



POLITICAS ECONOMICAS Y PRODUCTIVIDAD

INFORME NO.:HO-TA-01-021

"SITUACIÓN DE LA CAÑA DE AZÚCAR, MAÍZ, ARROZ,  
FRIJOL, SECTOR LECHERO, PALMA AFRICANA, MELÓN,  
SANDÍA, BANANO, PLÁTANO Y EL CAFÉ ANTES Y DESPUÉS  
DEL FENÓMENO NATURAL MITCH"

Sometido a: Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional  
(USAID/Honduras)  
Preparado por: Consultor: Alcides Castillo

**Tegucigalpa, marzo de 2003**

El Proyecto PEP es una iniciativa de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), contrato No. 522-C-00-00-00203-00, ejecutado por Chemonics International con la participación de Management Systems International Inc. (MSI); J.E. Austin

and Associates (JAA); International Management and Communications Corporation (IMCC) y la Fundación para la Inversión y el Desarrollo de las Exportaciones (FIDE).

Proyecto: Políticas Económicas y Productividad (PEP)  
No. de Contrato: 522-C-00-00-00203-00  
No. del Proyecto: 522-0395 (PROPEP)  
Nombre del Informe: "Situación de la caña de azúcar, maíz, arroz, frijol, sector lechero, palma africana, melón, sandía, banano, plátano y el café antes y después del fenómeno natural Mitch"  
Dirección: PEP Project Chemonics International Inc. , Edificio PALIC, Tercer Piso, Avenida República de Chile, Colonia Palmira, Tegucigalpa, Honduras  
504-239-3439, 220-5562; Fax: 504-239-4188



## TABLA DE CONTENIDO

	No. de página
SECCION I: SITUACIÓN DEL MAÍZ, ARROZ Y FRIJOL -----	1
A. Antes del huracán Mitch-----	1
A1.El caso del maíz ----	1
A2.El caso del frijol	2
A3.El caso del arroz	2
B. Después del huracán Mitch-----	3
B1.El caso del arroz	4
B2.Distribución geográfica	5
B3.Épocas de producción	5
C. Integración centroamericana -----	7
D. Banda de precios de exportación -----	7
E. Comercialización con terceros países -----	8
F. Problemática de los granos básicos -----	8
F1. Arroz-----	9
F2. Maíz -----	9
F3. Frijol -----	9
SECCIÓN II: SITUACIÓN DEL SECTOR LECHERO -----	11
A. Situación antes del Mitch-----	11
A1. Consumo-----	12
A2. Producción de leche-----	12
A3. Forma de producción de leche -----	12
B. Situación del sector lechero después del Mitch -----	13
B1. Producción de leche en Honduras-----	13
B2.Consumo aparente per cápita de leche -----	14
B3.Distribución geográfica -----	15
B4.Destino de la producción-----	15
B5.Fijación de precios-----	16
B6. Comercialización de la producción -----	17
B7.Política de lácteos	
B8. Problemática del sector-----	20
B9. Comercio externo -----	21
SECCIÓN III: SITUACIÓN DEL BANANO Y PLÁTANO -----	23
A. Situación antes del Mitch-----	23
A1. Antecedentes -----	23
A2. Producción-----	23
A3. Superficie -----	24
A4. Comercialización -----	24
A5. Normas de calidad-----	24
A6. Mercados de exportación -----	24
B. Situación después del Mitch-----	25
B1. Antecedentes -----	25
B1a. El banano -----	26
B1b. El plátano -----	27
B2. Distribución geográfica -----	28
B3. Comercio Interno-----	28
B4. Precios en mercados al por mayor en Tegucigalpa -----	29
B5. Comercio exterior -----	29
B6. Problemática del banano y plátano -----	30
SECCIÓN IV: INFORMES SOBRE PRECIOS, ARANCELES Y MEDIDAS FITOSANITARIAS DE LOS GRANOS BÁSICOS EN CENTROAMÉRICA -----	31
A. Antecedentes-----	31
B. Precios a nivel centroamericano-----	31

C. Comportamiento de los precios nacionales -----	33
D. Aranceles Aplicados A Las Importaciones -----	35
D1. A nivel regional -----	35
D2. Con terceros países -----	35
E. Medidas sanitarias -----	39
F. Problemática de los granos básicos -----	39
<b>SECCIÓN V: SITUACIÓN DEL CAFÉ -----</b>	<b>41</b>
A. Situación antes del Mitch -----	41
A1. Distribución geográfica -----	41
A2. Distribución de la propiedad explotable -----	41
A3. Crecimiento productivo -----	42
A4. Precios Internacionales -----	42
B. Situación después del Mitch -----	43
B1. Evolución de la producción -----	44
B2. Superficie sembrada -----	45
B3. Canales de comercialización -----	45
B4. Destino de la producción -----	46
B5. Exportadores y determinación de Precios -----	46
B6. Destino de la producción -----	47
B7. Los torrefactores -----	47
B8. Situación arancelaria en Centro América -----	48
B9. Problemática del sector cafetalero -----	48
<b>SECCIÓN VI: SITUACIÓN DE LA CAÑA DE AZÚCAR -----</b>	<b>49</b>
A. Situación antes del Mitch -----	49
A1. El Sector Azucarero -----	50
B. Situación después del Mitch -----	51
B1. Problemática -----	52
<b>SECCIÓN VII: SITUACIÓN DE LA PALMA AFRICANA ANTES Y DESPUÉS DEL FENÓMENO FENÓMENO NATURAL MITCH -----</b>	<b>54</b>
A. Situación antes del Mitch -----	54
B. Situación después del Mitch -----	55
B1. Apoyo a la Producción -----	56
B1a. Integración de la mujer campesina en la producción de palma africana -----	56
B1b. Producción, superficie y rendimiento -----	57
B2. Precios actuales de palma africana a nivel nacional e internacional -----	60
B3. Precios de los derivados de palma africana -----	60
B4. Mercado interno -----	61
B5. Mercado externo -----	61
B6. Problemática del sector de palma africana -----	61
B7. Alternativas propuestas -----	62
<b>SECTION VIII: SITUACIÓN DEL MELÓN Y SANDÍA ANTES Y DESPUÉS DEL FENÓMENO L NATURAL MITCH -----</b>	<b>64</b>
A. Situación antes del Mitch -----	64
B. Situación después del Mitch -----	66
B1. El melón -----	66
B1a. Producción, superficie y rendimientos -----	66
B1b. Distribución geográfica -----	67
B1c. Precios internacionales -----	67
B2. La Sandía -----	68
B2a. Comercialización interna de la sandía -----	69
B2b. Precios promedios nacionales -----	69
B2c. Exportaciones de sandía -----	69

## SECCION I: SITUACIÓN DEL MAÍZ, ARROZ Y FRIJOL

---

### A. Antes del huracán Mitch

El comportamiento previsto durante 1998, antes del huracán Mitch la tasa de crecimiento promedio anual de Honduras era de 4.3%, el déficit fiscal se había reducido y se esperaba que fuera de un 2%, la inflación había bajado significativamente y el sector externo se fortalecía al crecer sostenidamente las exportaciones de bienes. Durante ese período se habían acumulado reservas internacionales equivalentes a 3.3 meses de importaciones.

El sector agropecuario crecía como consecuencia de la siembra de mayores áreas y la introducción de nuevas variedades, en respuesta a los estímulos fiscales en banano y café. Los precios de los granos básicos favorecían la mayor producción.

Los sectores productivos del país se vieron afectados por las lluvias e inundaciones originadas por el huracán al anegarse su infraestructura e interrumpirse o perderse la producción y las existencias. Igualmente se encareció el costo de las materias primas para el procesamiento de los productos terminados al dificultarse el transporte.

La fuerza devastadora de este fenómeno destruyó gran parte de la infraestructura vial en perjuicio de la producción agrícola y además destruyó la capa del suelo fértil que en algunas áreas es y será muy difícil de recuperar. El daño sufrido en este último rubro representa casi la tercera parte del daño directo registrado en la agricultura.

El subsector agrícola fue el más afectado tanto en la producción para consumo interno como en casi en todos los cultivos de exportación, que generaban divisas por el orden de 600 millones de dólares y eran una fuente importantísima de generación de empleo.

#### **A1. El caso del maíz**

La entrada del huracán coincidió con el final de la cosecha de algunos cultivos y con la siembra de otros. En el caso del maíz, la cosecha de primera del ciclo agrícola 1998-1999, la más importante, ya había sido recogida, mientras que en el área por cosechar la producción se redujo en 350,000 toneladas métricas, lo que representó un valor de millones de lempiras. El exceso de humedad generó costos extraordinarios al impedir la entrada de maquinaria para levantar la cosecha, que se hizo manualmente. Ese valor se registra como daño indirecto. Por otra parte el mal estado de los caminos obstaculizó la salida de la producción para llevarla a los centros de acopio y secado del grano, deteriorando su calidad.

La producción prevista antes del Mitch, según estimaciones de la CEPAL era de más de 607 mil toneladas métricas (13 millones de quintales). La producción después del Mitch se estimó en 252.2 miles de toneladas métricas, lo que representó una pérdida del 58%.

## A2. El caso del frijol

En cuanto a la producción de primera de la cosecha de frijol también ya había sido recogida y se había sembrado la producción de postrera que aporta entre el 76% y 80% del total de la producción nacional. La pérdida del área sembrada se estimó en un 30%, lo que representó una reducción de 9,000 toneladas métricas. (Véase el cuadro N° 1)

La producción prevista antes del Mitch, según estimaciones de la CEPAL, se calculó en más de 95.1 mil toneladas métricas (2.0 millones de quintales). La producción después del Mitch se estimó en 89.9 miles de toneladas métricas, lo que representó una pérdida del 6%.

## A3. El caso del arroz

En el arroz se produjo una situación similar, la producción se redujo en 8,800 toneladas métricas como resultado de las condiciones climáticas que dañaron el grano y, sobre todo, el exceso de humedad no permitió que prosperara la producción en alrededor de 700 hectáreas sembradas. Los daños directos calculados en 30 millones de lempiras reflejan la producción perdida y la inversión truncada. Igual sucedió con los daños indirectos calculados 5.5 millones de lempiras que representan la oportunidad perdida de la producción malograda. (Véase el cuadro N° 1)

La producción prevista antes del Mitch, según estimaciones de la CEPAL, se calculó en más de 64.8 mil toneladas métricas (1.4 millones de quintales). La producción después del Mitch se estimó en 89.9 miles de toneladas métricas, lo que representó una pérdida del 6%.

### Cuadro No.1

**Honduras: Estimación de las pérdidas de producción en maíz, arroz y frijoles como efecto del huracán Mitch**  
(Miles de toneladas)

Producto	Producción prevista antes del Mitch	Producción estimada después del Mitch	Producción perdida	Pérdida ( %)
Maíz	607.1	252.2	354.9	58
Arroz granza	64.8	56.1	8.8	14
Frijol	95.1	89.9	5.2	6

Fuente: Estimaciones de la CEPAL

**Cuadro No.2**  
**Honduras: Pérdidas monetarias en maíz, arroz y frijoles como efecto del huracán Mitch**  
**(Millones de lempiras)**

Producto	Daños totales	Daños directos	Daños indirectos	Aumentos de importaciones
Maíz	611.6	609.1	2.5	383.5
Arroz granza	36.4	30.9	5.5	19.3
Frijol	156.5	66.8	89.7	104.2

Fuente: **Estimaciones de la CEPAL**

#### B. Después del huracán Mitch

Es importante hacer mención que Honduras aun en años de producción normal, ha dependido de las importaciones comerciales para cubrir en parte su demanda interna de granos básicos. Después del huracán Mitch las donaciones de alimento jugaron un papel preponderante que sirvieron para cubrir la mayor demanda de granos básicos y cubrir las pérdidas en la oferta debido al huracán.

Las pérdidas de cosechas causadas por el fenómeno natural provocaron serias implicaciones para el balance de la oferta/demanda de alimentos para Honduras en 1998 y para los años siguientes, dependiendo cuanto tiempo le tomará a Honduras rehabilitar las áreas afectadas del país. Honduras es un país deficitario en alimentos aun en años de producción normal. Así, en 1997, el país importó más de 300,000 toneladas métricas de maíz, frijol, arroz y trigo.

La comunidad internacional respondió rápidamente a las necesidades alimenticias del país después del huracán. La primera preocupación era llevar suficiente alimentos a las personas necesitadas y la otra preocupación era asegurar que se mantuvieran suficientes suministros de alimentos básicos en el mercado de manera tal que los precios de los alimentos no aumentaran drásticamente.

Por otra parte, considerando que el sector agrícola es un componente extremadamente importante en la economía hondureña y muchos de los bienes que están siendo donados son producidos localmente, se ha considerado que las donaciones de alimentos no causan distorsiones en la producción interna y en los mercados.

Otra razón es que el precio al por mayor de mercado en maíz es, en estos momentos, menor de lo que fue durante los cuatro años anteriores (Véase el cuadro N° 2). El precio de los frijoles es significativamente menor en este momento que el de 1997, pero levemente más alto en precios a los que sucedieron en 1996-1998. El hecho de que los precios para estos dos rubros sea relativamente bajo indica que los suministros por donaciones han sido adecuados de acuerdo con la demanda.

El maíz blanco que constituye el mayor volumen de grano producido internamente, es primordial para consumo humano en forma de tortilla. Sólo una pequeña cantidad de maíz amarillo se produce localmente y se utiliza para la fabricación de alimentos concentrados para animales.

Una cantidad considerable de maíz amarillo es importada cada año y, también, es utilizada en la fabricación de alimentos concentrados.

La demanda de maíz para alimentar animales podría cambiar como consecuencia de otros cambios que han ocurrido por el huracán Mitch por ejemplo, la demanda de maíz para la alimentación de aves que podría no cambiar en el corto plazo ya que el sector comercial de aves no fue dañado por el fenómeno. Sin embargo, la demanda para alimentar ganado, al menos en el corto plazo, sí puede aumentar por las pérdidas de pastos.

### **B1. El caso del arroz**

Los cálculos iniciales de las pérdidas en el cultivo de arroz fueron realizadas por la Secretaría de Agricultura y Ganadería, (SAG) estimando una pérdida de aproximadamente 18,000 toneladas métricas de arroz oro. La mayoría de las pérdidas ocurrieron en la parte norte del país, donde en estos momentos los productores enfrentan serios problemas en la rehabilitación de sus plantaciones.

Los pronósticos de cosecha del Gobierno indican que la oferta doméstica de arroz para 1999-2000 será menor a 200,000 quintales, con una demanda 1.2 millones de quintales, razón por la cual se tendrán que realizar grandes importaciones para cubrir ese déficit en la oferta. Por otra parte, la producción de arroz ha venido obteniendo bajos niveles de producción desde la década de los 90 en comparación con la de los 80. Aun en años de producción normal, Honduras importa alrededor de 30,000 toneladas métricas de arroz al año y en 1998 importó alrededor de 71,000 toneladas métricas de arroz oro, lo que representó una derogación de 297 millones de lempiras, tal como se presenta en el cuadro siguiente:

**Cuadro No.3**  
**Importaciones de arroz oro**

<b>Año</b>	<b>TM</b>	<b>Miles de lempiras</b>
1994	9,463.7	45,872.5
1995	21,060.1	73,081.4
1996	47,480.1	229,032.6
1997	57,967.4	367,599.9
1998	71,134.7	297,710.3

Fuente: **Compendio Estadístico Agropecuario UPEG/SAG**

En la actualidad, muchos productores han tenido serios problemas al competir con las importaciones de arroz tanto en términos de calidad como de precios, pues los niveles de la producción interna ya eran variables y reducidos antes del fenómeno natural. El aumento en la cantidad de arroz de donación para la distribución directa se acopló con las pérdidas en la producción interna debido al huracán. Lo anterior también ha tenido serias implicaciones en la industria molinera de arroz, debido a la forma como se manejan las importaciones.

Cuando el huracán azotó el país, gran parte de la producción de primera ya había sido cosechada por lo que las pérdidas no fueron mayores. Sin embargo, las mayores pérdidas se dieron en la cosecha de postrera, la más importante, debido a que el fenómeno natural ocurrió después de que muchas de las áreas ya habían sido sembrados y las plantas aún no eran lo suficientemente resistentes para asimilar las condiciones extremas del fenómeno, afectando especialmente aquellos cultivos ubicados en áreas de mayor elevación.

## **B2. Distribución geográfica**

El maíz y los frijoles se cultivan en todo el territorio nacional, en su mayoría por pequeños y medianos productores; el maíz es el cultivo más importante desde el punto de vista del número de fincas en que se produce este rubro. De acuerdo con el censo agropecuario de 1993, el maíz se produce en aproximadamente 268,000 fincas, los frijoles en una 114,000 fincas.

La producción de arroz está concentrada en las área central y norte del país: Cortés, Comayagua, Olancho, Yoro y Colón. Se cultivan unas 20,000 fincas.

## **B3. Épocas de producción**

Los granos básicos en Honduras se producen durante dos estaciones agrícolas. En un año de clima normal, la plantación de la primera cosecha comienza a finales de abril o mayo, con la llegada de la primera estación lluviosa, y termina en junio o julio. La recolección de las cosechas de granos de la primera estación, sobre todo el maíz, se lleva a cabo entre agosto y septiembre, pero podría extenderse por otros dos meses, dependiendo de las variedades de maíz utilizadas y de la región y del período de plantación. La recolección de frijol también se lleva a cabo entre agosto y septiembre.

La plantación para la cosecha de segunda estación, postrera, comienza entre agosto y septiembre y termina entre octubre y noviembre. La cosecha de todos éstos cereales normalmente comienza entre noviembre y diciembre, pero, dependiendo de la variedad o período de plantación, se puede extender por dos meses más.

La mayoría de los cereales cosechados en el país son producidos durante la primera estación: más del 80% del maíz y del arroz. No es así el caso de los frijoles que el mayor porcentaje son producidos en la segunda estación, entre el 65 y 75%.

**Cuadro No.4**  
**Maíz: Precios promedios mensuales por cada 200 libras**

Meses	1998	1999	2000
Enero	216.67	212.50	208.40
Febrero	244.00	201.25	264.38
Marzo	239.30	200.63	
Abril	266.25	242.50	
Mayo	266.38	244.50	
Junio	284.50	254.38	
Julio	298.75	271.25	
Agosto	290.22	290.00	
Septiembre	260.63	277.50	
Octubre	212.50	238.75	
Noviembre	246.00	204.50	
Diciembre	210.00	190.63	

La tendencia de precios del maíz nacional blanco durante el año de 1998, no varió en su desarrollo normal, o sea, como es tradicional durante los meses de julio, agosto y septiembre alcanza los mayores niveles de precios y luego, cuando sale la cosecha, los precios inician su descenso; así se pueden observar que en el mes de julio de 1998 alcanzó el mayor precio 298.75 lempiras por un saco de 200 libras y, a partir de la fecha en que se inicia la cosecha, los precios se van reduciendo; así en el mes de diciembre de 1998 se obtuvo el precio más bajo de ese año 210.00 lempiras por un saco de 200 libras, estos precios son promedios mensuales al por mayor tal como los reporta el SIMPAH.

Esta misma tendencia puede observarse con los datos de precios correspondientes al año de 1999 donde el mayor precio se alcanzó en el mes de agosto, 290.00 lempiras por un saco de 200 libras y el precio más bajo se produjo en el mes de diciembre, 190.63 lempiras por 200 libras. Quizás la interrogante sería ¿por qué los precios obtenidos en 1999 fueron menores a los de 1998. Existen dos contestaciones a esta interrogante. La primera es que cuando en un año los precios son atractivos, los productores incrementan generalmente sus áreas de cultivo la siguiente cosecha consecuentemente se incrementa la producción, lo que resulta en precios bajos para ese nuevo período.

