Mayo 1997: US\$2.74/búshel = US\$111.68/TM

Julio 1997: US\$2.74/búshel = US\$111.68/TM

Diferencial entre el precio de Chicago y el Precio FOB puertos del Golfo: US\$9.39

Costo de importar maíz amarillo a Tegucigalpa en los siguientes meses:

Este costo se puede estimar con la siguiente metodología. Al precio de la bolsa de Chicago se le suma el diferencial entre el precio de Chicago y el precio del Golfo (US\$9.39) para llevarlo a FOB puertos del Golfo. Luego se le suma US\$25.00 como costo de flete, y al precio FOB más el flete se le agrega uno por ciento de costo de seguro, lo que resulta en el costo CIF Puerto Cortés. Este precio CIF se multiplica por la tasa de cambio de compra para convertirlo a Lempiras. Sin embargo, para calcular los impuestos de importación, el costo CIF se multiplica por la tasa de cambio de referencia. La arancel de importación a cobrar dependerá del precio CIF Puerto Cortés, el cual se compara con la tabla del sistema de banda de precios de importación vigente. Al costo CIF se le suman los impuestos más L.360/TM, que es el estimado de los otros costos de internación. Esta sumatoria es el costo de llevarlo a San Pedro Sula. Para estimar el costo en Tegucigalpa se le suma L.8.85 por quintal como costo de transporte.

Marzo 1997: $((111.45 + 9.39 + 25) \times 1.01 \times 13.13) + ((111.45 + 9.39 + 25) \times 12.94 \times 0.215) + 360 = L.2708.77/TM \div 22.04622 = L.122.87/qq + 8.85 = L.131.72/qq$ en Tegucigalpa.

Mayo 1997: $((111.86 + 9.39 + 25) \times 1.01 \times 13.13) + ((111.86 + 9.39 + 25) \times 12.94 \times 0.215) + 360 = L.2706.34/TM \div 22.04622 = L.122.76/qq + 8.85 = L.131.61/qq$ en Tegucigalpa.

Julio 1997: $((111.86 + 9.39 + 25) \times 1.01 \times 13.13) + ((111.86 + 9.39 + 25) \times 12.94 \times 0.215) + 360 = L.2706.34/TM \div 22.04622 = L.122.76/qq + 8.85 = L.131.61/qq$ en Tegucigalpa.

Con la apertura de los mercados, el precio interno del maíz está afectado por el costo de importación, que es determinado por el precio internacional del maíz. En el Cuadro 2 se presenta una relación del diferencial entre el precio al por mayor y el costo de importar maíz amarillo para cada mes durante los años de 1991 al 1996. Se ha analizado el maíz amarillo en vez del maíz blanco porque de este producto es que tenemos las cotizaciones en la bolsa de Chicago. De este cuadro podemos estimar los premium probables entre el precio de los mercados de Tegucigalpa y el costo de importar maíz amarillo en los siguientes meses:

	Mínimo	Promedio	Máximo
Febrero 1997:			10.83%
Marzo 1997:		2.13%	28.03%
Abril 1997:		8.84%	54.49%
Mayo 1997:		14.02%	52.38%
Junio 1997:	1.67%	21.68%	51.68%
Julio 1997:	9.45%	35.41%	47.78%
Agosto 1997:	30.86%	57.00%	89.47%

Con estas posibles diferencias y las proyecciones de los precios internacionales, se podrían proyectar los precios probables al por mayor en los mercados de Tegucigalpa en Lempiras de diciembre de 1996 por quintal:

	Mínimo	Promedio	Máximo
Febrero 1997:		132	165
Marzo 1997:	132	134	169
Abril 1997:	132	143	203
Mayo 1997:	132	150	200
Junio 1997:	134	160	200
Julio 1997:	144	178	194
Agosto 1997:	172	207	249

Costos de llevar el maíz blanco sucio y húmedo al 20% de enero a los siguientes meses a limpio y seco:

Por ciento de humedad: 20%

Por ciento de Impurezas: 5%

Secado y limpieza: L.11.00/qq

Merma: $(1-0.8824) \times 100 = 11.76$ lbs/qq

Costo almacenamiento = L.0.35/qq

Tasa de interés = 28% anual

Precio en finca 5% impureza y 20% humedad = L.120.00

Precio en finca limpio y sedo = $L.120.00 + 11.00 = L.131 \div 0.8824 = L.148.46$

Febrero 1997: $148.46 + (148.46 \times 0.28 \div 12) + 0.35 = L.152.27$

Marzo 1997: $148.46 + (148.46 \times 0.28 \div 12 \times 2) + (0.35 \times 2) = L.156.09$

Abril 1997: $148.46 + (148.46 \times 0.28 \div 12 \times 3) + (0.35 \times 3) = L.159.90$

Mayo 1997: $(148.46 + (148.46 \times 0.28 \div 12 \times 4) + (0.35 \times 4)) \div 0.99 = L.165.37$

Junio 1997: $(148.46 + (148.46 \times 0.28 \div 12 \times 5) + (0.35 \times 5)) \div 0.99 = L.169.22$

Julio 1997: $(148.46 + (148.46 \times 0.28 \div 12 \times 6) + (0.35 \times 6)) \div 0.99 = L.173.07$

Agosto 1997: $(148.46 + (148.46 \times 0.28 \div 12 \times 7) + (0.35 \times 7)) \div 0.98 = L.178.73$

El productor puede comparar estos costos con los precios potables que se estimaron en el cuadro anterior y determinar el nivel de riesgo que quiere asumir.

WS GR711
 Wed Jan 15 15:01:47 1997

WS GR711
 So.St.Paul, Mn Wednesday Jan. 15, 1997
 Chicago Board of Trade Grain Futures

USDA-AMS

	Settlement	Change	Contract High/Low	
			High	Low
Wheat:				
Mar	3.90 1/4	up 2 1/4	6.18 1/2	3.63
May	3.72 3/4	dn 3/4	5.47	3.48
Jul	3.55 1/4	dn 3	4.65	3.28
Sep	3.59	dn 2 1/4	3.93 1/2	3.33 1/2
Dec	3.68 3/4	dn 2 3/4	3.74	3.54
Corn:				
Mar	2.73 3/4	up 3	3.94 1/2	2.56 3/4
May	2.74	up 2 3/4	3.94	2.58
Jul	2.74	up 2 1/2	3.93	2.59
Sep	2.70 1/4	up 3	3.35	2.57
Dec	2.68 3/4	up 3 1/4	2.63 1/4	2.57
Oats:				
Mar	1.61 3/4	up 2 1/2	2.58 1/2	1.51
May	1.61 1/2	up 1 up 2	1.63 1/2	1.59 3/4
Soybeans:				
Jan	7.44 1/2	up 10 3/4	8.24	6.63
Mar	7.45 1/2	up 8 1/2	8.30	6.69
May	7.45	up 7 1/4		