Para ratificar lo expuesto, en el ciclo agrícola 1996-1997, la producción de maíz fue de 11,9 millones de quintales y para el ciclo 1997-1998 la producción fue de 12.6 millones de quintales.

Otra interrogante que se presenta es necesario hacer, ¿por qué no se incrementaron los precios aun después del desastre natural Mitch? La respuesta es que los organismos internacionales y muchos gobiernos de cooperación internacional brindaron a Honduras la ayuda necesaria y oportuna para cubrir cualquier desabastecimiento de este cereal y esto evitó la especulación y, por tanto, no se incrementaron los precios, por el contrario se regularon normalmente.

### C. Integración centroamericana

No obstante que últimamente esta integración se ha visto seriamente amenazada por el conflicto limítrofe de las costas marinas entre Honduras y Nicaragua, el tratado de integración económica establece que existe libre comercio entre los países para las importaciones de granos originarios de la región.

El comportamiento de la oferta y la demanda de granos en la región varía por producto y por país. Así, el frijol, el maíz blanco y el arroz se destinan para el consumo humano. Los países importan arroz oro y arroz granza, éste último es transformado en arroz oro para consumo humano. El maíz amarillo y el sorgo se destinan exclusivamente a la agroindustria. El maíz amarillo no se produce en los países centroamericanos con excepción de algunas explotaciones en Guatemala.

Honduras, El Salvador y Nicaragua consumen frijol rojo mientras que Guatemala y Costa Rica consumen frijol negro, no obstante que el patrón de consumo en Costa Rica se ha venido modificando en los últimos años y en la presente década, el consumo de frijol rojo se ha incrementado. Debido a las características de la variedad de frijol rojo que se consume en Centroamérica, es muy difícil recurrir a importaciones extra y regionales para satisfacer las demandas nacionales, ya que la variedad que se consume en Centroamérica se produce exclusivamente en ella. No obstante, en épocas de severa escasez, se ha recurrido a importaciones extrarregionales de frijol rojo para satisfacer la demanda.

### D. Banda de precios de exportación

De acuerdo con la información proporcionada por la Secretaría de Agricultura y Ganadería la situación referente a la aplicación de banda de precios de importaciones se explica a renglón seguido.

Honduras es el único país que continúa aplicando el sistema que fue acordado por todos los países de la región en 1991, únicamente para el maíz y el sorgo. A partir del mes de diciembre de 1997 se suspendió la aplicación de este mecanismo al arroz, y se sustituyó por un arancel fijo de 20% para el arroz granza y del 30% para el arroz oro, el que después de la firma de un convenio de compra venta entre productores y agroindustria del arroz, el gobierno central estableció un arancel del uno por ciento a las importaciones de arroz granza y un 45% a las importaciones de arroz oro.

Los demás países del área aplican diferentes aranceles a las importaciones de granos básicos. Costa Rica aplica aranceles fijos para los granos, con excepción del arroz al que se le aplica el consolidado en el Gatt-OMC. Por su parte, El Salvador mantiene aranceles fijos a las importaciones de frijol y, para el arroz, ha activado el contingente arancelario acordado en la OMC; mientras que a las importaciones de maíz (amarillo y blanco) y sorgo comenzó a aplicar un mecanismo de precios de activación<sup>1</sup> a partir del mes de mayo de 1997.

<sup>1</sup> Este mecanismo consiste en aplicar un arancel base de 15%, que se reduce a 1% cuando el precio internacional del grano es superior al precio de activación (el precio de activación se obtiene del promedio de los precios internacionales del grano reportados por CORECA). En el caso del maíz amarillo, el arancel

Guatemala ha activado los contingentes arancelarios que consolidó en la Ronda Uruguay del GATT-OMC, tanto para el arroz como para el maíz, mientras que al frijol y sorgo les aplica un arancel fijo.

Nicaragua comenzó a aplicar aranceles fijos para todos los granos básicos a partir del 1 de julio de 1997, con un programa de desgravación que culminará en 48 meses. Sin embargo, en estos momentos está aplicando exclusivamente un arancel máximo consolidado del 35% a las importaciones de Honduras.

Guatemala, mantiene los aranceles más altos para el arroz (granza y oro) y para el maíz amarillo fuera del contingente arancelario. Sin embargo, el volumen del contingente arancelario es lo suficientemente grande como para que casi la totalidad de las importaciones se realicen con el arancel del contingente arancelario que, para el arroz granza y oro es de 10 y 20 por ciento, respectivamente, y para el maíz amarillo es de 5%, por lo que estos serían los aranceles efectivos vigentes.

En Costa Rica se produce la misma situación, ya que cuando realizan importaciones de arroz y frijol, productos para los cuales mantiene vigentes aranceles de 20% en ambos casos, las importaciones de estos granos realmente pagan un arancel de 1% ya, que de acuerdo con la Ley 1,070, Artículo 3 (cláusula de desabastecimiento nacional), se reduce el arancel cuando se realizan importaciones de este grano. El Salvador ha hecho una apertura arancelaria para el maíz amarillo tipo US No.1, el cual se excluye del mecanismo de precios de activación y al cual, vía salvaguardia, le aplica un arancel de 1% por lo que las importaciones de maíz amarillo son de la variedad US No.1, pagando un arancel del 1% únicamente.

#### E. Comercialización con terceros países

Todos los países centroamericanos para la realización de importaciones de granos básicos requieren que éstas vayan acompañadas del respectivo certificado fitosanitario. Por ejemplo, en el caso del arroz, tanto El Salvador como Honduras requieren que las importaciones procedan de zonas libres de la bacteria "Tilletia Barclayana", ya que no hay presencia de esta bacteria en sus respectivos territorios. Además, El Salvador requiere que todas las importaciones de granos procedentes de terceros países y que ingresan por la vía terrestre sean fumigados. En el caso del arroz y el maíz blanco, no se permiten importaciones procedentes de países infestados con el gorgojo *capra* y otras enfermedades que exigen cuarentena. Honduras no permite importaciones de arroz procedentes de países del sudeste asiático, ya que en esos países se encuentra presente el gorgojo *capra*.

#### F. Problemática de los granos básicos

---

**se mantiene en 1% y el precio de activación se aplica únicamente en el período de cosecha, de agosto a enero.**

## **F1. Arroz**

El Gobierno de la República, a través de las secretarías de Industria y Comercio y la de Agricultura y Ganadería en el año 1999 avalaron un convenio de compraventa entre productores de arroz y la Asociación Nacional de Molineros de Arroz de Honduras. (Anamh) En este convenio la Anamh se compromete a adquirir toda la producción nacional de arroz granza, a un precio preestablecido antes de la cosecha de cada año. El ensayo del año anterior dio los resultados esperados, pues la Anamh cumplió con su obligación de adquirir el arroz granza.

El objetivo de este convenio es incentivar tanto a los productores como a la agroindustria a fin de no dejar que este cultivo desaparezca del sector agrícola nacional, pues, según cifras del Compendio Estadístico Agropecuario de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, desde el año agrícola de 1991-1992 en que se cosecharon 1.2 millones de quintales, la tendencia que presenta este rubro, a partir de esa fecha, ha sido hacia la baja de forma alarmante, y todavía es más preocupante el pronóstico de producción para el año agrícola de 1999-2000 que refleja únicamente una producción de 193,000 quintales, con una demanda total de unos 1.2 millones de quintales oro.

Por otra parte, para lograr este objetivo de incentivar a los productores de arroz a incrementar sus áreas y su productividad, el gobierno realizó un sacrificio fiscal grande al reducir arancel del arroz granza del 20% al 1% e incrementó el arancel del arroz oro de 30 al 45%, el objetivo de estas modificaciones arancelarias era para incentivar a los productores y beneficiar a los agroindustriales en la comercialización de este producto.

## **F2. Maíz**

De igual manera se le dio una solución a la compraventa de maíz y sorgo, pues el gobierno avaló el convenio entre productores de maíz y sorgo con la agroindustria, donde éstos últimos se comprometen a adquirir toda la producción nacional de maíz y sorgo a un precio predeterminado antes de cada cosecha. Aunque la problemática de estos productos no es muy similar a la del arroz, a pesar de que la producción también presenta una tendencia hacia la baja, sin embargo, no es tan alarmante, por ser moderada. Por ejemplo, en 1995-96 la producción máxima fue de 14.5 millones de quintales, y a partir de esa fecha, se ha reducido. El pronóstico para el ciclo 1999-2000 es de 10.6 millones de quintales, con una demanda total de 15.4 millones de quintales.

Sin embargo, la problemática principal de este rubro es que los productores, una vez obtenida su cosecha, no encuentran donde vender su producción. Por esta razón, se buscó el mecanismo de este convenio de compra-venta entre ambos sectores y, de nuevo, el sacrificio fiscal del gobierno es alto al reducir el arancel de importación al uno por ciento, comparado al que se obtiene en banda de precios y que oscila en un rango entre 5 y el 45%, dependiendo de las fluctuaciones de los precios internacionales de referencia en relación con los precios nacionales.

## **F3. Frijol**

En el caso del frijol, la problemática es diferente. Honduras tradicionalmente ha sido un exportador neto de frijol, sin embargo, a partir del año agrícola 1997-98, en el que se cosecharon más de 2 millones de quintales, la tendencia ha sido hacia la baja, ya que en 1998-99 se

cosecharon 1.2 millones de quintales, lo que era predecible, ya que era una consecuencia de las áreas afectadas por el huracán Mitch. Los pronósticos de cosecha para el año agrícola 1999-2000 contemplan una producción de 1.3 millones de quintales, relativamente mayor a la obtenida en el ciclo anterior. La demanda total de este rubro es de 1.4 millones de quintales, por lo que no se prevé que se deban realizar importaciones masivas de este producto.

## SECCIÓN II: SITUACIÓN DEL SECTOR LECHERO

---

### A. Situación antes del Mitch

En Honduras antes del desastre natural del Mitch, la tasa de crecimiento de la producción de leche para el período 95-98 era muy positiva, pues presentaba una tendencia hacia el alza. La producción lechera era relevante, pues ocupaba el segundo lugar como el contribuyente más importante en cuanto al valor agregado del sector agropecuario, después del café. Representando el 13% del valor agregado del sector agropecuario a la economía hondureña y el 2.6% al producto interno bruto (Núñez, R., 1996). Tradicionalmente, toda la producción del sector lechero ha sido para satisfacer la demanda interna. No obstante, debido a la alta calidad con que son producidos los quesos hondureños (especialmente quesillo, queso seco y ahumado) ha dado como resultado una gran demanda de estos productos de los demás países del área centroamericana, especialmente de El Salvador, que se ha constituido en nuestro más importante mercado de exportación. Así, el sector lácteo fácilmente puede convertirse en un sector exportador importante.

Honduras es deficitario en producción de leche y de productos lácteos, por lo que, para satisfacer la demanda, recurre a importaciones de leche en polvo (ver anexo estadístico) y en menor medida, a importaciones de leche líquida, así como a importaciones de productos lácteos (quesos, yogures, helados, etc.). La demanda global está compuesta mayoritariamente por el consumo doméstico (aproximadamente 80 l/año por persona), además cabe hacer notar que una gran proporción del consumo doméstico se realiza bajo la forma de leche fluida y quesos frescos.

La producción mundial de leche durante 1994 fue de 52 millones de toneladas métricas lo que significó un consumo per cápita anual de 70 Kg supliendo más del 90% del consumo mundial y el 10% restante cubierto con leches de cabra, oveja y búfala, variando el nivel de consumo de acuerdo con el poder adquisitivo. Es importante destacar que el 72% de la producción mundial de leche se concentra en cinco países: Estados Unidos de América con 69.2 millones de toneladas métricas; Unión Europea con 110,5 toneladas métricas, Rusia con 15.3 e India con 30.5 toneladas métricas.

**Cuadro No.5**  
**Producción de leche en 1997 en Centroamérica**

<b>País</b>	<b>Producción en litros</b>	<b>Porcentaje de participación</b>
Costa Rica	595 millones	30%
Honduras	524 millones	26%
El Salvador	367 millones	18%
Guatemala	321 millones	16%
Nicaragua	209 millones	12%

## A1. Consumo

El consumo aparente de leche en Centroamérica durante el período 1981- 1991 se estimó en 2,000 millones de litros, considerando un crecimiento del 10% del consumo per cápita y un crecimiento demográfico del 3.1%. El sector agropecuario desarrolla una actividad fundamental de la economía hondureña, contribuyendo con el 26% del PIB del país. Dentro de las actividades agropecuarias, la ganadería contribuye con el 32% de dicho producto. La actividad ganadera es realizada por unos 100,000 productores que poseen unas 2,997,000 cabezas de ganado bovino; de estos productores un 83% cría ganado de doble propósito, mientras que el 10% practica una ganadería especializada en lechería y un 7% ganadería especializada para la producción de carne. Según el último Censo Nacional, la estratificación de productores es la que se detalla a continuación:

<b>Superficie</b>	<b>&lt; 10 Has</b>	<b>10-49 Has</b>	<b>50-200 Has</b>	<b>&gt; 200 Has</b>	<b>Total</b>
Productores	41.2%	43.0%	13.2%	2.6%	100,000
Hectáreas	5.7%	28.2%	34.3%	31.8%	3,157,000
Vacunos	10.8%	31.9%	33.1%	24.1%	2,997,000

En los últimos años, el PIB ha aumentado a razón del 1% anual mientras que el crecimiento demográfico es del 3%, lo que indica claramente el empobrecimiento de la población a nivel nacional, por lo que se ha experimentado el desarrollo de otras actividades agropecuarias como piña, aves y palma, quedando pequeños aportes presupuestarios para el desarrollo de la ganadería. Es importante destacar además que otra limitante del desarrollo ganadero es la insuficiencia de programas de investigación y extensión agropecuarias, como consecuencia, la productividad de la carne y leche es baja.

## A2. Producción de leche

La producción de leche en Honduras se estima alrededor de 450,000 toneladas anuales que representan el 1% de la producción latinoamericana y el 0.1% de la producción mundial. Esta producción se logra a partir de 500,000 vacas de ordeño, las que producen de 2.5 a 3 litros de leche al día. Esta producción de leche significa una disponibilidad promedio de 80 litros de leche por habitante al año, valor inferior a los 110 litros que recomienda la Organización Mundial de la Salud. Esta representa un serio problema de distribución y consumo ya que las clases más altas consumen mayor cantidad y esto provoca un desequilibrio en el consumo de los sectores más pobres.

## A3. Forma de producción de leche

La actividad lechera en el país es básicamente extensiva con un promedio de 0.87 unidades animales por hectárea, lo que permite una productividad promedio entre 200 y 300 litros/ha/año. Los hatos lecheros se caracterizan por sufrir una alta mortalidad tanto de terneros como de animales adultos y una baja eficiencia productiva y reproductiva como consecuencia de la subalimentación a que son sometidos los animales. La base de la alimentación lo constituyen los forrajes de baja calidad y sólo con disponibilidad en la estación de lluvias, disminuyendo su

oferta en la época del verano. La falta de reservas de heno y de silos hace que, para aumentar la producción de leche, se recurra al excesivo uso de alimentos concentrados de mayor costo que, muchas veces, no dejan ningún margen económico, debido a la baja producción lograda.

#### B. Situación del sector lechero después del Mitch

El sector lechero fue afectado severamente tanto por las inundaciones como por el aislamiento en que quedaron las zonas productoras, por los destrozos que sufrió la infraestructura vial lo que provocó la imposibilidad de llevar la producción lechera recuperable a los centros de consumo, procesamiento y distribución. De acuerdo con los estudios efectuados por la CEPAL, se detectó que como consecuencia de la devastación provocada por el fenómeno natural Mitch durante 1998, la producción de carne y de leche se vio mermada en unas 50,000 cabezas con un valor aproximado de 225 millones de lempiras. Los datos registrados señalan que la producción lechera en las diferentes zonas del país fue afectada enormemente, pues se estima que el daño total directo fue de aproximadamente 122.9 millones de lempiras. Además, como causas indirectas provocadas por las inundaciones, está el bajo o nulo flujo de suministros de materias primas hacia las plantas industriales, por varios meses, lo que provocó bajos rendimientos en las vacas lecheras, ocasionando pérdidas indirectas por 614.3 millones de lempiras, cantidad superior a las causadas por el daño directo. El total general de pérdidas directas e indirectas del sector lechero fue de 737.1 millones de lempiras como puede verse en el cuadro N° 6.

**Cuadro No.6**  
**HONDURAS: Pérdidas en el sector lechero por efecto del huracán MITCH**  
**(en millones de Lempiras)**

Sector	Daños totales	Daños directos	Daños indirectos
Leche	737.1	122.9	614.3

Fuente: Estimaciones realizados en base a los datos de CEPAL

#### B1. Producción de Leche en Honduras

**Cuadro No.7**  
**Cantidad de ganado vacuno en Honduras por región**

Zona	Cabezas
Sur	362,290
Centro-Occidental	270,810
Norte	539,970
Litoral Atlántico	370,860
Nor-Oriental	533,010
Centro-Oriental	490,750
Occidental	235,750

Fuente: Encuesta Agrícola Nacional, Dirección General de Estadísticas y Censos, 1991-92

Como se puede observar en el cuadro anterior, la zona del país en la que existe mayor cantidad de ganado vacuno es la costa norte, seguida por la zona nororiental y la zona del centro-oriental. Por último, la zona con menor cantidad de ganado vacuno es la occidental.

**Cuadro No.8**  
**Honduras: Producción de leche**

<b>Año</b>	<b>Miles de litros</b>
1995	471,648
1996	516,963
1997	578,999
1998	674,210
1999	707,084

Como se puede observar en los datos anteriores, en 1999 se produjo un incremento de la producción de leche del 66.70% con respecto a 1996. Aunque en 1998 tuvo lugar el fenómeno natural “Mitch”, la producción siguió su curso normal de incremento que fue de 69.95% con respecto a 1996.

Las pérdidas ocasionadas por el huracán Mitch en el sector ganadero (productores de leche) a nivel nacional fueron las siguientes:

**Cuadro N° 9**  
**Pérdidas ganaderas en el Mitch.**

Estimación de cabezas existentes	2,060,783
No. de cabezas perdidas	17,531
No. de productores afectados	44,158

Fuente: Departamento de Estudios Económicos del Banco Central de Honduras

**Cuadro N° 10**  
**Explotaciones ganaderos**  
**Número y superficie de las explotaciones por tipo de uso de la tierra**

	<b>No. de explotaciones</b>	<b>Superficie en hectáreas</b>
Pastos cultivados	37,239	731,074.1
Pastos naturales	67,759	801,883.2

Fuente: Censo Nacional Agropecuario, 1992-1993

El departamento que cuenta con mayor número de pasto cultivado y naturales tanto en número de explotaciones como en superficie cultivada es Olancho, seguido por El Paraíso, Yoro y Choluteca.

## **B2. Consumo aparente per cápita de leche**

**Cuadro N° 11**  
**Consumo de leche per cápita**

	<b>Año</b>
11.3 Kilogramo/persona/año	1995
11.0 Kilogramo/persona/año	1996
10.7 Kilogramo/persona/año	1997
10.6 Kilogramo/persona/año	1998
10.5 Kilogramo/persona/año	1999

**Fuente: Secretaría de Agricultura y Ganadería, SAG**

Durante los últimos años se ha observado que el comportamiento del consumo aparente de leche per cápita ha sido decreciente. En 1999 se observa que se produjo un decrecimiento del 92.92% con respecto a 1995.