13

COMUNICADO DE PRENSA

SE COMUNICA A LOS PRODUCTORES Y USUARIOS DE MAÍZ BLANCO, MAÍZ AMARILLO, HARINA DE MAÍZ, GRAÑONES Y SEMOLAJE MAÍZ, GRANO TRABAJADO DE MAÍZ, FÉCULA Y ALMIDÓN DE MAÍZ, ARROZ, Y SORGO, QUE CON BASE EN UNA SERIE HISTÓRICA DE 60 PRECIOS INTERNACIONALES DEL GRANO DE LA CALIDAD US No. 2, FOB PUERTOS DEL GOLFO DE MÉXICO EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, SE HA ESTABLECIDO UN RANGO DE PRECIOS DE IMPORTACIÓN DE REFERENCIA A NIVEL CIF, PUERTOS HONDUREÑOS, PARA EL PERÍODO DEL 1 DE OCTUBRE DE 1996 AL 31 DE AGOSTO DE 1997, CUYOS LÍMITES MÁXIMO Y MÍNIMO SON LOS SIGUIENTES:

TANDA DE PRECIOS DE IMPORTACIÓN CIF

PRODUCTO DE REFERENCIA	PRECIO MÍNIMO US\$/TM	PRECIO MÁXIMO US\$/TM
MAÍZ AMARILLO US No. 2	131.84	145.32
ARROZ ORO LOUISIANA US No. 2, GRANO LARGO	372.03	451.48
ARROZ MORENO (ARROZ DESCASCARILADO, CARGO O PARDO)	297.62	361.18
ARROZ CON CASCARA (ARROZ GRANZA)	223.22	270.89
SORGO AMARILLO US No. 2	127.64	144.73

En el establecimiento de los precios CIF de importación de referencia para determinar los impuestos, se usará el precio de los siguientes productos y mercados de referencia:

- Para el maíz amarillo y blanco en sus diferentes calidades, se usará como precio CIF de importación de referencia, el precio FOB promedio del mes anterior del maíz amarillo US No. 2, puesto en los puertos del Golfo de México en los Estados Unidos de América, más US\$ 25/TM de transporte marítimo hasta puertos hondureños y el 1% de seguro sobre el valor CIF (costo y flete marítimo). Para la harina de maíz, los grañones y semola de maíz, grano trabajado de maíz, fécula y almidón de maíz, se usará como referencia para determinar los impuestos el precio CIF de importación correspondiente al maíz amarillo US No. 2.

- Para el arroz en todas sus formas, tamaños y calidades, arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pardo o granizado (pardo en oro), arroz precocido, arroz escaldado y el arroz partido, excepto para la siembra, se usará como precio CIF de importación de referencia, el precio FOB promedio del mes anterior del arroz pardo US No. 2, puesto en los puertos de los Estados Unidos de México, más US\$ 25/TM de transporte marítimo hasta puertos hondureños y el 1% de seguro sobre el valor CIF (costo y flete marítimo). Para el arroz descascarado, arroz cargo o arroz pardo o arroz (arroz moreno) y el arroz con cascara (arroz granza), en todas sus formas, tamaños y calidades, se usará como precio CIF de importación de referencia, un factor de 80 y 60 por ciento respectivamente del precio CIF de importación de referencia correspondiente al arroz oro Louisiana US No. 2, grano largo.

- Para el sorgo en sus diferentes calidades, se usará como precio CIF de importación de referencia, el precio FOB promedio del mes anterior del sorgo amarillo US No. 2, puesto en los puertos del Golfo de México en los Estados Unidos de América, más US\$ 25/TM de transporte marítimo hasta puertos hondureños y el 1% de seguro sobre el valor CIF (costo y flete marítimo).

ESTE SERVICIO, SE REALIZA BAJO LA COORDINACIÓN DE LOS PRODUCTOS MEXICANOS INSTITUCIONAL DE SU CALIDAD, TAMAÑO PRESENTACIONAL Y ORIGEN EXTRA REGIONAL, CONFORME A LAS TABLAS QUE A CONTINUACIÓN SE DETALLAN. SE EXCEPTUA EL ARROZ PROCEDENTE DE PAÍSES DEL SUDESTE ASIÁTICO QUE NO SON MIEMBROS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO.

MAÍZ AMARILLO Y BLANCO

Se establece un recargo arancelario al arancel base (que incluye el 1.5% del cobro por servicio administrativo aduanero y el derecho arancelario Ad-Valorem de 20% actualmente vigente), a la importación de maíz amarillo y blanco, códigos 1005.90.20 y 0, respectivamente, cuando su precio CIF de importación de referencia sea menor de US\$ 131.84/TM (precio mínimo). En tal virtud, el arancel base más recargo se aplicará de acuerdo a la siguiente:

CIF DE IMPORTACIÓN DE REFERENCIA US\$/TM	ARANCEL EFECTIVO (%)
31.83 - 131.00	21.9
30.99 - 130.00	22.8
29.99 - 129.00	23.7
28.99 - 128.00	24.7
27.99 - 127.00	25.6
26.99 - 126.00	26.6
25.99 - 125.00	27.5
24.99 - 124.00	28.7
23.99 - 123.00	29.7
22.99 - 122.00	30.8
21.99 - 121.00	31.8
20.99 - 120.00	32.9
19.99 - 119.00	34.1
18.99 - 118.00	35.2
17.99 - 117.00	36.3
16.99 - 116.00	37.5
15.99 - 115.00	38.7
14.99 - 114.00	39.9
13.99 - 113.00	41.1
12.99 - 112.00	42.4
11.99 - 111.00	43.7
10.99 - 110.00	45.0
y menos	

Se establece un descuento arancelario al arancel base (que incluye el 1.5% del cobro por servicio administrativo aduanero y el derecho arancelario Ad-Valorem de 20% actualmente vigente), a la importación de maíz amarillo y blanco, códigos 1005.90.20 y 3C, respectivamente, cuando su precio CIF de importación de referencia sea mayor de US\$ 145.32/TM (precio máximo). En tal virtud, el arancel base más descuento se aplicará de acuerdo a la siguiente:

CIF DE IMPORTACIÓN DE REFERENCIA US\$/TM	ARANCEL EFECTIVO (%)
145.33 - 146.00	21.2
146.01 - 147.00	20.5
147.01 - 148.00	19.7
148.01 - 149.00	18.9
149.01 - 150.00	18.1
150.01 - 151.00	17.3
151.01 - 152.00	16.5
152.01 - 153.00	15.8
153.01 - 154.00	15.0
154.01 - 155.00	14.3
155.01 - 156.00	13.5
156.01 - 157.00	12.8
157.01 - 158.00	12.1
158.01 - 159.00	11.4
159.01 - 160.00	10.7
160.01 - 161.00	10.0
161.01 - 162.00	9.3
162.01 - 163.00	8.7
163.01 - 164.00	8.0
164.01 - 165.00	7.3
165.01 - 166.00	6.7
166.01 - 167.00	6.0
167.01 - 168.00	5.4
168.01 - 168.45	5.0
y más	

Los precios CIF de importación de referencia de maíz amarillo y blanco, códigos 1005.90.20 y 3C, respectivamente, comprendidos entre US\$ 131.84/TM (precio mínimo) y US\$ 145.32/TM (precio máximo), se le aplicará el arancel base de 21.5% que incluye el 1.5% del cobro por servicio administrativo aduanero y el derecho arancelario Ad-Valorem de 20% actualmente vigente.

HARINA DE MAÍZ, GRAÑONES Y SEMOLA DE MAÍZ, GRANO TRABAJADO DE MAÍZ, Y FÉCULA Y ALMIDÓN DE MAÍZ

A. Se establece un recargo arancelario al arancel base de 16.5% (que incluye el 1.5% del cobro por servicio administrativo aduanero y el derecho arancelario Ad-Valorem de 15% actualmente vigente), a la importación de harina de maíz, grañones y semola de maíz, grano trabajado de maíz, fécula y almidón de maíz, códigos 1102.20.00, 1103.13.00, 1104.23.00, y 1108.12.00 respectivamente, cuando su precio CIF de importación de referencia correspondiente al maíz amarillo US No. 2 sea menor de US\$ 131.84/TM (precio mínimo). En tal virtud, el arancel efectivo (base más recargo) se aplicará de acuerdo con la tabla siguiente:

PRECIO CIF DE IMPORTACIÓN DE REFERENCIA US\$/TM	ARANCEL EFECTIVO (%)
131.83 - 131.00	16.9
130.99 - 130.00	17.8
129.99 - 129.00	18.7
128.99 - 128.00	19.7
127.99 - 127.00	20.6
126.99 - 126.00	21.6
125.99 - 125.00	22.6
124.99 - 124.00	23.7
123.99 - 123.00	24.7
122.99 - 122.00	25.8
121.99 - 121.00	26.8
120.99 - 120.00	27.9
119.99 - 119.00	29.1
118.99 - 118.00	30.2
117.99 - 117.00	31.3
116.99 - 116.00	32.5
115.99 - 115.00	33.7
114.99 - 114.00	35.0
y menos	

B. Se establece un descuento arancelario al arancel base de 16.5% (que incluye el 1.5% del cobro por servicio administrativo aduanero y el derecho arancelario Ad-Valorem de 15% actualmente vigente), a la importación de harina de maíz, grañones y semola de maíz, grano trabajado de maíz, fécula y almidón de maíz, códigos 1102.20.00, 1103.13.00, 1104.23.00, y 1108.12.00 respectivamente, cuando su precio CIF de importación de referencia correspondiente al maíz amarillo US No. 2 sea mayor de US\$ 145.32/TM (precio máximo). En tal virtud, el arancel efectivo (base menos descuento) se aplicará de acuerdo con la siguiente:

PRECIO CIF DE IMPORTACIÓN DE REFERENCIA US\$/TM	ARANCEL EFECTIVO (%)
145.33 - 146.00	16.2
146.01 - 147.00	15.5
147.01 - 148.00	14.7
148.01 - 149.00	13.9
149.01 - 150.00	13.1
150.01 - 151.00	12.3
151.01 - 152.00	11.5
152.01 - 153.00	10.8
153.01 - 154.00	10.0
154.01 - 155.00	9.3
155.01 - 156.00	8.5
156.01 - 157.00	7.8
157.01 - 158.00	7.1
158.01 - 159.00	6.4
159.01 - 160.00	5.7
160.01 - 161.00	5.0
y más	

C. Cuando el precio CIF de importación de referencia correspondiente al maíz amarillo US No. 2 este comprendido entre US\$ 131.84/TM (precio mínimo) y US\$ 145.32/TM (precio máximo), se le aplicará a las importaciones de harina de maíz, grañones y semola de maíz, grano trabajado de maíz, fécula y almidón de maíz, códigos 1102.20.00, 1103.13.00, 1104.23.00, y 1108.12.00 respectivamente, el arancel base de 16.5%, que incluye el 1.5% del cobro por servicio administrativo aduanero y el derecho arancelario Ad-Valorem de 15% actualmente vigente.

SORGO

A. Se establece un recargo arancelario al arancel base de 16.5% (que incluye el 1.5% del cobro por servicio administrativo aduanero y el derecho arancelario Ad-Valorem de 15% actualmente vigente), a la importación de sorgo, código 1007.00.90, cuando su precio CIF de importación de referencia sea menor de US\$ 127.64/TM (precio mínimo). En tal virtud, el arancel efectivo (base más recargo) se aplicará de acuerdo con la tabla siguiente:

PRECIO CIF DE IMPORTACIÓN DE REFERENCIA US\$/TM	ARANCEL EFECTIVO (%)
127.63 - 127.00	16.8
126.99 - 126.00	17.6
125.99 - 125.00	18.5
124.99 - 124.00	19.4
123.99 - 123.00	20.4
122.99 - 122.00	21.4
121.99 - 121.00	22.4
120.99 - 120.00	23.4
119.99 - 119.00	24.4
118.99 - 118.00	25.5
117.99 - 117.00	26.6
116.99 - 116.00	27.6
115.99 - 115.00	28.8
114.99 - 114.00	29.9
113.99 - 113.00	31.0
112.99 - 112.00	32.2
111.99 - 111.00	33.4
110.99 - 110.00	34.6
109.99 - 109.00	35.8
108.99 - 108.00	37.1
107.99 - 107.00	38.3
106.99 - 106.00	39.6
105.99 - 105.00	41.0
104.99 - 104.00	42.3
103.99 - 103.00	43.7
102.99 - 102.00	45.0
y menos	