### **B3.Distribución geográfica**

En Honduras, la producción ganadera se caracteriza por no estar concentrada en una sola región específica, es más bien dispersa. No obstante se pueden identificar tres áreas donde la presencia de la lechería es más destacada: la región del litoral atlántico (Departamentos de Colón y Atlántida); la región fronteriza con Guatemala (Departamento de Santa Bárbara y Copán) y la región Sur (Choloteca). Se estima que existen aproximadamente 55,000 fincas que producen leche en Honduras en su mayoría con menos de 10 cabezas de ganado.

### **B4.Destino de la producción**

La leche producida en las fincas tiene cuatro destinos principales: el autoconsumo (20%), la venta “directa” de leche fluida a consumidores o minoristas (23%), la que se destina a las plantas industriales, también denominada circuito “controlado” (21%) y, por último, lo que procesan los queseros artesanales (36%) que, junto con la venta directa de leche fluida, componen el circuito “informal”.

El destino “artesanal” está formado por un alto grupo de productores que suplen a más de 625 plantas procesadoras de leche que se dedican a la elaboración de quesos, quesillo y mantequilla. El autoconsumo comprende consumo local y familiar y la venta directa se refiere a la leche que se vende directamente a particulares y a algunas procesadoras.

La región norte produce el 46% de la producción nacional y abastece gran parte de la leche que se destina a las plantas procesadoras. La región central produce el 19% de la producción nacional y abastece especialmente a las plantas artesanales. La región sur produce el 4% de la producción nacional y también abastece a las plantas procesadoras artesanales. Finalmente, la región oriental produce el 3% de la producción nacional y se orienta especialmente a suplir la demanda de las queserías internacionales cuyos productos son consumidos en la región centroamericana.

Para aprovechar el potencial lechero que existe en la zona atlántica, la Secretaría de Agricultura y Ganadería, con fondos del Gobierno de Japón a través del Programa 2KR, instaló una planta procesadora de productos lácteos en Olanchito.

De acuerdo con un estudio de la FAO elaborado en 1995, la lechería hondureña puede dividirse en tres categorías de acuerdo con la especialización lechera (especializadas y de doble propósito) y en función del tamaño de la finca:

- **Ganadería comercial:** es caracterizada por contar con fincas de más de 100 Has de superficie y están localizadas en su mayoría en valles y llanuras costeras.
- **Ganadería media:** son fincas de entre 5 y 100 Ha, ocupando las mismas regiones agroecológicas que la comercial, pero combinándose con cultivos agrícolas dentro de la misma explotación, los que, además, consumen una alta proporción de la dedicación y el capital del productor.
- **Ganaderías de subsistencia:** estas son fincas con menos de 5 Has, ubicadas en las zonas más montañosas del país, en terrenos menos aptos y, a diferencia de las otras dos anteriores, poco articuladas con los centros poblados.

De acuerdo con la FAO, el 45% de cabezas bovinas se encuentra en el sector de subsistencia, el 45% en el de ganadería media y el 10% restante en las comerciales.

### **B5.Fijación de precios**

El precio de la leche es fijado por el Estado a través de una concertación con la Comisión Nacional de la Leche, (Conal), sin atender las leyes de la oferta y la demanda que fija el mercado y basado principalmente en las evaluaciones sobre los costos actuales de producción realizados por economistas del sector.

Obviamente, existe una lechería ineficiente en términos productivos donde muchas veces los pocos litros se obtienen con a concentrados caros por no realizar un correcto manejo de los pastos o por no contar con reservas forrajeras, esto provoca que el costo de producción sea alto y no competitivo internacionalmente. El costo promedio de producción se estima entre los 0.24 y 0.26 centavos de dólar por litro de leche, valores superiores a los que tiene Costa Rica y Panamá.

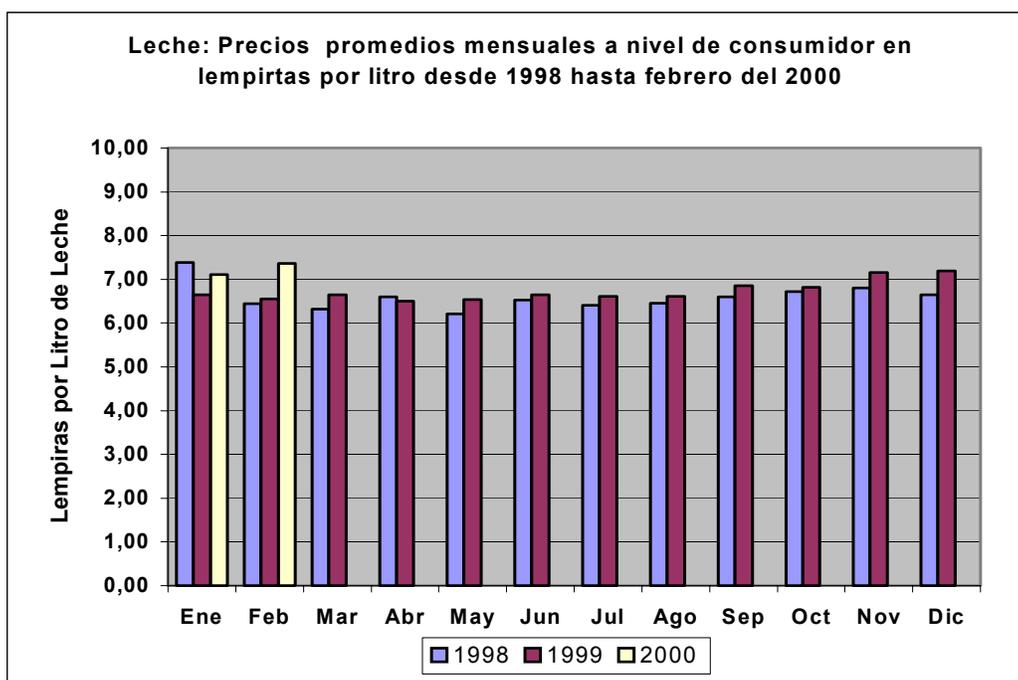
Actualmente, el precio en Honduras fluctúa entre los \$0.26 y 0.36 centavos de dólar por litro de leche, valor superior al precio internacional y al precio que recibe el productor en países del continente en gran desarrollo lechero como Argentina, Uruguay o Chile. Paradójicamente, los países con mayor superávit de leche, Argentina y Uruguay, son los que tienen el menor precio al productor debido a las ventajas comparativas agroecológicas para la producción que tienen dichos países.

Esto es fundamental y debe tenerse en cuenta porque el proceso de globalización económica y la apertura de mercados que caracterizan la actual economía atentaría contra la producción nacional al no tener competitividad comercial ni calidad en el producto.

La variación de los precios a nivel nacional entre los productores de leche, los productores artesanales de productos derivados de la leche y las fábricas procesadoras de lácteos (Leyde, Sula) se debe a que estos últimos exigen a los productores una leche de mejor calidad, limpia, refrigerada, con una acidez menor a 13 puntos y un nivel de contaminación menor a 200 unidades; lo que provoca que los costos de producción se incrementen y, por tanto, también el precio. En cambio, los productores artesanales no exigen tanto requisito al comprar la leche.

Como conclusión importante debe remarcarse la necesidad de ajustar los costos de producción ya que, si bien durante muchos años el precio de la leche se viene fijado según el costo de producción, en un futuro cercano será definido por la competencia del mercado.

**Cuadro N° 12**



**B6. Comercialización de la producción**

En Honduras, los canales de distribución son diversos y se puede decir que, del total de la producción lechera, un 20% es para autoconsumo en las fincas o para su transformación en cuajadas o quesos, un 23% se comercializa como leche cruda para abastecimiento de la población, un 36% es procesada a nivel del sector de queseros artesanales y sólo un 21% es absorbida por las industrias lecheras que son las que poseen exigencias mínimas de calidad. Es importante mencionar que sólo el 6% de los ganaderos entregan la leche en planta, ya que el resto lo comercializan con procesadores de queso o en venta particular.

Un inconveniente es el sistema de estacionalidad de la producción que disminuye en verano por la estación seca y aumenta en invierno cuando las lluvias favorecen al pasto. Se estima que la producción en invierno supera en más del 50% a la producción de pasto. Esto genera capacidad

ociosa de la industria que trabaja al 50% de su producción en verano e, incluso, en invierno se estima que no supera el 75% de su capacidad.

Otro problema del sector es la calidad de la leche ya que no se cuenta con una legislación que fiscalice su calidad y el productor prefiere entregarla a los productores de queso que pagan un sobreprecio cuando falta leche y tiene menos exigencia de calidad.

Además, existe un factor que desestabiliza el mercado: el ingreso de leche barata a través de donaciones, pues se estima que el 42% de la leche externa proviene de donaciones. Esta leche se monetariza, comprándola precisamente la industria a un precio menor que el que paga al productor, lo que obviamente atenta contra la producción nacional, ya que el producto tiene que sufrir la competencia desleal de la leche importada a bajo precio.

### **B7. Política de lácteos.**

Honduras mantiene una política de libre mercado para los productos lácteos, pues no están sujetos a ningún tipo de control de precios al estar incluidos dentro de la canasta básica, se encuentran eximidos del pago del impuesto sobre ventas del 12%, pero el hecho de estar sujeto a esta disposición no significa que el precio esté controlado.

Las empresas industrializadoras y transformadoras están sujetas al pago del impuesto sobre la renta. Hasta la fecha, no existe ninguna empresa procesadora de productos lácteos que se haya acogido a los beneficios de un régimen tributario especial, como ser el RIT, a pesar de que algunas agroempresas sí lo han hecho, como las productoras de melones.

El Gobierno de la República redujo al 1% los Derechos Arancelarios a la Importación de todas las materias primas e insumos y bienes de capital, entre los que se encuentran las vitaminas y los medicamentos utilizados para el cuidado del ganado lechero y el equipo y maquinaria utilizados por las plantas productoras y procesadoras de lácteos.

Se creó el Fondo Nacional de Garantía Complementaria para apoyar al sector agropecuario por un monto de hasta 500 millones de lempiras, que cubre hasta un 50% de actividades de producción y hasta un 20% de actividades de comercialización, con un máximo de hasta 500 mil lempiras por prestatario. La tasa de interés es de hasta 8 puntos por debajo de la tasa de interés activa del banco participante.

El Gobierno de Argentina ejecuta un programa de apoyo al mejoramiento de la actividad lechera en el país, que es coordinado por la Universidad Tecnológica Centroamericana (Unitec).

En años anteriores, se emprendió un programa de apoyo a las queserías artesanales con el objeto de mejorar las técnicas de producción, salubridad y manejo del producto. En el valle de Guayape, departamento de Olancho, la Agencia de Cooperación Canadiense (ACDI) está apoyando la reconversión de la industria quesera artesanal, con miras a lograr penetrar al mercado de Estados Unidos.

Como se indicó anteriormente, los productos lácteos no están sujetos a ningún tipo de control de precios. De acuerdo con las cifras proporcionadas por la UPEG de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, los precios pagados al productor de leche a nivel de finca tuvieron un decrecimiento en décadas anteriores. Sin embargo, en la presente década se ha recuperado el crecimiento mostrando variaciones positivas, aunque todavía resultan bajos.

La producción de la leche en Honduras tiene una estacionalidad muy marcada, aumentándose la producción cuando empieza el período de lluvia, ya que la mayor parte de la producción es con alimentación a base de pastos. En esta época de lluvia es cuando la producción aumenta y los precios bajan. El productor hondureño es el que recibe el menor precio en toda Centroamérica, aunque el precio ha mejorado en los últimos años.

Honduras cuenta con cuatro empresas procesadoras de leche: Delta (Tegucigalpa), Leyde (La Ceiba), Productos Lácteos Sula (Tegucigalpa), LACTHOSA (San Pedro Sula), en la región sur, LALITA. Las empresas procesadoras generalmente se encuentran ubicadas en las principales cuencas lecheras del país y los productores de la zona venden a éstas su producción de leche. Tradicionalmente, las plantas procesadoras fijan el precio de compra de la leche fluida a los productores, ya sea en la fábrica o en la finca. Es de esperar que este precio sea determinado en función del costo de importar leche en polvo. La leche en polvo se utiliza generalmente para rehidratarla y venderla como leche líquida, aunque también puede ser usada en la elaboración de quesos y otros subproductos. (Véase en los anexos las estadísticas de importación de leche en polvo).

Influye también para que los precios de la leche se mantengan constantes, el pacto de no incrementar precios celebrado entre productores y agroindustriales en atención a la solicitud presidencial de mantener constantes los precios de la canasta básica. También, cabe señalar que la Secretaría de Industria y Comercio, a través de la Dirección General de Producción y Consumo, con base en esa disposición presidencial ha continuado concertando con productores y agroindustriales para reconfirmar el compromiso de mantener constantes los precios de la leche.

De acuerdo con las conversaciones sostenidas con funcionarios de SENASA de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, la situación de los precios también se ve afectada por los siguientes hechos:

- Los procesadores de leche de El Salvador están transformando la leche en polvo importada en derivados, esta transformación representa entre el 10 y el 15% de las importaciones que El Salvador realiza de Honduras.
- Las donaciones de una serie de productos alimenticios que países e instituciones internacionales le han otorgado a El Salvador como consecuencia del huracán Mitch, han servido como sustitutos de los derivados de la leche, por lo que la demanda ha disminuido.
- El mismo fenómeno Mitch ha disminuido la capacidad adquisitiva de un gran sector del pueblo salvadoreño y, como consecuencia, la demanda es menor.

- La época de verano no afecta mucho la producción lechera nicaragüense en vista de que la ganadería se encuentra ubicada en una zona que llueve regularmente en verano. Además, los precios promedios del litro de leche en Nicaragua es menor que el de Honduras; esto hace que los salvadoreños importen más productos de Nicaragua.
- Que un buen número de plantas procesadoras de leche salvadoreñas y hondureñas se han instalado en Nicaragua.

### **B8. Problemática del sector**

No se cuenta con normas de calidad y normas técnicas para la comercialización de productos lácteos. Actualmente se aplican las normas COGUANOR que son las normas del Codex Alimentarius revisadas y adaptadas para Guatemala.

No se cuenta con mecanismos para la supervisión y el control de los aspectos sanitarios de las plantas productoras y procesadoras tanto las medianas como las grandes.

La leche no comercializada en las plantas procesadoras generalmente no está pasteurizada. Asimismo, la leche utilizada en las queserías artesanales para la elaboración de subproductos lácteos tampoco es pasteurizada, por lo que se han observado problemas de *salmonella*.

La producción, industrialización, distribución y consumo de leche y productos lácteos en Honduras es compleja.

Es particularmente notoria la falta de cumplimiento de las normas de etiquetado de los productos lácteos. Así, nos encontramos con que las empresas procesadoras venden leche reconstituida y el envase la anuncia como “leche pura de vaca”. Igualmente, no se cumplen con las normas de calidad en cuanto al contenido graso de la leche. Pocas son las empresas que en el envase de la leche indican el contenido real de grasa del producto, únicamente la Escuela Agrícola Panamericana (EAP) indica en el envase del producto que la leche es descremada, semidescremada entera.

En Honduras se produce sobre todo queso blanco, aunque algunas plantas procesadoras producen queso amarillo, tipos *kraft* y *cheddar*, y queso azul. La mayor parte de los quesos que se consumen en el país se producen de forma artesanal y, en algunos casos, no cumple con las normas de sanidad requeridas, en el momento del ordeño, o en la recolección, o en la elaboración del producto, o en el manejo del producto una vez que éste ha sido elaborado. Igual situación sucede con la producción de quesillos, requesón, cuajada, crema y mantequilla. Estos productos no se venden etiquetados, por tanto, el consumidor ignora quién y dónde se produjo el producto, fecha de elaboración, tiempo de duración del producto, etc. Algunas empresas procesadoras de leche los elaboran utilizando leche en polvo, pero en la etiqueta no se indica tal cosa, aunque sí se consigna el nombre de la empresa, fecha de elaboración y expedición del producto.

Es importante mencionar que el queso es la forma en que los hondureños consumen la mayor cantidad de leche (ver cuadro adjunto).

La dependencia de los pequeños productores con las plantas procesadoras que adquieren su producto representa el principal problema que enfrentan los productores de leche, pues se traduce en que el precio que reciben por su producto no es atractivo y no incentiva la producción.

Otro problema que enfrenta la comercialización de la leche es que no existen precios diferenciados por calidad de leche y su contenido de sólidos totales. Esto hace que no exista un incentivo para que el productor mejore la calidad de la leche.

La poca rigurosidad en la aplicación de normas de sanidad y de calidad empleadas en la elaboración de los productos lácteos afecta enormemente a los consumidores tanto en su nutrición como en su salud. La consecuencia es que consumidores de un nivel de ingresos elevados hayan desplazado su consumo de productos lácteos nacionales a productos lácteos importados (leche en polvo, quesos de varios tipos, yogures, etc). Una mejora de la calidad y la presentación del producto atraería a un sector de la población que tiene capacidad de pago suficiente para cubrir los costos resultantes en una mejor calidad, higiene y presentación del producto. Si el consumidor está dispuesto a pagar mejores precios por los productos lácteos, debería de esperarse que eventualmente los productores reciban mejores precios por su producto, por lo que es necesario incrementar los programas de capacitación a los productores

### **B9. Comercio externo**

Honduras importa leche en polvo para el consumo directo (leche entera en envases de 5g o menos) y leche descremada y semidescremada para consumo industrial. Además, se importan otros productos lácteos como quesos, yogures y helados.

Honduras exporta quesos de varias clases, sobre todo quesos blancos (queso fresco, queso seco y queso ahumado) y quesillo. Tradicionalmente, nuestro principal mercado ha sido El Salvador hacia donde se destina la mayor parte de la producción de quesos que se exporta. En 1996, las exportaciones de queso fresco a El Salvador alcanzaron US\$120,079, también en este año se exportó este tipo de queso a Nicaragua y Costa Rica, aunque en menor cantidad, \$1,412 y \$5,469, respectivamente (Veáse cuadro adjunto).

#### *◦ Aranceles*

Honduras aplica los aranceles acordados a nivel regional a los productos lácteos (Ver cuadro adjunto). Sin embargo, a las líneas arancelarias 0402.10.00 (leche en polvo descremada: 15%), 0402.21.21 (leche en polvo entera en envases de menos de 5 Kgs: 15%), 0402.21.22 (leche en polvo entera en envases de capacidad mayor de 5Kgs: 15%), 0405.90.10 (grasa butíricas: 5%), 0402.20.10 (queso cheddar deshidratado: 10%) aplica los aranceles consolidados en el GATT.

Para el resto de productos lácteos, el nivel máximo consolidado en la OMC varía entre el 20% (ciertos quesos y yougurt) y el 35%.

- ***Requisitos de las importaciones/exportaciones***

Para las importaciones de productos lácteos, Honduras requiere un certificado zoosanitario extendido por SENASA, que acredita que los productos cumplen con las normas de higiene requeridas por Honduras. Honduras no tiene restricciones en las importaciones de productos lácteos siempre y cuando éstas cumplan con los requisitos de inspección y precertificación exigidos por las autoridades zoosanitarias. Sin embargo, se prohíben las importaciones de leche vaporizada procedentes del área de Chernobil, Rusia, y, además, las importaciones de quesos frescos procedentes de países donde se encuentra presente la fiebre aftosa como los sudamericanos, ya que esta enfermedad no se encuentra en Honduras.