B. Se establece un descuento arancelario al arancel base de 16.5% (que incluye el 1.5% del cobro por servicio administrativo aduanero y el derecho arancelario Ad-Valorem de 15% actualmente vigente), a la importación de sorgo, código 1007.00.90, cuando su precio CIF de importación de referencia sea mayor de US\$ 144.73/TM (precio máximo). En tal virtud, el arancel efectivo (base menos descuento) se aplicará de acuerdo con la siguiente:

PRECIO CIF DE IMPORTACIÓN DE REFERENCIA US\$/TM	ARANCEL EFECTIVO (%)
144.74 - 145.00	16.4
145.01 - 146.00	15.9
146.01 - 147.00	15.1
147.01 - 148.00	14.3
148.01 - 149.00	13.5
149.01 - 150.00	12.8
150.01 - 151.00	12.0
151.01 - 152.00	11.3
152.01 - 153.00	10.6
153.01 - 154.00	9.8
154.01 - 155.00	9.1
155.01 - 156.00	8.4
156.01 - 157.00	7.7
157.01 - 158.00	7.1
158.01 - 159.00	6.4
159.01 - 160.00	5.7
160.01 - 161.00	5.0
y más	

C. A los precios CIF de importación de referencia de sorgo, código 1007.00.90, comprendidos entre US\$ 127.64/TM (precio mínimo) y US\$ 144.73/TM (precio máximo), se le aplicará el arancel base de 16.5% (que incluye el 1.5% del cobro por servicio administrativo aduanero y el derecho arancelario Ad-Valorem de 15% actualmente vigente).

TEGUCIGALPA, M.D.C., OCTUBRE DE 1996
COMITÉ EJECUTIVO DEL



ARROZ

A. Se establece un recargo arancelario al arancel base de 21.5% (que incluye el 1.5% del cobro por servicio administrativo aduanero y el derecho arancelario Ad-Valorem de 20% actualmente vigente), a la importación de arroz en todas sus formas, tamaños y calidades: arroz descascarado (arroz cargo o arroz pardo o arroz moreno); arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pardo o granizado (pardo en oro); arroz precocido; arroz escaldado; arroz partido; y el arroz con cascara (arroz granza), excepto para la siembra, códigos 1006.20.00, 1006.30.00, 1904.90.00, 1006.40.00 y 1006.10.90 respectivamente, cuando su precio CIF de importación de referencia sea menor del precio mínimo. En tal virtud, el arancel efectivo (base más recargo) se aplicará de acuerdo con la tabla siguiente:

PRECIO CIF DE IMPORTACIÓN DE REFERENCIA US\$/TM	ARANCEL EFECTIVO (%)		
ARROZ ORO	ARROZ MORENO	ARROZ CON CASCARA	
372.02 - 369.00	297.61 - 295.20	223.21 - 221.40	22.0
368.99 - 366.00	295.19 - 292.80	221.39 - 219.60	23.0
365.99 - 363.00	292.79 - 290.40	219.59 - 217.80	24.0
362.99 - 360.00	290.39 - 288.00	217.79 - 216.00	25.0
359.99 - 357.00	287.99 - 285.60	215.99 - 214.20	26.0
356.99 - 354.00	285.59 - 283.20	214.19 - 212.40	27.2
353.99 - 351.00	283.19 - 280.80	212.39 - 210.60	28.2
350.99 - 348.00	280.79 - 278.40	210.59 - 208.80	29.3
347.99 - 345.00	278.39 - 276.00	208.79 - 207.00	30.5
344.99 - 342.00	275.99 - 273.60	206.99 - 205.20	31.6
341.99 - 339.00	273.59 - 271.20	205.19 - 203.40	32.8
338.99 - 336.00	271.19 - 268.80	203.39 - 201.60	33.9
335.99 - 333.00	268.79 - 266.40	201.59 - 199.80	35.1
332.99 - 330.00	266.39 - 264.00	199.79 - 198.00	36.4
329.99 - 327.00	263.99 - 261.60	197.99 - 196.20	37.6
326.99 - 324.00	261.59 - 259.20	196.19 - 194.40	38.9
323.99 - 321.00	259.19 - 256.80	194.39 - 192.60	40.2
320.99 - 318.00	256.79 - 254.40	192.59 - 190.80	41.5
317.99 - 315.00	254.39 - 252.00	190.79 - 189.00	42.8
314.99 - 312.00	251.99 - 249.60	188.99 - 187.20	44.2
311.99 - 311.50	249.59 - 249.20	187.19 - 186.90	45.0
y menos	y menos	y menos	

NOTA: En los casos de importaciones de arroz precocido y arroz escaldado el arancel efectivo no puede sobrepasar el hecho consolidado en el GATII de 35%.

B. Se establece un descuento arancelario al arancel base de 21.5% (que incluye el 1.5% del cobro por servicio administrativo aduanero y el derecho arancelario Ad-Valorem de 20% actualmente vigente), a la importación de arroz en todas sus formas, tamaños y calidades: arroz descascarado (arroz cargo o arroz pardo o arroz moreno); arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pardo o granizado (pardo en oro); arroz precocido; arroz escaldado; arroz partido; y el arroz con cascara (arroz granza), excepto para la siembra; códigos 1006.20.00, 1006.30.00, 1904.90.00, 1006.40.00 y 1006.10.90 respectivamente, cuando su precio CIF de importación de referencia sea mayor del precio máximo. En tal virtud, el arancel efectivo (base menos descuento) se aplicará de acuerdo con la siguiente:

PRECIO CIF DE IMPORTACIÓN DE REFERENCIA US\$/TM	ARANCEL EFECTIVO (%)		
ARROZ ORO	ARROZ MORENO	ARROZ CON CASCARA	
451.49 - 455.00	361.19 - 364.00	273.90 - 273.00	21.0
455.01 - 458.00	364.01 - 366.40	270.91 - 274.80	20.2
458.01 - 461.00	366.41 - 368.80	274.81 - 276.60	19.4
461.01 - 464.00	368.81 - 371.20	276.61 - 278.40	18.6
464.01 - 467.00	371.21 - 373.60	278.41 - 280.20	17.8
467.01 - 470.00	373.61 - 376.00	280.21 - 282.00	17.1
470.01 - 473.00	376.01 - 378.40	282.01 - 283.80	16.3
473.01 - 476.00	378.41 - 380.80	283.81 - 285.60	15.6
476.01 - 479.00	380.81 - 383.20	285.61 - 287.40	14.9
479.01 - 482.00	383.21 - 385.60	287.41 - 289.20	14.2
482.01 - 485.00	385.61 - 388.00	289.21 - 291.00	13.5
485.01 - 488.00	388.01 - 390.40	291.01 - 292.80	12.8
488.01 - 491.00	390.41 - 392.80	292.81 - 294.60	12.1
491.01 - 494.00	392.81 - 395.20	294.61 - 296.40	11.4
494.01 - 497.00	395.21 - 397.60	296.41 - 298.20	10.7
497.01 - 500.00	397.61 - 400.00	298.21 - 300.00	10.0
500.01 - 503.00	400.01 - 402.40	300.01 - 301.80	9.4
503.01 - 506.00	402.41 - 404.80	301.81 - 303.60	8.7
506.01 - 509.00	404.81 - 407.20	303.61 - 305.40	8.1
509.01 - 512.00	407.21 - 409.60	305.41 - 307.20	7.5
512.01 - 515.00	409.61 - 412.00	307.21 - 309.00	6.8
515.01 - 518.00	412.01 - 414.40	309.01 - 310.80	6.2
518.01 - 521.00	414.41 - 416.80	310.81 - 312.60	5.6
521.01 - 524.00	416.81		

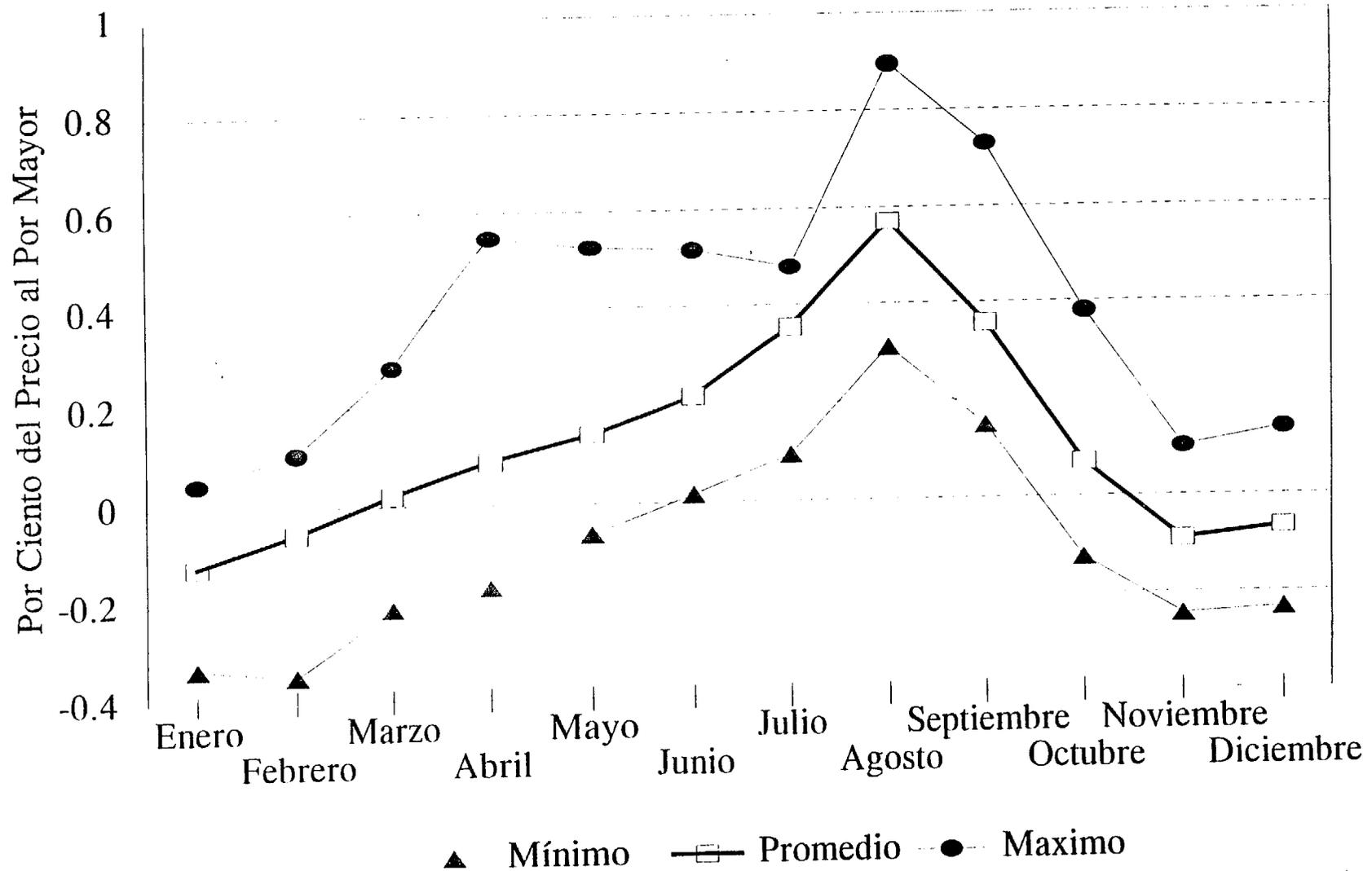
ANEXO A CUADRO 1
 TABLA DE FACTORES DE MERMA PARA CALCULAR PESO DE
 MAIZ DE ACUERDO AL CONTENIDO DE HUMEDAD E IMPUREZAS

Humedad	Impurezas						
	7	6	5	4	3	2	1
24	0.8206	0.8294	0.8383	0.8471	0.8559	0.8647	0.8736
23	0.8314	0.8404	0.8493	0.8582	0.8672	0.8761	0.8851
22	0.8422	0.8513	0.8603	0.8694	0.8784	0.8875	0.8966
21	0.8530	0.8622	0.8714	0.8805	0.8897	0.8989	0.9080
20	0.8638	0.8731	0.8824	0.8917	0.9010	0.9103	0.9195
19	0.8746	0.8840	0.8934	0.9028	0.9122	0.9216	0.9310
18	0.8854	0.8949	0.9044	0.9140	0.9235	0.9330	0.9425
17	0.8962	0.9058	0.9155	0.9251	0.9347	0.9444	0.9540
16	0.9070	0.9168	0.9265	0.9363	0.9460	0.9558	0.9655
15	0.9178	0.9277	0.9375	0.9474	0.9573	0.9671	0.9770
14	0.9286	0.9386	0.9486	0.9586	0.9685	0.9785	0.9885
13	0.9394	0.9495	0.9596	0.9697	0.9798	0.9899	1.0000