En el caso de las exportaciones, Honduras no tiene requisitos especiales para ello. Sin embargo, algunos países exigen un certificado zoosanitario, extendido por SENASA, para garantizar la higiene del producto. Asimismo, en algunos casos, el país importador puede requerir la presentación de un certificado de origen, que es emitido por la Secretaría de Industria, Comercio y Turismo y por las Cámaras de Comercio de todo el país.

- ***Canales de comercialización***

La mayor parte del comercio de productos lácteos de Honduras se realiza en la región centroamericana. Este comercio se hace sobre todo de forma informal. El principal mercado de exportación para los queseros hondureños es El Salvador y las relaciones comerciales las efectúan en gran parte, los mismos productores. Sin embargo, en los últimos años se ha observado que comercializadores salvadoreños llegan directamente a las zonas de producción a adquirir el producto, esto sucede principalmente en las zonas alejadas de la frontera con El Salvador como Olancho, Atlántida, Yoro y Colón. Las empresas procesadoras de productos lácteos también exportan productos lácteos, aunque estas exportaciones representan un porcentaje relativamente pequeño.

- ***Problemas en la región***

Honduras ha enfrentado problemas para exportar quesos y quesillo a El Salvador. En 1996, El Salvador prohibió las importaciones de productos lácteos a su territorio procedentes de Honduras alegando problemas de sanidad de estos productos, ya que algunos presentaban altos niveles de salmonella. Las autoridades de El Salvador realizaron inspecciones en algunas de las plantas procesadoras de queso en Honduras, encontrando en ciertas de ellos problemas de higiene en las instalaciones. Sin embargo, no fue posible definir si los productos se habían contaminado en la planta productora o como resultado del manejo del producto (transporte y venta). Las exportaciones se restablecieron a fines del año, después de largas negociaciones entre las autoridades de ambos países

## SECCIÓN III: SITUACIÓN DEL BANANO Y EL PLÁTANO

---

### A. Situación antes del Mitch

#### A1. Antecedentes

El cultivo del banano ha sido por mucho tiempo la actividad productiva más importante de Honduras debido a su contribución en el crecimiento económico a través de la generación de divisas, su aporte al Producto Interno Bruto y por la gran cantidad de empleos que genera. Sin embargo, en la actualidad el aporte de este sector hacia a la economía nacional no ha alcanzado los niveles obtenidos en décadas pasadas, no obstante, durante el año de 1994 su aporte con respecto a las exportaciones fue del 28% y cerca del 13% del valor agregado del sector agropecuario.

Por otra parte, en los últimos años, la producción de este rubro dedicada a la exportación se ha reducido considerablemente, al pasar de un 77% en 1988 a 59% en 1994 lo que es indicativo de que la cantidad de banano que se incrementó no reunía los requisitos de exportación y, en consecuencia su destino fue el mercado nacional. A estos bananos que no pudieran exportarse por no tener el tamaño y calidad exigidos se les denomina *pirracha*.

En 1990, el gobierno de la República estableció la meta de incrementar en un 50% la cantidad exportable en el término de cuatro años, es decir, se proponía pasar de 42.3 millones exportados en 1990 hasta alcanzar 60 millones de cajas en 1994. Sin embargo, los resultados que se obtuvieron, fueron inversas a la meta planteada, ya que en 1993 se exportaron apenas 35.6 millones de cajas y en 1994 las exportaciones fueron únicamente de 27 millones de cajas, (Véase el cuadro y gráfico de exportaciones).

#### A2. Producción

La producción de este rubro cae bajo la responsabilidad de tres grupos de productores: las dos grandes compañías que operan en el país, Tela Rail Road Company y Standard Fruit Company, que producen aproximadamente el 67% de esta fruta, y los productores independientes con el 35% restante.

En vista de que el sector productor independiente hondureño únicamente produce la tercera parte de la fruta exportable, en Honduras se le considera poco significativo. Este no es como el caso de otros países como Costa Rica y Colombia en que el sector independiente produce el 51% y 80%, respectivamente.

Sin embargo, la empresa Fyffes inició operaciones en Honduras en 1992, bajo el nombre de PROMEX, esta empresa se dedica exclusivamente a la exportación del banano y el plátano que adquiere de los productores independientes.

### **A3. Superficie**

Honduras dispone de grandes extensiones de tierra aptas para el cultivo del banano, sin embargo, en 1993 había un total de 32,000 hectáreas sembradas que en 1999 se habían reducido paso a 32,062 hectáreas en 1999. Esta reducción indica que, a pesar de que las compañías bananeras internacionales han adquirido importantes extensiones de tierra, las nuevas áreas que han sembrado, han sido compensadas por el abandono de áreas viejas y que muchas de las tierras adquiridas por las compañías aún no han sido utilizadas en la producción.

### **A4. Comercialización**

La comercialización del banano y el plátano entre productores independientes y empresas exportadoras realiza mediante “contratos de compra-venta”, en los que se establecen los precios en lempiras, generalmente tienen una duración que oscila entre 10 y 20 años, lo que crea en los productores una situación de dependencia y los limita al no poder enfrentar con decisión el proceso inflacionario del país.

No obstante, podría decirse que la relación existente entre productores y las compañías bananeras no deben catalogarse como un monopsonio, ya que los productores, si su contrato se vence, tienen la libertad de comercializar sus productos con cualquiera de las tres compañías existentes y, además, tienen la opción de vender su producto en el mercado nacional. Una vez que los productores nacionales venden su producto a las compañías bananeras éstas se encargan de comercializar la fruta fuera del país, sin compromiso alguno para con los productores.

### **A5. Normas de calidad**

Considerando que la globalización ha vuelto más competitivos los mercados de destino, éstos día a día exigen mejor calidad del producto, razón por la que las compañías exportadoras exigen a los productores normas más estrictas de calidad especialmente para la fruta exportable. Esta situación ha venido a complicar aún más los problemas ya existentes de los productores, como el de no contar con los recursos técnicos y financieros suficientes para controlar y combatir la “sigatoka”.

La productividad en los cultivos del banano y del plátano es sustancialmente baja, si lo comparamos con otros países, tanto en el factor tierra como en el de mano de obra. Este problema, en los últimos años, ha empeorado, pues han bajado los índices de productividad.

### **A6. Mercados de exportación**

Los principales mercados para la comercialización de estos productos han sido Estados Unidos de América y la Unión Europea. Sin embargo, la Unión Europea ha obstaculizado las exportaciones de banano latinoamericano mediante el sistema de “cuotas”, lo que redujo la cantidad ofertada de estos países hacia ese mercado. Se trata de un sistema de cuota arancelaria, estipulada bajo el techo y funciona mediante un arancel de 100 Euros/TM (equivalente a un 20% sobre el valor del producto) mientras que por arriba del techo se impuso un arancel de 850 Euros/Tm (aproximadamente el 170%) en este contexto en los últimos años, se registró un aumento considerable de la oferta de banano hondureño dirigido a la Unión Europea; pasando de

19% en 1988 a 34% en 1993, consecuentemente la cantidad exportada al mercado estadounidense bajó del 71% en 1988 al 65% en 1993.

El sistema de cuotas establecido por la Unión Europea fue declarado ilegal por un panel del GATT en enero de 1994. Por tal situación, la UE inicio la negociación bilateral de cuotas con Costa Rica, Colombia y Nicaragua. Acordó con dichos países una cuota de 2.1 millones de toneladas métricas para 1994 y de 2.2 millones para 1995, de las cuales el 23.4% lo abastecería Costa Rica; 22% Colombia; 20.2% Ecuador; 19.7% Panamá; 6.8% Honduras y 7.9% otros países. También se acordó una pequeña reducción en la tarifa arancelaria de hasta 85 Euros/Tm. Por su parte, el grupo de productores beneficiarios acordaron no oponerse o quejarse contra el sistema en ningún foro internacional hasta el año 2002. Lo anterior fue evidenciado en la oferta agrícola final presentada por la UE bajo la Ronda Uruguay.

La participación de 6.8% ofrecida a Honduras representaría apenas 7.8 millones de cajas, lo que implicaría una reducción muy significativa de las exportaciones hondureñas hacia la Comunidad Económica Europea, considerando que las exportaciones de Honduras en 1993 fueron de 12.1 millones de cajas.

Bajo esta modalidad de sistema de cuotas propuesta por la Unión Europea, el gobierno de cada país determinaría la distribución de su cuota entre las empresas exportadoras. Las cuotas asignadas a los países que no suscribieron dicho acuerdo, entre ellos Honduras, Guatemala, Panamá y Ecuador, se asignarían entre las empresas importadoras en base al principio “Primero en llegar, primero en ser atendido”.

Sin embargo, el sistema de distribución de licencias de importación por la UE sigue en pie y los gobiernos latinoamericanos partícipes de este esquema mantienen las licencias de exportación; lo que significa una duplicidad que ha causado confusión sobre su administración, dado que los beneficiarios de la cuota gozarán de buenos precios.

La mayoría de las exportaciones hondureñas hacia Europa las realiza la Tela Rail Road Company (87%) del total de 1993 y Fyffes con 12.5%, y con una participación muy pequeña de la Stándar Fruit Company (0.5%) .

## B. Situación después del Mitch

### B1. Antecedentes

Los sectores productivos del país se vieron afectados por las lluvias e inundaciones originadas por el Mitch al anegarse su infraestructura e interrumpirse o perderse total o parcialmente la producción y las existencias. Además, se dificultó el transporte que provocó el encarecimiento del costo de las materias primas útiles para el procesamiento de los productos terminados.

La fuerza devastadora de este fenómeno destruyó gran parte de la infraestructura vial en perjuicio de la producción agrícola y, además, destruyó la capa del suelo fértil que en algunas áreas será muy difícil de recuperar. El daño sufrido en este último rubro representa casi la tercera parte del daño directo registrado en la agricultura.

El subsector agrícola fue el más afectado tanto en la producción para consumo interno como en los cultivos de exportación que generaban divisas por el orden de 600 millones de dólares y era una fuente importante de generación de empleo.

### **B1a. El banano**

En el cultivo del banano, las pérdidas fueron significativas ya que casi todas las plantaciones están localizadas en dos de las áreas que fueron fuertemente afectadas por las inundaciones en la zona norte del país.

Tanto las compañías Tela Rail Road Company (Chiquita Brands) y la Standard Fruit Company así como los productores independientes, en especial las cooperativas, perdieron parcial o totalmente sus plantaciones. La empresa Tela registró daños entre el 50% y 60% de sus plantaciones, la Standard Fruit Co. en un 80% y los productores independientes tuvieron pérdidas muy elevadas en unas 6,000 hectáreas de cultivo.

La crecida de los ríos y las inundaciones mantuvieron las plantas bajo el agua por mucho tiempo lo que afectó no sólo a la cosecha por salir, sino a la de los años venideros al haberse destruido las plantaciones. Un factor importante es que las nuevas plantaciones podrían empezar a producir en el período de un año, sin embargo, habrá que tomar en consideración el tiempo en que se incurrirá para llevar a cabo la limpieza y la nivelación de los terrenos a cultivar. La pérdida de la producción correspondiente a los meses de noviembre y diciembre del año de 1999 se calculó en 466 millones de lempiras. Las pérdidas en infraestructura y en plantaciones se determinaron en de 3,500 millones de lempiras en una área de 16,000 hectáreas.

### **Producción, superficie y rendimientos**

Como puede observarse en el cuadro N° 13, la tendencia de la producción y los rendimientos del banano fueron de un crecimiento constante; así, en 1994 la producción fue de 17.0 millones de quintales en una superficie de 32 mil manzanas con un rendimiento de 532.6 quintales por manzana, para 1996 la producción fue de 22.5 millones de quintales en un área de 32 mil manzanas con un rendimiento de 703.5 quintales. A partir de 1997 la producción empezó un decrecimiento constante iniciando en 1997 con una producción de 20.8 millones de quintales (menor a la producción de 1996 en más de 2 millones de quintales) en un área de 32 mil manzanas con un rendimiento de 650.6 quintales. En 1999, la producción se redujo considerablemente a 18.9 millones de quintales y los rendimientos fueron de 590.5 quintales. Por otro lado es importante manifestar que el decrecimiento de la producción no se debió a disminución de las áreas cultivadas sino más bien a otros factores, ya que el área cultivada siempre se ha mantenido en un promedio de 32 mil manzanas.

**Cuadro N° 13**  
**Banano: Producción en quintales, superficie en manzanas y rendimientos**

<b>Años</b>	<b>Producción/qq</b>	<b>Superficie/Mz</b>	<b>QQ/MZ</b>
1994	17,049,000	32,010	532.6
1995	19,110,000	32,021	596.8
1996	22,534,000	32,031	703.5
1997	20,848,000	32,042	650.6
1998	19,002,000	32,052	592.8
1999	18,932,000	32,062	590.5

Fuente: **Compendio Estadístico Agropecuario 2000, UPEG/SAG**

Las transnacionales opinan que la baja productividad en Honduras se origina por los altos costos de producción que se agudiza por la necesidad de utilizar sistemas de riego por la irregularidad de las lluvias.

Por otra parte, manifiestan que si se hace una comparación con los países vecinos productores de banano como Costa Rica, la productividad promedio por hectárea de Honduras es bastante baja. Ponen de ejemplo que en 1993 Honduras produjo al año 1,605 cajas por hectárea, mientras que en Costa Rica fue de 1,762 cajas por hectárea.

### **B1b. El plátano**

En términos de importancia las pérdidas del plátano ocupan el cuarto lugar del total de pérdidas del sector agrícola (9% del total); en términos monetarios las pérdidas en la infraestructura productiva del plátano fueron de US\$ 5.3 millones. Los datos obtenidos de la federación de Exportadores indican que unos años antes del Mitch, Honduras era el país platanero por excelencia de Centroamérica, y que unas 10 mil hectáreas de este producto se cultivaban al amparo de la producción de banano, es decir, se cultivaron bajo las mismas técnicas desarrolladas en la industria del banano.

**Cuadro N° 14**  
**Plátano: Producción en quintales, superficie en manzanas y rendimientos**

<b>Años</b>	<b>Producción/qq</b>	<b>Superficie/Mz</b>	<b>QQ/MZ</b>
1994	4,303,000	16,465	261.3
1995	4,228,000	16,827	251.3
1996	4,545,000	17,197	264.3
1997	4,196,000	17,575	238.7
1998	3,671,000	17,962	204.4
1999	3,764,000	18,357	205.0

Fuente: **Compendio Estadístico Agropecuario 2000, UPEG/SAG**

La producción del plátano durante los años analizados presenta una situación alterna, logrando su mayor producción durante el año de 1996, cuando se cosecharon 4.5 millones de quintales en una superficie de 17,200 manzanas, alcanzando también el más alto rendimiento de 264.3 quintales por manzana. A partir de ese año, la situación de la producción cambió drásticamente y la tendencia ha sido hacia la baja. Así en 1997, se cosecharon 4.2 millones de quintales, menor que la del año anterior, no obstante que el área cultivada fue superior. Para el año 1999 los pronósticos son todavía más alarmantes ya que se tiene prevista una producción de 3.7 millones de quintales en un área de 18,300 manzanas, superior a la de 1998, con un rendimiento esperado de 205 quintales por manzana. La industria del plátano abarca un promedio de 18 mil manzanas de las variedades cuerno y FHIA 21, cultivadas en el área de la costa norte. Las fábricas procesadoras mueven más de 20 millones de lempiras por mes, generan empleos a más de 4,000 familias, procesando aproximadamente 8 millones de plátanos semanales.

## **B2. Distribución geográfica**

Según datos del Censo Nacional Agropecuario de 1993, la distribución geográfica de la producción de plátano está localizada en los departamentos de Colón (5%), Cortés (47%), Yoro (25%) y Atlántida (5%). El cultivo del plátano cuenta con unos 6,200 productores en todo el país, y su mayor concentración se localiza en tres áreas: Baracoa, Urraco y El Progreso, todas localizadas en el Valle de Sula. Toda esta zona platanera cuenta con acceso directo de carretera pavimentada de la cual parten carreteras secundarias y caminos de penetración, estos últimos presentan problemas durante la época lluviosa.

## **B3. Comercio interno**

El producto generalmente se vende en la finca o la aldea a camioneros, quienes lo transportan hacia el mercado de Tegucigalpa y El Salvador. Sin embargo, aquellos productores que cuentan con sistemas de empaque, empaican el producto en cajas y lo comercializan con empresas exportadoras que normalmente lo exportan hacia Estados Unidos de América; estas empresas cuentan con centros de acopio en la zona de Baracoa.

### **Precios promedios mensuales de plátano verde mediano**

*Lps/cuenta de 50 libras*

<b>Meses</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Enero	70.33	213.75	181.22
Febrero	71.75	235.00	177.19
Marzo	82.60	210.00	
Abril	86.00	198.75	
Mayo	83.63	196.00	
Junio	83.40	200.00	
Julio	80.50	192.50	
Agosto	81.40	178.00	
Sept.	69.75	166.25	
Octubre	67.88	161.25	
Noviembre	105.00	149.00	
Diciembre	145.00	156.25	

Fuente: **Elaborado en base a los datos del SIMPAH**

#### **B4. Precios en mercados al por mayor en Tegucigalpa**

En el cuadro anterior, se presentan los precios promedios al por mayor obtenidos por el Sistema de Información de Mercados de Productos Agrícolas (SIMPAH). Durante 1998, los precios al por mayor en el mercado de Tegucigalpa, antes de que ocurriera el fenómeno natural Mitch, la tendencia era de un incremento moderado; así, en enero de 1998 el precio de 50 unidades era de Lps 70.33 y en agosto había alcanzado el valor de 81.40 lempiras las 50 unidades. En los meses de septiembre y octubre, el precio se había reducido un promedio de 68 lempiras.

Una vez pasado el desastre natural, como era de esperarse, los precios se incrementaron alarmantemente en el mes de noviembre, manteniendo esta tendencia alcista durante todo el año de 1999. Alcanzando un precio promedio récord de 235 lempiras las 50 unidades en el mes de febrero, luego inició un proceso de descenso moderado hasta alcanzar el precio menor de 149 lempiras en el mes de noviembre de ese mismo año. Para los dos primeros meses del año 2000 los precios han vuelto a retomar su tendencia alcista.

Desafortunadamente, para estos últimos años no se ha podido obtener información de los precios que recibe el productor, sin embargo, se tubo acceso al sistema que aplican para realizar la comercialización los productores y consiste en un sistema llamado precio por dedos (cinco plátanos) y se venden por millar de dedos.

#### **B5. Comercio exterior**

De acuerdo con los datos proporcionados por la Federación de Agroexportadores (FPX) , en 1996, el mayor porcentaje de importaciones de plátano fue realizado por Estados Unidos de América con el 74% del total mundial. En segundo lugar se ubica a la Unión Europea, con un 15% de las importaciones mundiales y los países del área centroamericana con 8%. Esta demanda mundial ha sido aprovechada especialmente por países como El Salvador que exportó más de 16 mil toneladas métricas, o sea, un 6% de la demanda mundial, Nicaragua también ha aprovechado esta coyuntura y realizó exportaciones por más de 4 mil toneladas métrica (2%). Costa Rica exporta el 15% del total mundial y, además, domina el mercado de plátano en Centroamérica. Por su parte, Ecuador, con un 45% y Venezuela con un 22%, son los abastecedores principales del mercado de USA. No obstante, Honduras no la ha sabido aprovechar esta demanda mundial de plátano.

Es importante recalcar que no existen pronósticos sobre el mercado mundial del plátano, pero las importaciones aumentaron en un 16% por volumen durante el período de 1992 a 1996.

En 1996, según Decreto del Congreso Nacional No. 58-96 fue aprobado la “Ley de Fomento de la Producción Agrícola e Industrial” que contempla entre de otras medidas, la desgravación de la tarifa arancelaria que grava las importaciones de bienes de capital en 3% a partir de mes de julio de 1996 y establece que quedará en el 1% a partir del 10 de diciembre de 1997. Además, contempla la reducción al 1% de los derechos arancelarios que gravan las importaciones de materias primas para la elaboración de medicinas y medicamentos, la formulación de

fertilizantes e insecticidas y fungicidas de uso agrícola. Además, deroga el impuesto del 1% que era aplicable a las exportaciones en general.

Por otra parte, las empresas exportadoras, tienen la opción de optar por regímenes especiales para no ser afectadas por el Impuesto Sobre la Renta. Estos regímenes especiales son el RIT, Zona Libre, ZIP, etc., que constituyen elementos claves del programa de promoción de exportaciones, al exonerar el pago de aranceles de importación y exportación y, en algunos casos, permiten el uso libre de divisas y ofrecen exención del Impuesto Sobre la Renta e impuestos municipales por períodos entre los 10 y 20 años.

## **B6. Problemática del banano y el plátano**

Entre los principales problemas que restringen el desarrollo de la producción bananera se encuentran aspectos coincidentes entre los productores independientes y las grandes empresas. Sin embargo, también se establecen algunas diferencias que se relacionan con la dotación desigual de los factores de producción y con las relaciones que se establecen entre ambos sectores. Los principales problemas son:

1. Inseguridad jurídica.
2. Financiamiento.
3. Altos costos de producción.
4. Infraestructura deficiente.
5. Estructura contractual.
6. Falta de mercados.

## SECCIÓN IV: INFORMES SOBRE PRECIOS, ARANCELES Y MEDIDAS FITOSANITARIAS DE LOS GRANOS BÁSICOS EN CENTROAMÉRICA

---

### A. Antecedentes

Los países centroamericanos dependen de las importaciones extrarregionales de granos para satisfacer su demanda interna, en particular del maíz amarillo, que se usa para la agroindustria, y del arroz para el consumo humano. En los últimos años, se ha registrado una tendencia creciente al aumento de las importaciones de estos granos de todos los países de la región, situación que muchas veces tiene estrecha relación con los efectos climatológicos, ya que la producción es altamente dependiente del régimen de lluvias.

El comportamiento de la oferta y de la demanda de granos en la región varía por producto y por país. Así, el frijol, el maíz blanco y el arroz se destinan para consumo humano. Los países importan arroz oro y arroz granza, éste último es transformado en arroz oro para consumo humano. El maíz amarillo y el sorgo se destinan exclusivamente a la agroindustria. El maíz amarillo no se produce en los países centroamericanos, con excepción de algunas explotaciones en Guatemala.

En el caso del frijol, Honduras, El Salvador y Nicaragua consumen frijol rojo mientras que Guatemala y Costa Rica consumen frijol negro, no obstante que el patrón de consumo en Costa Rica se ha venido modificando en los últimos años y en la presente década se ha incrementado el consumo de frijol rojo en ese país. Debido a las características de la variedad de frijol rojo que se consume en Centroamérica, es muy difícil recurrir a importaciones extrarregionales para satisfacer las demandas nacionales, ya que la variedad que se consume en Centroamérica se produce exclusivamente en esta área. No obstante, en épocas de severa escasez, se ha recurrido a importaciones extrarregionales de frijol rojo para satisfacer la demanda.

### B. Precios en Centroamérica

En los últimos meses de 1997, los precios del arroz oro se han mantenido relativamente constantes. Costa Rica no reporta precios de arroz oro para este período, únicamente el precio del arroz granza al productor que era de 170.45 lempiras por quintal. En este período, Nicaragua tiene el precio más bajo de Centroamérica, 332.67 lempiras por quintal, mientras que Guatemala y Honduras tienen los precios más altos para el grano, 373.18 lempiras y 373.00 lempiras por quintal, respectivamente.

Para la primera quincena del mes de enero los precios del frijol y del maíz en la región centroamericana han sido relativamente bajos si lo comparamos con los precios registrados para estos dos granos durante el mismo período en 1997. Esto, en parte, es resultado de la cosecha de postrera que, en el caso de Honduras, ha sido abundante y, en Nicaragua, aún falta que salga la cosecha de apante<sup>2</sup> en los meses de marzo y abril. Así, los precios al mayorista de frijol rojo oscilan entre 362.50 lempiras a 477.31 lempiras el quintal, siendo de nuevo Honduras el país que

---

<sup>2</sup> La cosecha de apante se da en Nicaragua entre las cosechas de primera y postrera

tiene el precio más bajo del grano en el área, por lo que podría esperarse que se continúe con el patrón de flujo del comercio tradicional: de Honduras hacia los países vecinos, en particular, hacia El Salvador que es el principal mercado para el grano hondureño y que, en este período, reporta el precio más alto al mayorista. Costa Rica no reporta el precio al mayorista para este período, sin embargo, el precio al productor que se reporta es superior al precio de mayorista más alto reportado en la región para el frijol rojo.

Los precios del maíz blanco han bajado durante los últimos dos meses, siendo Nicaragua el país que registra el menor precio, 104.37 lempiras por quintal, muy similar al de Honduras, 105.92 lempiras por quintal. Es de notar que Guatemala reporta un precio inusualmente alto para la época, 184.26 lempiras por quintal, superior, incluso, al precio que tuvo el maíz blanco en ese país en enero de 1997.

Los precios por quintal del sorgo oscilan entre un rango de 104.37 lempiras Nicaragua y 148.75 lempiras en Honduras. Costa Rica no reporta precios de sorgo, ya que no produce este grano y recurre a importaciones para cubrir su demanda, situación similar a la de Guatemala.

Los cuadros No. 16 y 11, respectivamente, muestran los precios a nivel de mayorista y de consumidor de estos granos en las principales ciudades de los países centroamericanos.

**Cuadro No. 16**  
**Centroamérica: Precios al por mayor de los granos básicos al 21 de enero de 1998**  
**(Lempiras/Quintal)**

	Arroz oro	Frijol rojo	Maíz blanco	Sorgo
Costa Rica*	N.D.	551.31	155.10	N.D.
El Salvador	350.52	477.31	134.24	111.87
Guatemala	373.18	N.D.	184.26	N.D.
Honduras	373.00	362.50	105.92	148.75
Nicaragua	332.67	456.60	104.37	104.37

\* Precios del CORECA al 16/1/98. Precio del frijol al productor.

Fuente: **Elaborado en base a información proporcionada por las Unidades de Políticas de los países y por el CORECA. Precios al por mayor en las capitales de cada país.**

Para este período, a nivel de consumidor, los precios del arroz oro son muy similares en todos los países con excepción de Costa Rica que tiene el precio al consumidor más bajo de la región, mientras que El Salvador registra el precio más alto. No así el frijol rojo, donde el precio de venta al consumidor en Costa Rica es el más alto de Centroamérica y el más bajo en Honduras. Guatemala no reporta precios de frijol rojo, pues en ese país se consume mayoritariamente frijol negro. En el caso del maíz blanco, Costa Rica tiene el precio más alto en este período y Honduras tiene el más bajo. Es interesante notar que Guatemala es el país que actualmente tiene el precio más alto al por mayor para el maíz, 1.84 lempiras por libra, mientras que el precio al

por mayor en Costa Rica es de sólo 1.55 lempiras por libra y, sin embargo, el precio al consumidor en Costa Rica es de 3.28 lempiras por libra.

**Cuadro No. 17**  
**Centroamérica: Precios de los granos básicos al consumidor al 21 de enero de 1998**  
**(Lempiras/Libra)**

	<b>Arroz oro</b>	<b>Frijol rojo</b>	<b>Maíz blanco</b>
Costa Rica	3.54	6.94	3.28
El Salvador	4.10	6.71	1.79
Guatemala	4.07	N.D.	1.94
Honduras	4.00	4.25	1.22
Nicaragua	3.98	N.D.	N.D.

Fuente: **Elaborado en base a información proporcionada por las Unidades de Políticas de los países y por el CORECA.**

Para este período, únicamente Costa Rica y Guatemala reportan precios al por mayor para el maíz amarillo. El precio reportado por Costa Rica es de maíz amarillo importado. El cuadro N° 18 muestra estos precios así como el precio interno y el costo de importación del maíz amarillo en El Salvador y en Honduras.

**Cuadro 18**  
**Centroamérica: Precios del maíz amarillo al 21 de enero de 1998**  
**(Lempiras/quintal)**

	<b>Precio por Mayor</b>	<b>Precio Internalizado</b>	<b>Costo de Importación</b>
Costa Rica	103.18	N.D.	N.D.
El Salvador	N.D.	118.92	N.D.
Guatemala	153.99	N.D.	N.D.
Honduras	N.D.	N.D.	131.38
Nicaragua	N.D.	N.D.	N.D.

Fuente: **Elaborado en base a información proporcionada por las Unidades de Políticas de los países**

### C. Comportamiento de los precios nacionales

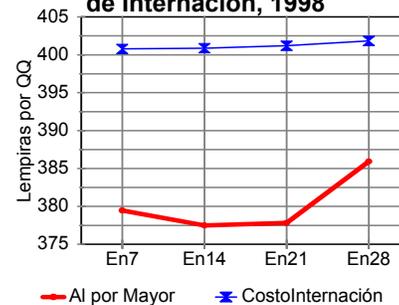
Para el presente mes, los precios al por mayor de los granos en el mercado nacional han mantenido la tendencia registrada en años anteriores excepto 1995 que fue un año atípico. A continuación se describe brevemente el comportamiento reciente de los precios al por mayor en Honduras para los granos básicos.

## C1. Arroz oro

Durante el mes de enero de 1998, los precios del arroz oro se han mantenido en un promedio de 378.00 lempiras por quintal. Éste ha sido un comportamiento relativamente estable, ya que al compararlos con los precios promedios de enero de 1997, el incremento del precio para enero de 1998 es de un 2.17%. Por otra parte, durante este mes de enero de 1998, la tendencia que se ha presentado es que el costo de importación del arroz oro es superior al precio interno. Lo anterior es indicativo de que actualmente para el comercializador no es tan atractivo importar este producto sino, por el contrario, su mejor alternativa es adquirirlo de los productores nacionales.

La gráfica muestra que los precios en el mercado internacional durante este mes de enero se han mantenido estables, pero muy superiores a los precios promedios al por mayor nacionales. Los precios para este grano en el mercado nacional tienden hacia la baja.

**Arroz: Precios al por Mayor y Costos de Internación, 1998**

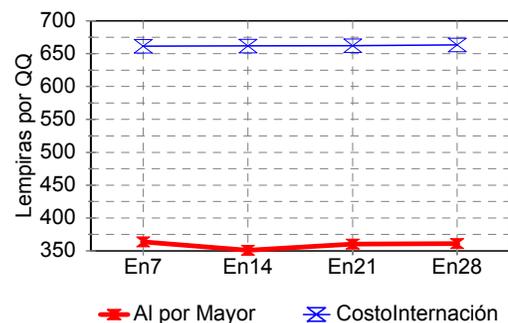


## C2. Frijol

El precio del frijol se ha mantenido con altibajos, muy similar a lo que ocurrió en enero de 1997. Es decir, baja una semana para incrementarse nuevamente en la semana próxima. Sin embargo, el costo de internación se mantiene muy por encima del precio promedio al por mayor en el mercado local (veáse gráfico N° 2). Lo anterior no motiva a los importadores a realizar compras en el exterior y, además, otro desincentivo es el gusto del consumidor nacional, quien prefiere el frijol rojo producido en el país o países vecinos que al importado de fuera de Centroamérica.

El Gobierno de la República tiene lista para la comercialización una reserva física de frijol rojo nacional, con lo que se busca garantizar el abastecimiento adecuado y oportuno de este grano, ya que las preferencias del consumidor nacional han mostrado que las importaciones extrarregionales no son una alternativa para satisfacer la demanda nacional. El Salvador continúa siendo el mercado de referencia para los precios del frijol en Honduras y el principal mercado de exportación para este grano.

**Frijol: Precios al por Mayor y Costos de Internación, 1998**



### C3. Maíz blanco

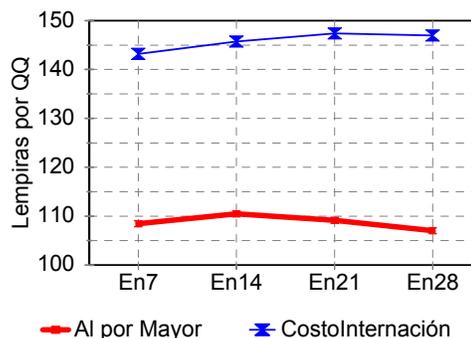
La tendencia de los precios del maíz blanco durante el mes enero es muy parecida a la del frijol, con la diferencia de que las fluctuaciones que se dan en el maíz son inferiores a los cambios bruscos que se dan en el frijol. Estas fluctuaciones que presenta el precio del maíz durante este mes tiene una tendencia diferente a la presentada en el mes de enero del año anterior, donde la tendencia era hacia el alza y con precios constantes muy superiores a los actuales. Este comportamiento se puede explicar porque, cuando en un año los precios son atractivos, los productores incrementan en la siguiente cosecha sus áreas de cultivo, en consecuencia se incrementa la producción y bajan los precios en ese nuevo período.

Para ratificar lo antes expuesto, en el ciclo agrícola 1996-1997, la producción de maíz fue de 11,9 millones de quintales y en el ciclo de 1997-1998 la producción fue de 13.6 millones de quintales, provocando la caída de los precios que se empiezan a dar durante este mes de enero de 1998.

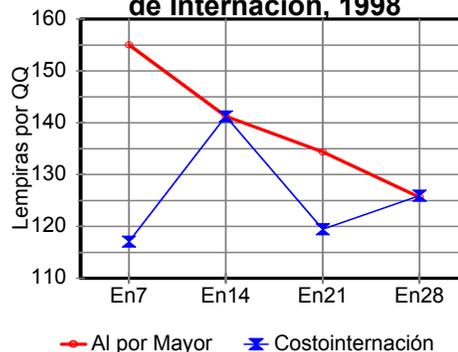
### C4. Sorgo

No obstante que el precio de referencia del sorgo ha sido tradicionalmente el precio del maíz blanco nacional; durante el mes de enero los precios promedio de este grano han sido superiores a los del maíz, pero presentando una tendencia hacia la baja. Por otra parte, como puede apreciarse en el gráfico N° 4 el costo de internación es inferior al precio del grano en el mercado local. Sin embargo, y a pesar de que este producto puede ser utilizado para la fabricación de alimentos concentrados y que los costos de internación están muy por debajo de los precios promedios nacionales, la agroindustria prefiere el maíz amarillo o trigo forrajero antes que el sorgo como insumo.

**Maíz: Precios al por Mayor y Costos de Internación, 1998**



**Sorgo: Precios al por Mayor y Costo de Internación, 1998**



#### D. Aranceles aplicados a las importaciones

##### D1. A nivel regional

Existe libre comercio entre los países para las importaciones de granos originarios de la región.

##### D2. Con terceros países

Honduras es el único país que continúa aplicando el sistema de bandas de precios de importación acordado por todos los países de la región en 1991, únicamente para el maíz y sorgo. A partir del mes de diciembre de 1997, se suspendió la aplicación de este mecanismo al arroz y se substituyó por un arancel fijo de 20% para el arroz granza y 30% para el arroz oro.

Los demás países del área aplican diferentes aranceles a las importaciones de granos básicos. Costa Rica aplica aranceles fijos para los granos, con excepción del arroz al que aplica el consolidado en el GATT-OMC. El Salvador mantiene aranceles fijos a las importaciones de frijol; para el arroz ha activado el contingente arancelario acordado en la OMC; mientras que a las importaciones de maíz (amarillo y blanco) y al sorgo comenzó a aplicar un mecanismo de precios de activación<sup>3</sup> (“trigger price”) a partir del mes de mayo de 1997. Guatemala ha activado los contingentes arancelarios que consolidó en la Ronda Uruguay del GATT-OMC, tanto para el arroz como para el maíz, mientras que al frijol y sorgo les aplica un arancel fijo. Nicaragua comenzó a aplicar aranceles fijos para todos los granos básicos a partir del 1 de julio de 1997, con un programa de desgravación que culminará en 48 meses.

#### ◦ **Arroz**

**Costa Rica:** tiene vigente un arancel del 20% para el arroz granza y del 35% para el arroz oro, para lo cual se le aprobó una salvaguardia. Sin embargo, cuando se realizan importaciones de arroz granza, el arancel se reduce a 1%, con base en lo dispuesto en la Ley 1070, Artículo 3, cláusula de desabastecimiento nacional.

**El Salvador:** aplica aranceles del 20% y del 35% para el arroz granza y oro, respectivamente. El incremento al arancel del arroz oro se hizo mediante la aplicación de una salvaguardia.

**Guatemala:** tiene vigente una salvaguardia para aplicar los contingentes acordados en la Ronda Uruguay. El contingente es de 35,350 TM y el arancel aplicado al contingente es del 10% para el arroz granza y del 20% para el arroz oro. Las importaciones fuera del contingente pagan un arancel del 50%.

**Honduras:** Las importaciones de arroz granza pagan un arancel del 20%, mientras que las de arroz oro tienen un arancel del 30%, aplicado a través de una salvaguardia.

**Nicaragua:** a partir del 1 de julio de 1997 comenzó a aplicar un arancel fijo del 30% a las importaciones de arroz granza y oro.

---

<sup>3</sup> Dicho mecanismo consiste en aplicar un arancel base del 15%, que se reduce a 1% cuando el precio internacional del grano es superior al precio de activación (el precio de activación se obtiene del promedio de los precios internacionales del grano reportados por CORECA). En el caso del maíz amarillo, el arancel se mantiene en 1% y el precio de activación se aplica únicamente en el período de cosecha, de agosto a enero.

◦ **Frijol**

La región sigue aplicando un arancel de 20%, nivel acordado en el S.A.C., con excepción de Nicaragua que comenzó a aplicar un arancel de 25% a partir del 1 de julio de 1997.

◦ **Maíz Amarillo**

Costa Rica: aplica un arancel del 1%.

El Salvador: aplica un arancel del 15% en base a lo dispuesto en el mecanismo de precios de activación que tiene vigente para los meses de cosecha, de agosto a enero. El resto del año aplica un arancel de 1%. El Salvador ha hecho una apertura arancelaria para el maíz amarillo US No. 1, al cual le aplica un arancel del 1% mediante una salvaguardia.

Guatemala: tienen en vigencia una salvaguardia para aplicar el contingente acordado en la Ronda Uruguay, que para 1997 fue de 336,820 TM. El arancel aplicado al contingente es del 5% , y para las importaciones fuera del contingente, el arancel es del 35%. El contingente es modificado anualmente, para que cubra las necesidades de importación de la agroindustria.

Honduras: aplica el arancel resultante de la aplicación de la banda de precios de importación.

Nicaragua: comenzó a aplicar un arancel fijo del 25% a partir del 1 de julio de 1997.

◦ **Maíz Blanco**

Costa Rica: aplica una salvaguardia y tiene un arancel vigente de 15%.

El Salvador: aplica el mecanismo de precios de activación aprobado por el COMRIEDRE, con un arancel base del 15%.