Cuadro 2
Diferencia Porcentual Entre el Precio al Por Mayor y el Costo de Importar
(Lempiras Constantes de Diciembre 1996)

Mes	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Sin 1995		
							Mínimo	Promedio	Máximo
Enero	4.77%	-8.03%	-12.97%	-11.12%	19.97%	-33.14%	-33.14%	-12.10%	4.77%
Febrero	10.83%	-7.06%	-3.72%	7.48%	47.03%	-34.83%	-34.83%	-5.46%	10.83%
Marzo	28.03%	-10.16%	9.80%	4.22%	32.14%	-21.26%	-21.26%	2.13%	28.03%
Abril	54.49%	-6.83%	-6.09%	19.63%	19.55%	-16.98%	-16.98%	8.84%	54.49%
Mayo	52.38%	-5.33%	5.78%	23.55%	5.87%	-6.27%	-6.27%	14.02%	52.38%
Junio	51.68%	1.67%	15.10%	24.88%	-0.93%	15.09%	1.67%	21.68%	51.68%
Julio	42.93%	32.07%	9.45%	44.84%	-0.30%	47.78%	9.45%	35.41%	47.78%
Agosto	45.02%	32.84%	30.86%	89.47%	-7.15%	86.83%	30.86%	57.00%	89.47%
Septiembre	30.55%	14.82%	17.96%	72.96%	-20.57%	42.64%	14.82%	35.78%	72.96%
Octubre	8.34%	-12.54%	-2.82%	38.07%	-25.34%	4.15%	-12.54%	7.04%	38.07%
Noviembre	-12.98%	-20.67%	-24.52%	9.96%	-28.68%	3.61%	-24.52%	-8.92%	9.96%
Diciembre	-6.63%	-17.92%	-23.36%	1.81%	-35.57%	13.71%	-23.36%	-6.48%	13.71%

Maíz: Diferencia Entre Precio al por Mayor y Costo de Importar



ANEXO B

POSIBLES TOPICOS EN QUE LOS BENEFICIARIOS DEL PROYECTO SERAN CAPACITADOS

Los consultores del proyecto, al trabajar directamente con las cooperativas y las asociaciones miembros del CNC identificarán las principales necesidades que los productores tienen en cuanto a conocimientos sobre temas de comercialización. Sin embargo, al principio, parte de la capacitación es enseñarle a los productores sobre los instrumentos y alternativas que existen para el mercadeo y comercialización de sus productos, para ir identificando en ese proceso, cuales son las áreas en que necesitan mayor capacitación.

Granos Básicos

- Mercado de cada grano básico: maíz, sorgo y trigo forrajero; frijol; y arroz.
- Determinantes de los precios de los granos básicos.
- Normas de calidad centroamericanas para cada grano básico: sistema, servicios disponibles, importancia de utilizar las normas.
- Sistema de pesas y medidas para el comercio de granos básicos.
- Sistemas de compra de cada mercado: consumo directo; agroindustrias para alimentos humanos; y agroindustrias para alimentos concentrados para animales.
- Manejo post-cosecha de los granos básicos.
- Uso e interpretación de la información disponible a través de los sistemas de información de mercados: SIMPAH, CORECA, bolsas centroamericanas, bolsa de Chicago, precios en los diferentes mercados mundiales.
- Certificados de depósito y bonos de prenda: su uso para garantizar el almacenamiento de granos.
- Precios nominales y precios constantes. Como utilizar esta información.
- Técnicas de negociación. ¿Cómo mejorar la posición negociadora del productor?.
- La reserva estratégica de granos básicos: en qué consiste y como puede beneficiar o perjudicar al agricultor.
- Las donaciones de granos básicos: sistema de monetización por parte del Gobierno.
- Uso de la bolsa de productos agropecuarios.
- Sistemas y medios de transporte.

Frutas y Vegetales

- Manejo post-cosecha de las frutas y vegetales.
- Normas para la comercialización de frutas y vegetales: nacionales e internacionales.
- Servicios disponibles para la comercialización de frutas y vegetales: FHIA, FPX, otros.

- Uso e interpretación de la información disponible a través de los sistemas de información de mercados: SIMPAH, FHIA, CORECA, mercados de Estados Unidos de América y otros mercados.
- Características de los mercados nacionales y regionales (Centroamérica) de frutas y vegetales.
- Técnicas de negociación. ¿Cómo mejorar la posición negociadora del productor?.
- Fluctuaciones de precios en los mercados y por qué.
- Transporte.
- Epocas de siembra y cosecha.
- Competencia en Centroamérica por producto.
- Secuencia de los negocios: primero buscar el mercado y el comprador antes de hacer la siembra.
- Esquemas de coinversión para asegurar el mercado.

ANEXO C

EL CASO DE LA BODEGA DE CARAOL

Con la aplicación del Decreto Ley N° 170 para la reforma Agraria, se constituyeron una serie de Cooperativas Regionales (CAR) en el país, que agrupaban varias unidades de base dentro de una misma región. La Cooperativa Agropecuaria Regional Alianza de Oriente Ltda. (CARAOL) fue fundada en 1977 con 18 unidades de base, constituyéndose legalmente el 6 de Octubre de 1978 al recibir su personería jurídica según acuerdo N° 522-78, emitido por la Secretaría de Economía.

La sede de la cooperativa estaba en la aldea El Benque, Municipio de Danlí, y sus unidades de base abarcaban el Valle de Jamastrán. Dentro de sus funciones principales se contemplaba prestar los servicios necesarios para la producción, tales como: crédito, mecanización, insumos, transporte, almacenamiento y comercialización.

En 1981, la membresía de CARAOL era de 23 unidades de base y 477 asociados. El área de tierra dedicada al cultivo de maíz era de 1,520 manzanas y para ese año la cooperativa había alcanzado una producción de 106,000 quintales de maíz y 7,500 quintales de frijol. En base a ese nivel de producción, CARAOL manifestó la necesidad de contar con una instalación que le permitiera guardar parte de su producción, por lo que solicitó la ayuda del Estado. La bodega se construyó en 1982 con un préstamo de Lps. 550,000 del Gobierno de Honduras, a través de la Dirección de Fomento Cooperativo (DIFOCOOP) y la aportación del terreno por parte de la CARAOL. Las condiciones del préstamo eran las siguientes: plazo de 6½ años, período de gracia de 18 meses, y tasa de interés de 10% anual.

Se diseñó una bodega con capacidad de almacenamiento para 64,800 quintales, con una secadora de 330 quintales/hora, y una limpiadora, además de otros equipos normales en este tipo de instalaciones.

Para el financiamiento de la producción anual, CARAOL normalmente recibía préstamos de BANADESA, los cuales eran canalizados a través de la cooperativa a los diferentes grupos de base. Estos a su vez, se comprometían a comercializar la producción a través de la CARAOL para que con el valor de la venta cancelar el financiamiento y el diferencial sería su utilidad. De esa manera, la CARAOL podía pagar el préstamo recibido. Sin embargo, los grupos dejaron de comercializar su producto utilizando los servicios de la cooperativa, con la consecuente imposibilidad de ésta de cumplir con el pago debido. A mediados de 1983, la CARAOL tenía una deuda con BANADESA que ascendía a la suma de Lps. 1,300,000 aproximadamente, la cual no pudo pagar. Por no poder hacer frente a su obligación financiera, el banco optó por denegar la solicitud de préstamo del siguiente año, por lo que la cooperativa no obtuvo financiamiento para el siguiente ciclo agrícola. Al no tener el financiamiento acostumbrado, la producción de los

grupos disminuyó considerablemente, vendieron directamente y no usaron la bodega, tanto ese año como los siguientes.

Para 1984-85 la situación financiera y organizativa de la CARAOL empeoró, puesto que además de la deuda con BANADESA, tenían otra con DIFOCOOP por la construcción de la bodega. La cooperativa entró en inactividad y empezaron a liquidar los bienes que poseían; la bodega continuó sin uso. En 1986 entró en vigencia la nueva Ley de Cooperativas de Honduras, que dio paso a la creación del Instituto Hondureño de Cooperativas (IHDECOOP). De acuerdo a la nueva ley, CARAOL debía hacer reformas en sus estatutos e inscribirse en el registro oficial de cooperativas, y al no hacerlo quedó al margen de la ley. Según información proporcionada por el IHDECOOP, la deuda de CARAOL con esa institución es alrededor de un millón de Lempiras (dejaron de calcular intereses al llegar a esa cantidad).

Desde su construcción, en 1982, hasta la fecha, esa bodega, edificada en el centro del Valle de Jamastrán, no ha sido utilizada ni por los productores ni por el Gobierno para los fines por los cuales fue concebida.

Se tomó éste caso como un ejemplo de lo que podría hacer el proyecto para poner esta bodega a operar, pero en las investigaciones se encontró que poner la bodega a operar en forma inmediata es prácticamente imposible, ya que hay ciertas complicaciones de tipo legal. El dueño legal es CARAOL, aunque esta cooperativa está inactiva y prácticamente desaparecida. Por otra parte, el IHDECOOP tiene la primera hipoteca del inmueble, pero no ha dado los pasos legales para el cobro por la vía judicial, por los que no puede disponer del inmueble. El IHDECOOP tiene tres opciones para aclarar la situación:

- Promover un juicio en contra de la cooperativa y rematar la bodega;
- Poner en venta la deuda de la cooperativa; o
- Proceder a la disolución y liquidación de la CARAOL y rematar en subasta pública la bodega y el terreno.

El proyecto podría ser un facilitador para estimular a IHDECOOP de que tome la decisión sobre una de las alternativas para que la bodega pueda brindarle servicios a los productores de esa zona.

ANEXO D

CONTRATACION DE SERVICIOS DE CONSULTORIA

OBJETIVOS

General

La consultoría estará enfocada a diseñar e implementar un programa de capacitación y asistencia técnica en comercialización a productores agrícolas afiliados a CNC en el los departamentos de El Paraíso y Olancho.

Específicos

- Diseñar e implementar un programa de capacitación y asistencia técnica sobre los diferentes instrumentos de comercialización disponibles, conforme a los tópicos descritos en el anexo "B" de la propuesta.
- Elaborar un plan de acción para la implementación del programa de capacitación y asistencia técnica.

Producto Esperado

- Un programa de capacitación y asistencia técnica dirigido a los beneficiarios del proyecto.
- La metodología para la ejecución del programa de capacitación y asistencia técnica.
- Un número de 225 grupos capacitados y asistidos.

CONVENIO DE COOPERACION ENTRE LA SECRETARIA DE AGRICULTURA Y GANADERIA Y EL CONSEJO NACIONAL CAMPESINO (CNC) PARA LA EJECUCION DE PROYECTOS DE DESARROLLO AGROPECUARIO Y GESTION EMPRESARIAL

Nosotros, RICARDO ARIAS BRITO, de nacionalidad hondureña, casado, Ingeniero Agrónomo y de este domicilio actuando en mi condición de Secretario de Estado en los Despachos de Agricultura y Ganadería, nombrado según Acuerdo N° 002-97 del 03 de enero de 1997, en adelante "LA SECRETARIA"; y ELIAS FERMIN VILLALTA ZUNIGA, mayor de edad, casado, productor y vecino de este domicilio en mi condición de Presidente del Consejo Nacional Campesino, en adelante "CNC", acordamos celebrar como al efecto lo hacemos en el presente convenio de Cooperación Técnica el cual se regirá bajo las condiciones que se describen, en las siguientes cláusulas:

CLAUSULA I. OBJETIVOS.

GENERAL

El principal objetivo de este Convenio es el de establecer los mecanismos operativos y de coordinación que permitan a través de la "LA SECRETARIA" y "CNC", diseñar, promover y ejecutar mancomunadamente programas y proyectos de desarrollo agropecuario en apoyo a los pequeños y medianos productores agrupados en ésta Organización.

ESPECIFICOS

- Brindar apoyo técnico y financiero para promover a través de las dependencias de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, el desarrollo de programas y proyectos agropecuarios, que conduzcan al incremento de la producción, productividad y diversificación de las actividades agropecuarias que realizan los miembros del "CNC".
- Brindar apoyo técnico y financiero para promover el desarrollo de proyectos de pesca artesanal, como un medio para mejorar la nutrición y el nivel de ingresos de los miembros del "CNC".
- Facilitar el desarrollo de actividades y campañas fito-zoosanitarias, para prevenir y/o controlar plagas y enfermedades de los cultivos y animales.
- Promover entre las organizaciones afiliadas a "CNC" el establecimiento de los servicios privados conforme al Plan de Privatización de la Asistencia Técnica Agropecuaria que ejecuta la Secretaría de Agricultura y Ganadería.
- Apoyar el desarrollo de la capacidad técnica y empresarial del "CNC" para brindar servicios a sus afiliados.