Guatemala: aplica el nivel acordado en el S.A.C., el 20%.

Honduras: aplica el arancel resultante de la aplicación de la banda de precios de importación.

Nicaragua: aplica un arancel de fijo del 25%.

◦ **Sorgo**

Costa Rica: aplica un arancel de 14%.

El Salvador: aplica un mecanismo de precios de activación con un arancel base del 15%.

Guatemala: aplica un arancel del 19%.

Honduras: aplica el arancel resultante de la aplicación de la banda de precios de importación.

Nicaragua: comenzó a aplicar un arancel fijo del 20% a partir del 1 de julio de 1997.

Como puede apreciarse en el Cuadro No. 19, Guatemala tiene los aranceles más altos para el arroz granza y oro y para el maíz amarillo está fuera del contingente arancelario. Sin embargo, el volumen del contingente arancelario es lo suficientemente grande como para que casi la totalidad de las importaciones se realicen con el arancel del contingente arancelario, que para el arroz granza y oro es del 10 y 20 por ciento, respectivamente, y para el maíz amarillo es de 5%, por lo que estos serían los aranceles efectivos vigentes (Véase el cuadro No. 20). Igual situación sucede con Costa Rica, ya que cuando realizan importaciones de arroz y de frijol, productos para los cuales tiene vigentes aranceles del 20% en ambos casos, las importaciones de estos granos realmente pagan un arancel del 1%, ya que, de acuerdo con la Ley 1070, Artículo 3 (cláusula de desabastecimiento nacional), se reduce el arancel cuando se realizan importaciones de este grano. El Salvador ha hecho una apertura arancelaria para el maíz amarillo US No. 1, el cual se excluye del mecanismo de precios de activación y al que por la vía salvaguarda se le aplica un arancel del 1%, por lo que las importaciones de maíz amarillo son de la variedad US No.1, pagando un arancel del 1%.

**Cuadro No.19**  
**Centroamérica: Derechos Arancelarios de Importación (D.A.I.) vigentes para los granos básicos, enero de 1998**

	Arroz	Frijol	Maíz		Sorgo
			Amarillo	Blanco	
Costa Rica	granza: <b>20%</b> oro: 35%	20%	1%	15%	14%
El Salvador	granza: <b>20%</b> oro: 35%	20%	15%	15%	15%
Guatemala	granza: c10% 50%fc oro: 20% c 50%fc	20%	5% c 35% fc	20%	19%
Honduras	granza: <b>20%</b> oro: 30%	20%	20.5% (B. de P.)	20.5% (B. de P.)	15.5% (B. de P.)
Nicaragua	30%	25%	25%	20%	20%

**Nota:** c: arancel aplicado al contingente

**fc:** arancel aplicado a las importaciones fuera del contingente

Fuente: **Elaborado en base a información proporcionada por las Unidades de Políticas de los países y por el CORECA.**

A continuación se presenta el cuadro N° 20 con los aranceles efectivos que se aplican a las importaciones de granos básicos en los países de la región.

**Cuadro No. 20**  
**Centroamérica: Derechos Arancelarios de Importación (D.A.I.) efectivos para los granos básicos, enero de 1998**

	Arroz		Frijol	Maíz		Sorgo
	Granza	Oro		Amarillo	Blanco	
Costa Rica	1%	35%	1%	1%	15%	14%
El Salvador*	20%	35%	20%	1%	15%	15%
Guatemala	10% c	20%c	20%	5% c	20%	19%
Honduras	20%	30%	20%	20.5% (B. de P.)	20.5% (B. de P.)	15.5% (B. de P.)
Nicaragua	30%	30%	25%	25%	20.0%	20.0%

**Nota:** c: arancel aplicado al contingente

Fuente: Elaborado en base a información proporcionada por las Unidades de Políticas de los países y por el CORECA.

E. Medidas sanitarias

Todos los países centroamericanos, para la realización de importaciones de granos básicos, requieren que éstas vayan acompañadas del respectivo certificado fitosanitario. Por ejemplo, en el caso del arroz, tanto El Salvador como Honduras requieren que las importaciones procedan de zonas libres de la bacteria "*Tilletia barclayana*", ya que no hay presencia de esta bacteria en sus respectivos territorios. Además, El Salvador requiere que todas las importaciones de granos procedentes de terceros países y que ingresan por la vía terrestre sean fumigadas. En el caso del arroz y maíz blanco, no se permiten importaciones procedentes de países infestados el con *gorgojo capra* y otras enfermedades de cuarentena. Honduras no permite importaciones de arroz procedentes de países del sudeste asiático, ya que en esos países se encuentran presente el *gorgojo capra*.

F. Problemática de los granos básicos

**F1. Arroz**

El gobierno de la República, a través de las secretarías de Industria y Comercio y de Agricultura y Ganadería el año de 1999 avalaron un convenio de compra- venta entre productores de arroz y la Asociación Nacional de Molineros de Arroz de Honduras (Anamh). En este convenio la Anamh se compromete a adquirir toda la producción nacional de arroz granza, a un precio preestablecido antes de la cosecha de cada año. El ensayo del año anterior dio los resultados esperados, pues la Anamh cumplió con su obligación de adquirir el arroz granza.

El objetivo de este convenio es incentivar tanto a los productores como a la agroindustria a fin de no dejar que este cultivo desaparezca del sector agrícola nacional, pues según cifras del Compendio Estadístico Agropecuario de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, desde el año agrícola de 1991-1992 cuando se cosecharon 1.2 millones de quintales, la tendencia que presenta este rubro a partir de esa fecha es alarmantemente hacia la baja y, aún más preocupante es el pronóstico de producción para el año agrícola de 1999-2000 que refleja únicamente una

producción de 193 mil quintales, con una demanda total de aproximadamente 1.2 millones de quintales oro.

Por otra parte, para lograr este objetivo de incentivar a los productores de arroz a incrementar sus áreas y su productividad, el Gobierno realizó un sacrificio fiscal grande al reducir el arancel del arroz granza del 20 al 1% e incrementó el arancel del arroz oro del 30 al 45%, el objetivo de estas modificaciones arancelarias era incentivar a los productores y beneficiar a los agroindustriales en la comercialización de este producto.

## **F2. Maíz**

De igual manera se le dio una solución a la compra-venta de maíz y sorgo, pues el gobierno avaló el convenio entre productores de maíz y sorgo con la agroindustria, donde éstos últimos se comprometen a adquirir toda la producción nacional de maíz y sorgo a un precio predeterminado antes de cada cosecha. No obstante que la problemática de estos productos no es muy similar a la del arroz, en el sentido de que la producción también presenta una tendencia hacia la baja, pero no es tan alarmante, sino que es una tendencia moderada. Por ejemplo, en 1995-96, la producción máxima fue de 14.5 millones de quintales y, a partir de esa fecha, se ha reducido: el pronóstico para el ciclo 1999-2000 es de 10.6 millones de quintales con una demanda total de 15.4 millones de quintales.

Sin embargo, la problemática principal de este rubro es que los productores, una vez obtenida su cosecha, no encuentran donde vender su producción. Por esta razón, es que se buscó el mecanismo de este convenio de compra-venta entre ambos sectores y de nuevo el sacrificio fiscal del gobierno es alto al reducir el arancel de importación al uno por ciento, comparado con el que se obtiene en banda de precios y que oscila entre el 5 y el 45%, dependiendo de las fluctuaciones de los precios internacionales de referencia en el Golfo en relación con los precios nacionales.

## **F3. Frijol**

El caso del frijol, la problemática es diferente a los anteriores Honduras tradicionalmente ha sido un exportador neto de frijol, sin embargo, a partir del año agrícola 1997-98, cuando se cosecharon más de 2 millones de quintales, la tendencia ha sido hacia la baja, ya que para 1998-99 se cosecharon 1.2 millones de quintales, lo que era predecible, ya que era una consecuencia de las áreas afectadas por el huracán Mitch. Los pronósticos de cosecha para el año agrícola 1999-2000 contemplan una producción de 1.3 millones de quintales, relativamente mayor a la obtenida en el ciclo anterior. La demanda total de este rubro es de 1.4 millones de quintales, por lo que no se prevé que se deban realizar importaciones masivas de este producto.

## SECCIÓN V: SITUACIÓN DEL CAFÉ

---

### A. Situación antes del Mitch

En Honduras, el cultivo del café siempre ha mantenido una importancia relevante en el valor agregado del sector agrícola, siendo su participación del 29%, y su contribución en el PIB del 6.5%.

El cultivo del café, después del banano, se ha constituido en el segundo rubro de exportación en Honduras. Sin embargo, puede considerársele el cultivo de mayor importancia para la economía nacional que está en manos de hondureños, a diferencia del banano, que, en su mayoría es propiedad de inversionistas extranjeros.

El café ha sido uno de los dos recursos predominantes del sector agrícola y el de mayor importancia social por varias e importantes razones; en primer lugar, es el cultivo de mayor importancia de nuestra economía y, en segundo su producción, de acuerdo con los datos del Censo Nacional Agropecuario de 1993, la realizan unos 80 mil productores, concentrados entre 16 de los 18 departamentos del país.

#### **A1. Distribución geográfica**

El cultivo de este importante rubro se encuentra geográficamente distribuido en los departamentos de El Paraíso, Santa Bárbara, Copán, Comayagua, La Paz, Lempira y Olancho. También se cultiva, en menores cantidades, en los departamentos de Cortés, Ocotepeque, Yoro, Francisco Morazán e Intibucá.

#### **A2. Distribución de la propiedad explotable**

De acuerdo con los datos proporcionados por Instituto Hondureño del Café, (Incafé) el 92 % de los productores son pequeños propietarios, con explotaciones menores a 10 manzanas, con volúmenes de producción menores a 200 quintales; el 7% son medianos propietarios que poseen fincas entre 10 y 20 manzanas con una producción que oscila entre 200 y 1,000 quintales y el 1.1% son propietarios (170) que poseen fincas con más de 30 manzanas con una producción mayor a 1000 quintales. La superficie de producción es de 313,967 manzanas con la siguiente distribución: los pequeños productores representan menos del 61%, los medianos menos del 25% y los grandes el 15%. Es importante manifestar que existen varias versiones de esta distribución, razón por la que optamos por la del Ihcafé.

En el cuadro que se presenta puede apreciarse mejor esta situación:

**Cuadro N° 21**  
**Café: Productores y fincas, según tamaño y superficie**

<b>Tamaño de finca</b>	<b>No. de fincas</b>	<b>No. de productores</b>	<b>Mzs en producción</b>
< 2	30,521	28,537	28.2
De 2 a < 5	34,572	32,887	84.7
De 5 a < 10	13,270	12,696	71.1
De 10 a < 15	3,671	3,486	35.8
De 15 a < 30	2,305	2,153	37.9
De 30 a < 50	609	556	18.7
> 50	366	334	26.5
<b>Total nacional</b>	<b>85,314</b>	<b>80,649</b>	<b>302.9</b>

Fuente: IHCAFE

### **A3. Crecimiento productivo**

En los últimos años, el cultivo del café ha tenido un significativo crecimiento en niveles productivos y en la generación de divisas. Por ejemplo, en la cosecha de 1962-1963 se cosecharon en el país 336 mil sacos de café verde, mientras que en la cosecha 1993-1994, se alcanzó la cifra de 2,200,671 sacos, incrementándose los ingresos de su comercialización de 14 millones a 174 millones, de lempiras lo que significó un crecimiento importante en beneficio del sector cafetalero y de la economía hondureña en general

Durante la ciclo de 1993-1994, se cosecharon 2,359,000 de sacos de 46 Kgs. de café verde, de los que se exportaron 2,166,000 de sacos. Para la cosecha de 1995, la superficie cultivada fue de 262.900 manzanas que representó un crecimiento del 90% en un período de ocho años. También es importante señalar la alta contribución del café para el PIB nacional y PIB agrícola con valores del 6% y 25%, respectivamente.

En la cosecha 1997, se produjeron 3.8 millones de quintales de café oro, valorados en más de US\$ 520 millones, en 1998, no obstante que se había incrementado el área a 285 mil manzanas la producción se redujo a 3.4 millones de quintales por el Mitch.

### **A4. Precios Internacionales**

#### **a) Período de 1991 a 1993**

Los precios internacionales han jugado un papel muy importante en el cultivo del café hondureño, por ejemplo, y de acuerdo con los datos proporcionados por ejecutivos del Ihcafé, durante el período comprendido entre 1991 y 1993 se suscitó una contracción en la actividad de la caficultora, debido especialmente a una reducción de los precios internacionales, lo que provocó una excesiva oferta mundial, afectando enormemente la captación de divisas para Honduras y para todos los países productores de café.

De acuerdo con lo anterior, la actividad de la caficultura hondureña se vio afectada por la poca productividad y lo que es más grave, muchos productores abandonaron este cultivo debido a los bajos precios internacionales.

El Gobierno de la República, ante tal situación, trató de impulsar la actividad cafetalera imponiendo algunas medidas de apoyo de los productores, entre las medidas más relevantes se pueden mencionar:

- Reducción de aranceles por exportación de café;
- Emisión de bonos para fertilizar e incrementar y mejorar la productividad.
- Puso en práctica un esquema de “retención” para ajustar y adecuar el nivel de los precios.

### **b) Período de 1994**

Durante el transcurso del año de 1994 el comportamiento de los precios internacionales cambió radicalmente en comparación con los del período de 1991-1993. Los motivos de este incremento en el comportamiento de los precios internacionales se atribuye al agotamiento de las existencias en los países consumidores y a la caída de la producción en los principales países productores, como Brasil, que sufrió heladas que dañaron enormemente el cultivo. En julio de 1994, los precios en Estados Unidos de América alcanzaron la cifra de US\$ 245.50 y en Honduras, el quintal se cotizó a US\$81.00. Todos los factores antes apuntados permitieron a Honduras incrementar el valor unitario del producto y, además, vender sus excedentes acumulados .

#### **B. Situación después del Mitch**

Los sectores productivos del país se vieron afectados por las lluvias e inundaciones originadas por el Mitch al inundarse su infraestructura e interrumpirse o perderse la producción y las existencias. Igualmente se encareció el costo de las materias primas para el procesamiento de los productos terminados al dificultarse el transporte.

La fuerza devastadora de este fenómeno destruyó gran parte de la infraestructura vial en perjuicio de la producción agrícola y, además, destruyó la capa del suelo fértil que en algunas áreas es muy difícil de recuperar. El daño sufrido en este último rubro representa casi la tercera parte del daño directo registrado en la agricultura.

Las pérdidas en el café alcanzaron los 500,000 quintales, a los que se suman 105,000 quintales de reservas que se perdieron al quedar inundadas las bodegas donde estaban almacenaba estas reservas. A ello se debe agregar la pérdida de unas 7,000 hectáreas de tierras por deslizamiento de cerros y un poco más de 100 instalaciones de los beneficio de café fueron arrastradas por las crecientes de los ríos o quedaron inutilizadas por las inundaciones.

También es importante recalcar que se registraron daños de importancia en las vías de penetración a las plantaciones, así como la destrucción de muchos puentes por las crecidas. La producción perdida de la cosecha 98-99 se estimó en 629 millones de lempiras. Además, la producción de los ciclos venideros se verá mermada por los cafetales perdidos y la disminución que habrá en las cosechas siguientes al afectarse el desarrollo de las plantaciones, lo que causará disminuciones en las exportaciones de los próximos ciclos.

## B1. Evolución de la producción

La evolución de la producción ha mantenido una tendencia creciente desde 1980 hasta 1998 cuando hubo una disminución por el problema del Mitch. Sin embargo, es importante manifestar que la producción siempre se ha mantenido por encima de los 3 millones de quintales (véase el cuadro N° 22), con pequeños altibajos propios de la actividad. Por otra parte, los ingresos de este rubro se han visto afectados por las condiciones propias del libre mercado fluctuante y sensible a las variaciones en producción y a acciones de comercialización de los países productores y consumidores de este importante rubro.

No obstante, todos estos factores en contra de la producción del café, Honduras no ha perdido su posición como segundo exportador centroamericano tras Costa Rica.

Gráfico N° 5

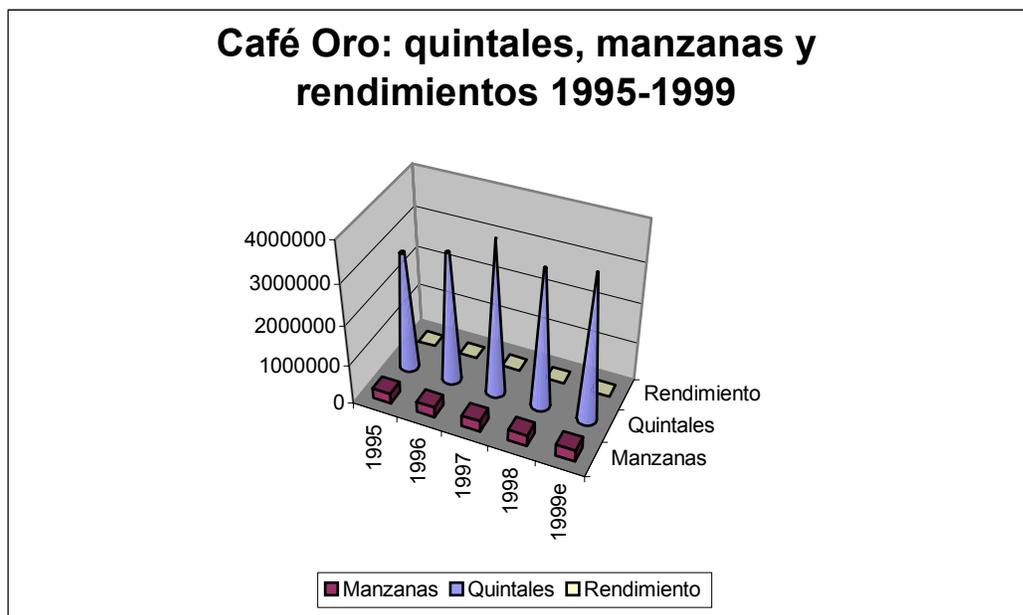


Gráfico N° 22

### Producción, superficie y rendimientos del café desde 1995 hasta 1999

Año	Producción en QQ	Superficie en MZs	Rendimiento
1995	2,919,000	262,963	11.10
1996	3,215,000	270,161	11.90
1997	3,792,000	277,597	13.66
1998	3,419,000	285,217	11.99
1999e	3,611,000	293,046	12.32

Fuente: Compendio Estadístico Agropecuario

## **B2. Superficie Sembrada**

En 1986, la Secretaría de Planificación, Coordinación y Presupuesto (Secplan) estimaba que la superficie cultivada de café era de 122,500 hectáreas, lo que representaba el 14.7% de la superficie dedicada a los cultivos. Para 1995, la superficie cultivada fue de 250,000 hectáreas, lo que representó un crecimiento del 90% en ocho años.

En la actualidad, el café ocupa alrededor del 30% de la superficie dedicada a los cultivos con 250,000 hectáreas distribuidas en 80,649 caficultores, en su mayoría calificados como pequeños productores con explotaciones no mayores a siete hectáreas. La importancia de los pequeños caficultores se basa en el hecho de que controlan el 60% del área cultivada de café y producen el 57% de la cosecha nacional; aunque es significativa la participación de los medianos productores (entre 10 y 30 manzanas) que manejan el 25% de la superficie plantada y producen el 27% del café del país.