- Diseñar y desarrollar los mecanismos de apoyo técnico y financiero a las organizaciones afiliadas a "CNC", que aseguren la sostenibilidad del proceso de privatización de la asistencia técnica agropecuaria.
- Establecer los mecanismos de coordinación que permitan efectuar el seguimiento y evaluación de la ejecución de los Planes de trabajo que "LA SECRETARIA" por medio de sus dependencias y "CNC" definan como parte de este convenio.

CLAUSULA II. OBLIGACIONES.

Para el cumplimiento de lo aquí establecido las partes concertantes, deberán cumplir con las siguientes obligaciones.

CLAUSULA III. OBLIGACIONES DE LA SECRETARIA.

La SECRETARIA a través de sus dependencias y conforme a Planes Operativos Anuales se compromete a:

- 1.- Apoyar a través de la Dirección General de Recursos Hidricos, en la identificación, estudio y diseño de pequeños sistemas de riego, en las zonas donde están ubicadas las organizaciones miembros del "CNC".
- 2.- Apoyar a través de la Dirección General de Pesca, DIGEPESCA, el desarrollo de proyectos de pesca artesanal en zonas específicas con fines comerciales y para el mejoramiento de la dieta de los afiliados a "CNC".
- 3.- Apoyar a las organizaciones del "CNC", a través del Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria, SENASA, en el desarrollo de programas de control integrado de plagas, así como campañas preventivas contra plagas y enfermedades en cultivos y animales.
- 4.- Apoyar a través de la Dirección de Desarrollo Rural Agrícola Integrado, PNDRAI, la ejecución de proyectos orientados a combatir la pobreza de los grupos menos favorecidos afiliados a "CNC".
- 5.- Apoyar técnica y financieramente, dentro de sus posibilidades presupuestarias a través de la Dirección de Ciencia y Tecnología Agropecuaria, DICTA, el desarrollo y ejecución de los sistemas de transferencia de tecnología agropecuaria por medios privados, así como actividades de investigación y capacitación agropecuaria que redunden en la solución de problemas específicos relacionados con la producción y productividad agropecuaria de las organizaciones miembros del "CNC".
- 6.- Participar como representante en el Sistema Nacional de Investigación y Transferencia de Tecnología Agropecuaria y Forestal (SNITTA), para coordinar esfuerzos para el mejoramiento de la producción y productividad.

7. *Desarrollar por medio de la Unidad de Planificación, Evaluación y Gestión, UPEG estudios de proyectos que fortalezcan la gestión productiva y empresarial de las organizaciones del "CNC".*
8. *Establecer a través de la Dirección de Ciencia y Tecnología Agropecuaria, DICTA la transferencia de un adecuado apoyo financiero y logístico al Consejo Nacional Campesino (CNC), para facilitar la implementación directa de actividades de Capacitación Socio-organizativa y de Fortalecimiento Institucional del Consejo, mediante la presentación del respectivo Proyecto.*
9. *Desarrollar programas de capacitación para productores, dirigentes y administradores de los grupos del "CNC" conforme a diagnósticos de necesidades*
10. *Suministrar información tecnológica y mantener informada a CNC sobre el desarrollo de los proyectos que se ejecuten bajo el Convenio.*

CLAUSULA IV. OBLIGACIONES DEL CNC.

1. *Promover entre sus organizaciones la participación activa y responsable de los productores en el desarrollo y establecimiento de los Sistemas de Transferencia de Tecnología Agropecuaria por medios privados.*
2. *Diseñar y desarrollar los mecanismos de apoyo técnico y financiero con la participación de sus afiliados, organismos privados, empresas agroindustriales e instituciones de desarrollo que permitan en el mediano y largo plazo, la sostenibilidad del Plan de Privatización de la Asistencia Técnica.*
3. *Asumir responsabilidades en el desarrollo de los diferentes programas y proyectos que de común acuerdo se definan con las dependencias de la Secretaría de Agricultura y Ganadería.*
4. *Participar en las actividades de supervisión y evaluación de los proyectos que se ejecutan con el apoyo de LA SECRETARIA.*
5. *Participar en el proceso de selección de los servicios privados que se contraten para el desarrollo de proyectos específicos en apoyo a las organizaciones afiliadas a CNC.*
7. *Poner a disposición de las dependencias de LA SECRETARIA la infraestructura e información que sea necesaria para el buen desarrollo de los proyectos.*

CLAUSULA V. OBLIGACIONES DE AMBAS PARTES

La SECRETARIA y CNC por medio de sus dependencias se comprometen a:

1. *Establecer los mecanismos de coordinación y operación que den como resultado*

la programación, contratación de servicios, ejecución, seguimiento y evaluación de las acciones y resultados.

2. Intercambiar información y mantener una comunicación permanente en función de los intereses de las partes contratantes.
3. Procurar que los compromisos que contraigan las partes, se ejecuten en forma diligente y oportuna a fin de garantizar la buena marcha de este convenio.
4. Nombrar un enlace idóneo, de acuerdo a la naturaleza de los planes operativos, que facilite la comunicación, coordinación y operatividad del convenio.
5. Elaborar conjuntamente los Planes Anuales de Operaciones e implementarlos.

CLAUSULA VI. VIGENCIA DEL CONVENIO.

Este convenio tendrá una duración de dos años a partir de la fecha de su suscripción y podrá ser prorrogado por medio de cartas de entendimiento.

CLAUSULA VII. CAUSAS DE RESCISION.

Este convenio podrá ser rescindido en base a las siguientes circunstancias:

Incumplimiento injustificado de las responsabilidades asignadas a una ó a las dos partes que intervienen en este convenio.

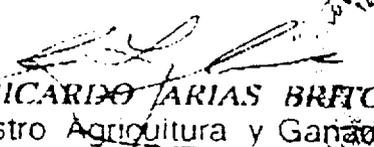
Por decisión expresa y justificada de una de las partes.

La decisión de rescindir el presente convenio deberá comunicarse oficialmente por escrito a la otra parte involucrada por lo menos con un mes de anticipación.

CLAUSULA VIII. DISPOSICIONES GENERALES.

Las disposiciones no comprendidas en este convenio se regularan por mutuo acuerdo entre las partes que los suscriben.

El presente convenio se firma en la ciudad de Tegucigalpa, M. D. C. en tres documentos originales, a los tres días del mes de febrero de mil novecientos noventa y siete.


RICARDO ARIAS BRITO
Ministro Agricultura y Ganadería


PRESIDENCIA
JULIAS FERMIN VILLALTA
Presidente del CNC