De la superficie cultivada, los productores cuentan con la distribución siguiente: 85.7% es café en producción y un 14.3% es café en estado joven (aún no productivo). Sin embargo, sus costos de mantenimiento son iguales o superiores a las plantaciones en estado de producción. Como puede apreciarse en el cuadro N° 22 la superficie cultivada se ha incrementado año tras año, aún después del Mitch. Por otra parte, los rendimientos que se presentan en el gráfico N° 5, son rendimientos de un promedio nacional simple. Sin embargo, los datos proporcionados por el Ihcafe reflejan la siguiente situación:

- El pequeño productor obtiene rendimientos que oscilan entre 3.7 quintales por manzana hasta un máximo de 12/qq/mz.
- Los productores medianos sus rendimientos por manzana oscilan entre 16.5 a 18 quintales.
- Los grandes productores obtienen rendimientos por encima de los 21 quintales por manzana.

Los mayores rendimientos se obtienen en los departamentos de Ocotepeque, Copán y Lempira con un promedio de 12.5 quintales por manzana. Los rendimientos más bajos se dan en los departamentos de Atlántida, Yoro y Choluteca con 6.9, 5.8 y 3.9/ quintales por manzana, respectivamente. Las fincas de producción de este rubro, se encuentran ubicadas en zonas montañosas, con plantaciones en laderas. Las tierras aptas para el cultivo del café están localizadas en zonas de captación de cuencas hidrográficas en altitudes entre 400 y 1,500 msnm, donde las condiciones climáticas son favorables para este cultivo. Sin embargo, estas zonas de producción están influenciadas por fenómenos meteorológicos como los huracanes, que se originan en el hemisferio norte y las masas polares. La distribución del café es la siguiente: el 70% se sitúa entre los 700 y 1,300 msnm, el 26% por encima de los 1,300 msnm y la diferencia se encuentra en altitudes inferiores a los 700 msnm.

## **B3. Canales de comercialización**

En la cadena agroproductiva del café se detectan tres elementos básicos:

- **Actividad primaria**, que se dedica al cultivo y beneficiado del grano;

- **La torrefacción** que se dedica a la fabricación del café molido para consumo interno; y
- **La Exportación** que está vinculada con el proceso de beneficiado del grano que se destinará para el mercado externo.

En la actividad primaria, la mayor parte está conformado por pequeños productores que se caracterizan por depender exclusivamente de esta actividad, con una economía familiar muy débil y vulnerable ante la caída de los precios y ante desastres naturales como el Mitch. Utilizan poca tecnología, baja densidad de siembra, mucha sombra, con bajos rendimientos, no tienen una infraestructura adecuada y carecen de recursos económicos para mantener sus fincas con un cultivo apropiado.

Según datos proporcionados por torrefactores e Incafé en entrevistas verificadas en Tegucigalpa y Comayagüela, la comercialización del café se realiza generalmente a través de intermediarios y cooperativas. Incafé estima que el porcentaje total de intermediación es del 77%: las cooperativas con el 13% y la diferencia la realizan otros agentes de comercialización.

#### **B4. Destino de la producción**

La comercialización del café tiene dos destinos: externo (92%), hecho por empresas exportadoras e interno (8%), por empresas torrefactoras. Los precios se fijan con base en un mecanismo de comercialización para cada cosecha.

De la cantidad comercializable, el 92% es para la exportación y un 8% se destina al consumo interno, este 8% se entrega a Incafé para que, mediante un sistema de cuotas, lo distribuya entre los torrefactores.

En la cosecha de 1994-1995, esa modalidad del 92 y 8% fue modificada, quedando la nueva estructura de la manera siguiente: 93% para la exportación y 7% para el consumo interno

#### **B5. Exportadores y determinación de precios**

En Honduras operan gran cantidad de exportadores de café que manejan un volumen aproximado de 2.5 millones de sacos de 46 Kg al año, varios de estos exportadores son representantes de compañías multinacionales.

Estas empresas exportadoras son las que determinan los precios de los intermediarios y productores a través de la información recabada en la Bolsa de Nueva York. En cuanto a la guía para los precios internos (pergamino seco y pergamino oro, sin definir la procedencia y calidad) la establece el Incafé a través del Servicio de Información de “Idea de Precios del Café” que es difundida diariamente por medio de la prensa hablada y escrita. Para la determinación de los precios, se toma en cuenta los distintos tipos de café como el *Arábica* o *Robusta*, así como el beneficiado (húmedo o seco) y, a través de acuerdos comerciales, se intenta abarcar ciertos aspectos como los siguientes:

- La inestabilidad de los precios de exportación y sus repercusiones sobre la balanza nacional de pagos, así como los ingresos de cada productor.

- La dependencia de los países productores de las divisas extranjeras procedentes de las exportaciones de café.
- Las consecuencias sociales, económicas y políticas en muchos países de una producción cafetera llevada a cabo por numerosos minifundistas de bajos ingresos.
- La necesidad de proporcionar servicios técnicos y financieros a los minifundistas.
- La necesidad de evitar pérdidas de cosechas por plagas o enfermedades, y de estimular la producción de alta calidad.
- Distribución desigual de las ganancias.
- La necesidad de controlar el mercado para asegurar una calidad con precios aceptables.

### **B6. Países importadores de café**

Para la producción exportable, los mercados de destino están compuestos por países que son o no miembros de la Organización Internacional del Café (OIC). Los países miembros a los que Honduras exporta son: Alemania, Japón, Bélgica, Italia, España, Francia, Inglaterra, Suiza, Holanda, Finlandia, Portugal, Suecia, Noruega, Dinamarca, Irlanda, Austria Y Singapur (Véase el cuadro N° 23)

**Cuadro N° 23**  
**Volúmenes en quintales comprados por los exportadores hondureños**

	<b>Compras</b>	<b>Ventas</b>
Año y cosecha	Cantidad en quintales	Cantidad en quintales
1994-1995	2,728,269.48	2,173,023.71
1995-1996	2,491,956.35	2,700,182.40
1996-1997	2,552,102.84	2,394,474.75
1997-1998	3,331,071.37	3,061,729.50
1998-1999	2,956,929.54	2,810,042.81

**Fuente: Instituto Hondureño del Café**

Toda la producción comprada por las empresas intermediarias se destinan a la exportación, en el cuadro anterior se pueden detectar diferencias entre las cantidades compradas y las exportadas, pero realmente toda la compra se exporta si existen diferencias es por que son comercializadas en diferentes épocas. Países de destino que son miembros de la OIC son: Estados Unidos, Corea del Sur, Canadá, Polonia, Israel, África del Sur, Checeoslavaquia, China, Marruecos, Hong Kong, Eslovaquia, Hungría, Jordania, Australia, Taiwan, Egipto, Arabia Saudita, Siria, Sce Zian, Emiratos Arabes, Latvia, Letonia, Nueva Zelandia, Omán, Grecia, Rusia, República Checa y Eslovenia. Las cantidades exportadas a esos países son mostradas en el Anexo No.

### **B7. Los Torrefactores**

Las compras realizadas por los torrefactores representaban el 8% de la producción comercializable y, a partir de 1998, representan el 7%. Además de adquirir la cuota asignada por Incafé, los torrefactores tienen la potestad de adquirir café directamente de los productores nacionales o realizar importaciones.

Las empresas torrefactoras hondureñas son los siguientes: Café El Indio, Café Maya, Café Rey, Café Corona, Café Campeño, Café Mi Delicia, Café Imperial, Café Molino Rojo, Café Probat, Café Sur, Café Excelente, Café Don Max, Café de la Sierra, Café Don Tian, Ejecutivo, Café Bella Vista, Café Superior, Café Beneficio, Café Maya y Café Aroma.

**Cuadro N° 24**  
**Compras realizadas por los torrefactores desde 1994-95 a 1998-99**

<b>Año Cosecha</b>	<b>Cantidad en quintales</b>
1994-1995	178,604.71
1995-1996	200,531.30
1996-1997	210,832.89
1997-1998	214,854.00
1998-1999	185,939.95

Fuente: Instituto Hondureño del Café

### **B8. Situación arancelaria en Centro América**

En la actualidad los aranceles a la importación para los países de Centroamérica, según la partida arancelaria No. 0901110, son:

Costa Rica:	9%
El Salvador:	10%
Guatemala:	10%
Honduras:	10%
Nicaragua:	10 %

### **B9. Problemática del sector cafetalero**

Los principales problemas que enfrenta el sector cafetalero para alcanzar su desarrollo se relacionan con un mercado altamente fluctuante, especialmente en lo relacionado con los precios internacionales de referencia de este grano. Los problemas identificados por Ihcafé son:

- Financiamiento, inseguridad jurídica, baja...
- Inseguridad jurídica
- Baja tecnología
- Limitaciones de infraestructura y
- Falta de incentivos

## SECCIÓN VI: SITUACIÓN DE LA CAÑA DE AZÚCAR

---

### A. Situación antes del Mitch

La industria azucarera ocupa un importante lugar dentro de la estructura productiva de Honduras ya que genera un bien de consumo popular que constituye una de las principales fuentes energéticas de la población y forma parte de la canasta básica alimentaria. Además, constituye una fuente de generación de empleos: 25 mil empleos directos que benefician a más de 100 mil personas.

La producción de azúcar hondureña está en manos de unos 800 productores independientes y ocho ingenios. Las siete compañías azucareras son sociedades anónimas en su mayoría de capital nacional, a excepción de Azucarera del Norte que es propiedad de la Cervecería Hondureña (65% capital extranjero) y Azucarera la Grecia que es propiedad de inversionistas guatemaltecos.

El área total de producción de caña de la azúcar es de unas 60,000 manzanas con una producción anual de 6 millones de quintales, de los que el 60% pertenece a la industria azucarera y el 40% pertenece a los productores independientes.

**Cuadro N° 25**  
**Distribución geográfica de las empresas azucareras hondureñas**

<b>Empresa</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Producción %</b>
CAHSA	Villanueva, Cortés	30.4
Chumbagua	San Marcos, Santa Bárbara	12.6
Yojoa	Río Lindo, Cortés	13.4
Azucarera del Norte	Guanchías, Yoro	14.2
Azucarera Choluteca	Marcovia, Choluteca	10.5
Azucarera La Grecia	Marcovia, Choluteca	8.3
Azucarera Tres Valles	San Juan de Flores, F.M.	10.5

Fuente: **Asociación Nacional de Productores de Azúcar**

La estructura de comercialización del azúcar es de características monopsónica-oligopólica. Es monopsónica, porque en la organización de este mercado existe un solo comprador, de tal forma que en la generalidad de los casos los productores de caña no tienen otra opción de venta para su producto que el ingenio más cercano, ya que otras alternativas implican asumir costos de transporte muy elevado. Es oligopólica, porque el número de compañías que producen azúcar es reducido, mientras que la cantidad de compradores es grande.

El proceso de producción se inicia con la siembra de la caña durante los meses de abril y septiembre y la zafra tiene lugar entre enero y mayo del siguiente año. La tecnología utilizada en el cultivo y cosecha de este producto no es muy avanzada; no obstante, la tecnología para procesar la caña y convertirla en azúcar si se puede catalogar como de alto nivel, ya que se utiliza equipo moderno.

Para la siembra y adquisición de la caña, los ingenios establecen contratos individuales con los productores independientes. Los contratos varían dependiendo de si es el productor es el que realiza todo el proceso de siembra y cosecha con la asistencia de los ingenios en el otorgamiento de materia prima u otros insumos; o si por el contrario, los productores únicamente arriendan su tierra a las compañías para que éstas se encarguen de efectuar todas las actividades productivas.

Generalmente, la mayoría de productores independientes producen la caña por su cuenta y los ingenios se encargan de proporcionarles los insumos correspondientes y el respectivo financiamiento. Solamente un 8% de estos productores independientes suscriben contratos para que las compañías realicen las actividades productivas.

Los contratos se firman una vez finalizada la zafra, lo que, a criterio de los productores independientes les perjudica ya que al momento de la siembra no saben si les resultará rentable o no dicha actividad. La compañía efectúa una liquidación cuatro meses después de finalizada la zafra donde se les deduce del precio al productor los costos cubiertos por el ingenio. Como parte del mismo proceso, los productores independientes contratan a los trabajadores para que realicen las labores de campo.

Con el fin de diversificar su actividad y reducir riesgos de inversión, algunos ingenios y productores independientes también se dedican a la producción de otros productos. Por ejemplo, la Compañía Azucarera Hondureña se dedica a la producción de arroz y bienes raíces; la Azucarera Yojoa realiza actividades pesqueras y ganaderas y la Compañía Azucarera Chumbagua se dedica a la producción de plátano, cítricos y arroz.

Los ingenios hondureños producen diferentes tipos de azúcar: azúcar “cruda” para exportación y blanca sulfitada, y azúcar refinada para el mercado local.

La comercialización del azúcar se realiza a través de la Central de Ingenios, a excepción de la Compañía Azucarera del Norte que vende toda su producción a la Cervecería Hondureña.

El 93% del azúcar producido en el país se destina para el consumo interno y el 7% restante se exporta hacia Estados Unidos de América bajo el Sistema Generalizado de Preferencia, en el que Estados Unidos de América le otorga a Honduras el 1% de la cuota asignada a los países de la Cuenca del Caribe, es decir, unas 12,400 toneladas métricas.

Los precios del azúcar que se comercializan a través de la Bolsa de Valores de Nueva York se establecen con base en costos marginales, sin tomar en consideración los costos fijos, por lo que dichos precios no resultan muy atractivos. Las exportaciones hondureñas de azúcar no pagan impuestos de exportación a menos que el precio exceda US\$15.00 por quintal; en tal caso, se paga una tasa que oscila entre 5 y el 50% , calculado sobre el precio en lempira del precio base.<sup>4</sup>

## **A1. El Sector azucarero**

Como puede apreciarse en el cuadro N° 26, la producción de azúcar antes de que ocurriera el desastre natural se incrementaba año tras año; así, de 1995 a 1998, el incremento fue de 1.0

<sup>4</sup> Tomado del documento **Opciones de Liberalización del Comercio de Azúcar**, Dr. Rubén Núñez

millón de quintales de azúcar procesada. Por otra parte, la reducción que se efectuó en la producción de 1999 fue de 1.2 millones de quintales en comparación a la de 1998.

**Cuadro N° 26**  
**Caña de azúcar**

<b>Año</b>	<b>Quintales de caña sin procesar</b>	<b>Manzanas cultivadas</b>	<b>Rendimiento</b>	<b>Azúcar procesada en quintales*</b>
1995	67,442,000	60,454	1,116	4,437,588
1996	78,930,000	61,720	1,279	4,890,343
1997	80,185,000	63,012	1,273	5,175,094
1998	90,666,000	64,331	1,409	5,445,459
1999e	94,285,000	65,678	1,436	4,185,467

Fuente: **Asociación de Productores de Azúcar**

La cantidad programada era de 65,678 manzanas cultivados y la producción esperada era de 94 millones de quintales de caña de azúcar, que producirían aproximadamente unos 6 millones de quintales de azúcar procesado.

#### B. Situación después del Mitch

Los sectores productivos del país se vieron afectados por las lluvias e inundaciones originadas por el Mitch al anegarse su infraestructura e interrumpirse o perderse la producción y las existencias. Igualmente se encareció el costo de las materias primas para el procesamiento de los productos terminados al dificultarse el transporte.

La fuerza devastadora de este fenómeno destruyó gran parte de la infraestructura vial en perjuicio de la producción agrícola y, además, destruyó la capa del suelo fértil que en algunas áreas es difícil de recuperar. El daño sufrido en este último rubro representa casi la tercera parte del daño directo registrado en la agricultura.

El subsector agrícola de la caña fue el más afectado tanto en la producción para consumo interno como en prácticamente en todos los cultivos de exportación, que generaban divisas por el orden de 600 millones de dólares y eran una fuente importante en la generación de empleo.

Los datos proporcionados por la Asociación de Productores de Azúcar establecen que las pérdidas ocurridas en la producción de caña de azúcar corresponden a áreas que quedaron inhabilitadas por el arrastre y asentamiento de agua, lodo, arena y piedras. A pesar de que la caña de azúcar resiste relativamente bien el exceso de agua, el hecho de haber quedado parcial o totalmente cubierta de lodo dificultó o imposibilitó la realización de la zafra, tanto mecánica como manual. Por otra parte, la postergación obligada de estas labores afectó negativamente el rendimiento en azúcar de las plantas. Además cabe señalar que algunos ingenios sufrieron daños en la maquinaria por inundación, lo que provocó una situación más crítica.

Debido a estas razones, se estima que las pérdidas fueron de 16,000 manzanas en el área sembrada y el valor de la cosecha del ciclo 98-99 fue de 72.1 millones de dólares, Además, dos ingenios AZUNOSA y ACHSA, fueron destruidos casi en su totalidad. La recuperación de los

cañaverales requiere de grandes inversiones en nuevas siembras en áreas extensas, de ahí que se consideró también una inversión perdida en el renglón de plantaciones. Por otra parte, la zafra de los próximos años se verá mermada y, consecuentemente, los ingresos en divisas por exportaciones de azúcar serán menores a los esperados en unos 85 millones de lempiras en los próximos dos años.

En el cuadro N° 27 se pueden apreciar las pérdidas ocasionadas por el huracán Mitch, según datos proporcionados por la Asociación de Productores de Caña de Azúcar.

**Cuadro N° 27**  
**Pérdidas en dólares ocasionadas por el huracán Mitch**

<b>Compañía</b>	<b>Daños en dólares</b>
Achsa	15,000,000
Catv	1,250.000
La Grecia	10,750,000
Aysa	5,750,000
Azunosa	30,223,841
Cahsa	4,760,000
Chumbagua	4,400,000
<b>Total</b>	<b>72,133,841</b>

Fuente: **Asociación de Productores de Azúcar**

### **B1. Problemática**

El sector azucarero se ve afectado por una serie de problemas tanto en la producción de la caña como en la fabricación del azúcar, entre los problemas pueden enumerarse los siguientes:

- Tenencia de la tierra.
- Falta de financiamiento.
- Relaciones cañero ingenio.
- Impuestos.
- *Dumping*.
- Regulaciones establecidas en el Código del Trabajo.
- Carencia de sistemas de riego.

**Cuadro N° 28**  
**Precios al consumidor en algunos países**  
**importadores de azúcar**

<b>País</b>	<b>Precio /US\$ Centavos/libra</b>
Japón	0.96
Indonesia	0.80
Taiwán	0.59
Canadá	0.59
USA	0.52
Hong Kong	0.52
Corea	0.47
Rusia	0.42
Uruguay	0.41
Perú	0.30
Singapur	0.33
Haití	0.30
Venezuela	0.30

Fuente: **Asociación de Productores de Azúcar de Honduras**

## SECCIÓN VII: SITUACIÓN DE LA PALMA AFRICANA ANTES Y DESPUÉS DEL FENÓMENO NATURAL MITCH

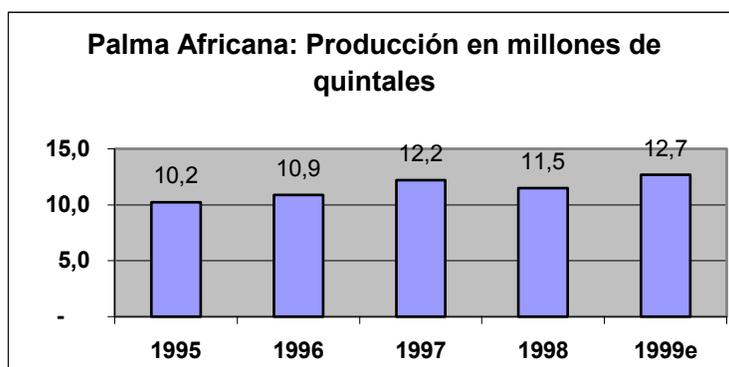
---

### A. Situación antes del Mitch

Los sectores productivos del país se vieron afectados por las lluvias e inundaciones originadas por el Mitch al anegarse su infraestructura e interrumpirse o perderse la producción y las existencias. Igualmente se encareció el costo de las materias primas para el procesamiento de los productos terminados al dificultarse el transporte.

La fuerza devastadora de este fenómeno destruyó gran parte de la infraestructura vial en perjuicio de la producción agrícola y, además, destruyó la capa del suelo fértil que en algunas áreas es muy difícil de recuperar. El daño sufrido en este último rubro representa casi la tercera parte del daño directo registrado en la agricultura.

**Gráfico N° 6**



El desenvolvimiento de la producción de palma africana mantuvo un marcado crecimiento, como puede apreciarse en el gráfico N° 6. En 1997 había alcanzado la cantidad de 12.2 millones de quintales, bajando indudablemente en 1998, por el Mitch.

En septiembre de 1997, llegó a San Pedro Sula, el Ministro de Industrias de Malasia, Lim Keng Yaik, trayendo la agradable noticia de que su país, Malasia, pretende invertir en Centroamérica para vender los derivados en el mercado regional. Informó que Malasia es el mayor productor de palma africana del mundo y elabora 37 líneas de artículos derivados de la palma africana como jabones, chocolates, pulpa, papel, acondicionadores, láminas plásticas y velas. Las exportaciones de este rubro le producen a su país unos 4,600 millones de dólares americanos.

El ministro manifestó que la industria de la palma africana está en auge en su país pero que no pueden expandirse más por falta de mano de obra y de tierras disponibles. Esta es la razón por la que ha viajado a estos países para analizar las posibilidades de inversión en estas tierras y, en el caso específico de Honduras, ya cuentan con un cultivo de 50 mil hectáreas en la zona norte del país.

## B. Situación después del Mitch

En palma africana se reportan pérdidas que afectan tanto a las cooperativas de la reforma agraria como a productores independientes y a grandes empresas. El área que se había plantado recientemente experimentó severos daños, en vista de que las plantas con menos de dos ó tres años son vulnerables a exposiciones climatológicas adversas y, en el caso del huracán, quedaron parcial o totalmente cubiertas de lodo que daña el cogollo de la planta, hasta morir asfixiada. Las plantaciones adultas resistieron mejor los efectos del huracán y la tormenta tropical. Otras pérdidas importantes son las de los viveros y de la infraestructura asociada a las plantaciones. Los daños en las plantaciones en el ciclo 98-99 en cuanto a producción se refiere fue de 143 millones de lempiras, valor que se mantendrá durante los próximos años hasta que las plantaciones dañadas sean recuperadas.

Axel Sandoval, Gerente de Operaciones de la empresa Aceitera del Atlántico S.A. manifestó que la industria aceitera hondureña estuvo sometida a una crisis (fuera de operaciones durante los meses de mayo y junio de 1999), debido al desplome de un 40% de los precios internacionales del aceite de palma africana y, también, a los daños causados por el huracán Mitch, por lo que esta industria se vio en la penosa situación de tener que despedir al 30% de sus empleados.

En sus declaraciones, manifestó que las pérdidas provocadas por el huracán a su empresa repercutieron fuertemente en el primer semestre de 1999, debido a que la producción se redujo en un 40% en comparación con el año de 1998, cuando exportó unas 22 mil toneladas métricas de esa fruta. Sin embargo, reiteró que el sector empresarial productor de palma africana incrementará el área de plantaciones en unas 12 mil hectáreas más de las 60 mil que actualmente están en explotación cuyo 50% están en proceso de rehabilitación.

Además, la actual situación se justifica por el aumento del consumo de aceites producidos a base de semilla de girasol y soya, lo que ha impactado negativamente en la producción de aceite de palma africana que es controlado por siete empresas que emplean a la mayoría de los pobladores de la zona del Aguan.

De acuerdo con la información brindada por la SAG y Censos y Estadísticas, las pérdidas de palma africana ocasionadas por el Mitch en el año 1998 fueron las siguientes:

- La cantidad de hectáreas dañadas en total fueron de 9,054, que equivale al 18% de la superficie en plantío y producción.
- La cantidad de hectáreas afectadas en cuanto a la superficie en plantío fue de 42 Ha y las perdidas fueron de 551 Ha.
- La cantidad de hectáreas afectadas en cuanto a la superficie en producción fue de 6,463 Ha y las pérdidas fueron de 1,998 Ha. (*Ver Anexos*)

De acuerdo con la información proporcionada por el Vicepresidente de la Corporación Cressida, Rafael Guillén, las pérdidas ocasionadas por el Mitch no disminuyeron la producción, ni el rendimiento del año pasado ni el presente, ya que la producción actual es entre 20 y 24 toneladas

por hectárea, y la superficie cultivada a nivel nacional se encuentra alrededor de 70,000 y 80,000Ha, para los años de 1999 y 2000, respectivamente.

### B1. Apoyo a la producción

En abril de 1999, el Canciller de Honduras, Roberto Flores Bermúdez, y el Embajador de Alemania, Andreas Kulingk, firmaron un convenio (donación) de cooperación por 8.0 millones de marcos alemanes que, convertidos en moneda nacional representan 64 millones de lempira, y su destino fue para generar proyectos productivos de plantaciones de palma africana, ejecutados por el sector campesino de las zonas del Aguán en el norte del país.

**Cuadro N° 29**

<b>Palma Africana</b>			
<b>Año</b>	<b>Producción en QQ</b>	<b>Superficie en Manzanas</b>	<b>Rendimiento qq/mz</b>
1995	10,224,000	38,457	265.86
1996	10,936,000	41,237	265.20
1997	12,246,000	44,412	275.74
1998	11,508,000	47,727	241.12
1999e	12,704,000	51,289	247.69
<b>e/Estimaciones de UPEG</b>			

Lo que se pretende con estos proyectos es mejorar los ingresos económicos de las zonas rurales para contrarrestar la migración del campo hacia la ciudad, beneficiando a unas 3 mil familias. De acuerdo con las palabras vertidas por el excelentísimo embajador de Alemania, la pretensión de su gobierno es continuar proyectándose en este tipo de cooperación que se extenderá en un futuro no lejano, dirigiendo la cooperación a sectores como infraestructura social, educación básica y protección de los recursos naturales.

En diciembre de 1999, el Banco Centroamericano de Integración Económica, (BCIE), otorgó un financiamiento de US\$ 15 millones (230 millones de lempiras) para apoyar la producción de 8,000 hectáreas de palma africana en la región norte del país.

#### **B1a. Integración de la Mujer Campesina en la Producción de Palma Africana**

En enero de 2000, como parte de los programas de promoción de microempresarias nacionales, unas 100 mujeres campesinas de las comunidades de El Carbonal y Bonito Oriental se integraron

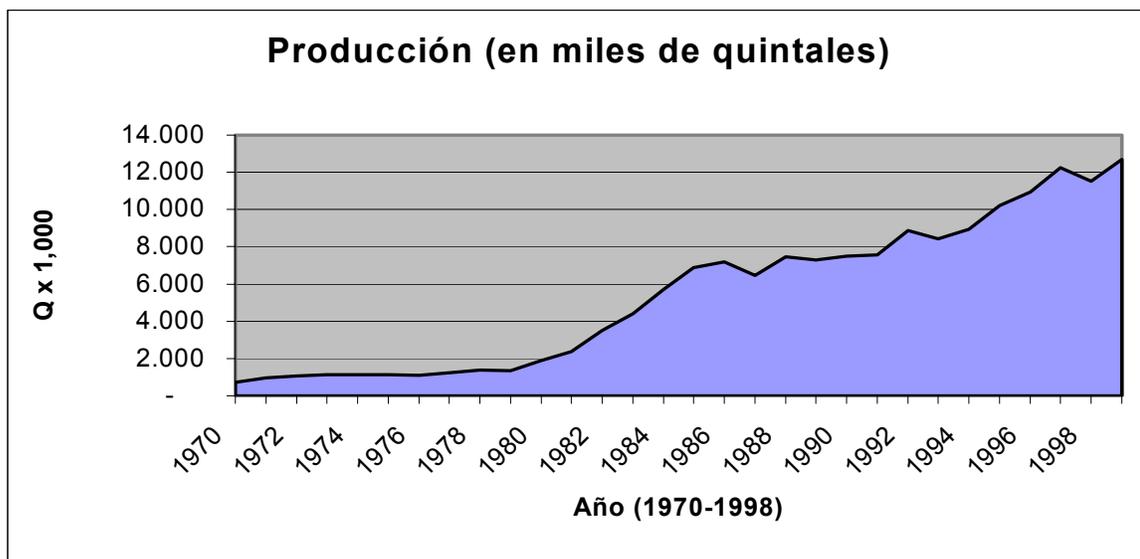
a la siembra y cuidado de palma africana en el departamento de Colón, con la asistencia financiera del gobierno de la República de Honduras.

Sin embargo, para convertirse en microempresarias estas 100 mujeres cumplieron un proceso de capacitación y al aprendizaje, financiado por el Programa de Asistencia Familiar, (Prاف). En la clausura de este evento, la Directora Ejecutiva del Prاف, Sandra Paz Barnica, apuntó que estas mujeres, luego de haber cumplido su preparación, están capacitadas para incursionar en la siembra de palma africana y poder generar productos de exportación. Por otra parte, manifestó que, bajo esta modalidad, estas mujeres, ahora convertidas en microempresarias, tendrán acceso a proyectos de crédito como refuerzo para sus microempresas y, a la vez, convertirse en ejemplo de superación en esos sectores.

### B1b. Producción, superficie y rendimiento

La producción de palma africana desde los años de 1970 hasta 1980 no tuvo casi incremento, fue a partir de 1981, cuando comenzó a incrementarse.

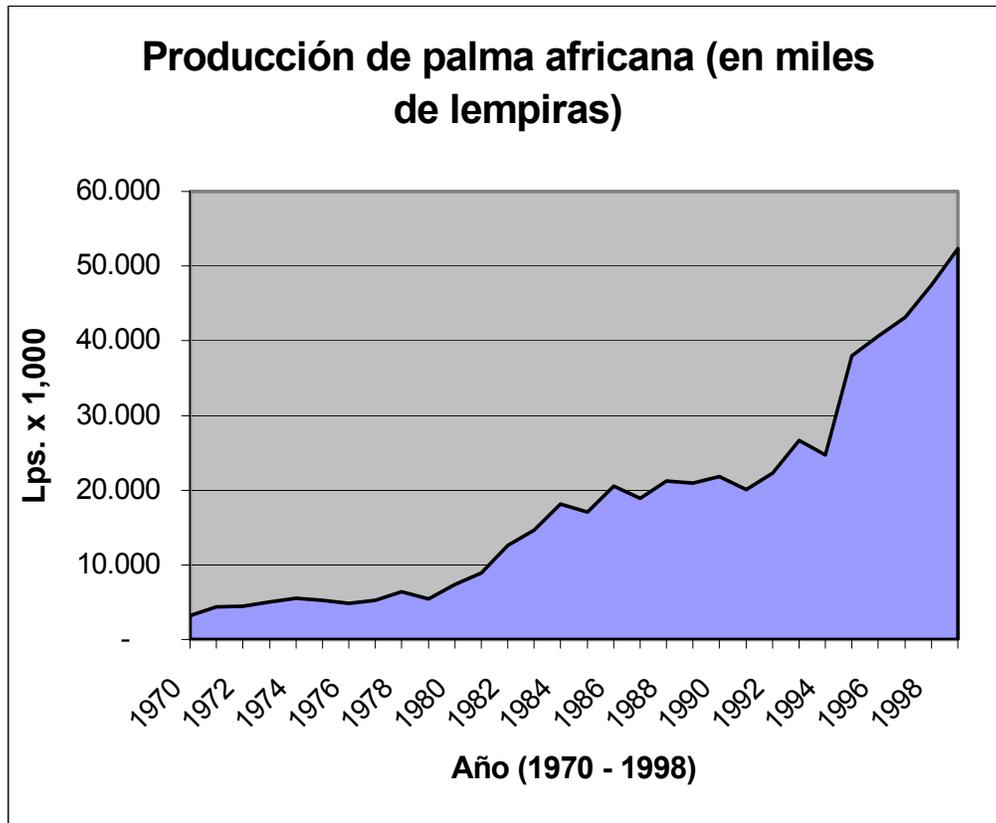
En el gráfico N° 7. puede observarse como ha ido creciendo la producción en miles de quintales:



Fuente: Secretaría de Agricultura y Ganadería

A continuación se presenta la producción de palma africana en miles de lempiras para los años de 1970 hasta 1998:

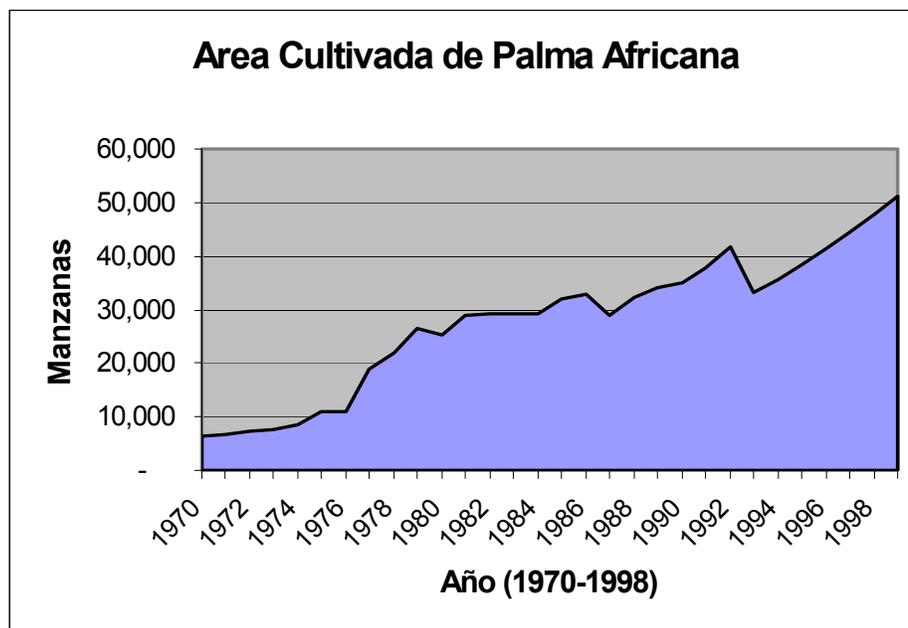
### Gráfico N° 8



Fuente: Secretaría de Agricultura y Ganadería

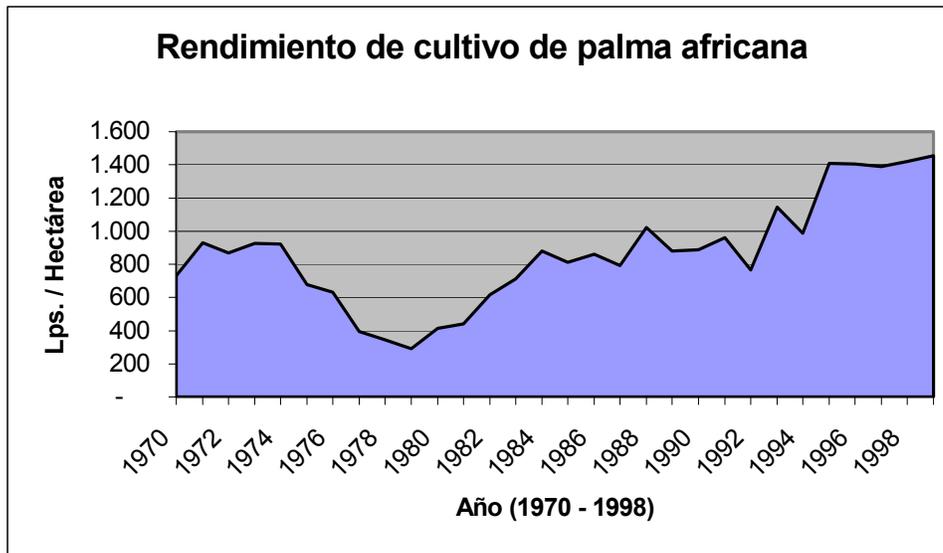
En cuanto a la superficie cultivada de palma africana, desde el año de 1970 hasta 1998, también se ha incrementado. De acuerdo con la información brindada por Censos y Estadísticas, en el año 1996-1997 la superficie cultivada era de 50,055 hectáreas, con una producción de 658,779 TM

Gráfico N° 9



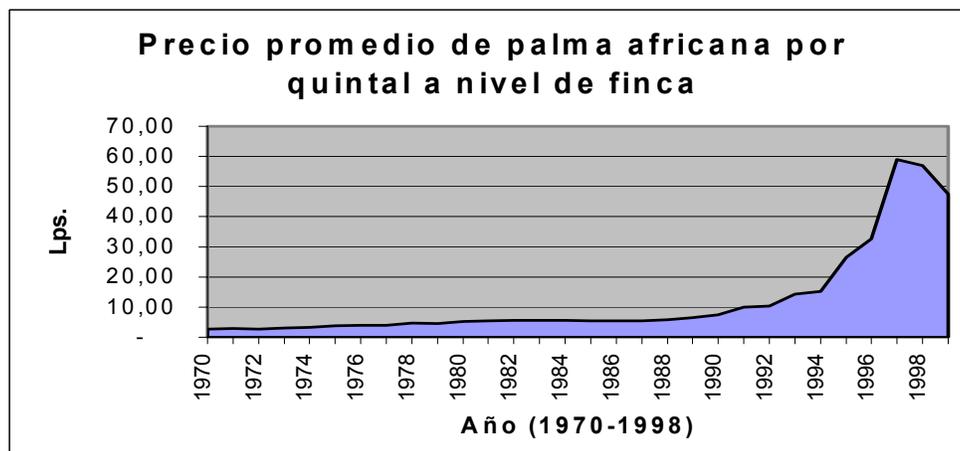
Fuente: Secretaría de Agricultura y Ganadería

El rendimiento de la producción para el año 1996-1997 fue de 16.93 Tm/Ha. El rendimiento en cuanto a la producción de la palma africana ha sido muy irregular en los últimos años, de hecho se ha incrementado, pero en los años pasados disminuyó este rendimiento como puede verse en el gráfico para los años entre 1978-1982 y 1993-1995.



El precio promedio de palma africana por quintal pagado al productor en la finca, de 1970 a 1990 se mantuvo constante principalmente en la década de los años 70 a 80 cuando el precio se incrementaba de un año a otro entre 0.15 y 0.20 lempiras anuales, el precio para estas fechas se mantuvo entre 2.76 y 5.19 lempiras. Durante el período de los años 80 a 90, el precio estuvo relativamente estable habiendo años en los que se mantuvo sin cambio alguno, el precio oscilaba entre 5.19 y 7.41 lempiras. Para la década de los 90, hubo una gran inestabilidad con respecto al precio, debido al deslizamiento de la moneda frente al dólar que repercutió en grandes alzas de los insumos para la producción y el cultivo. Es en esta década cuando se observan saltos alarmantes en el precio, incrementándose de un año a otro entre 5.00 y 11.00 lempiras. A continuación se presenta el gráfico N° 11 que los precios promedios desde 1970 hasta 1998.

Gráfica N° 11

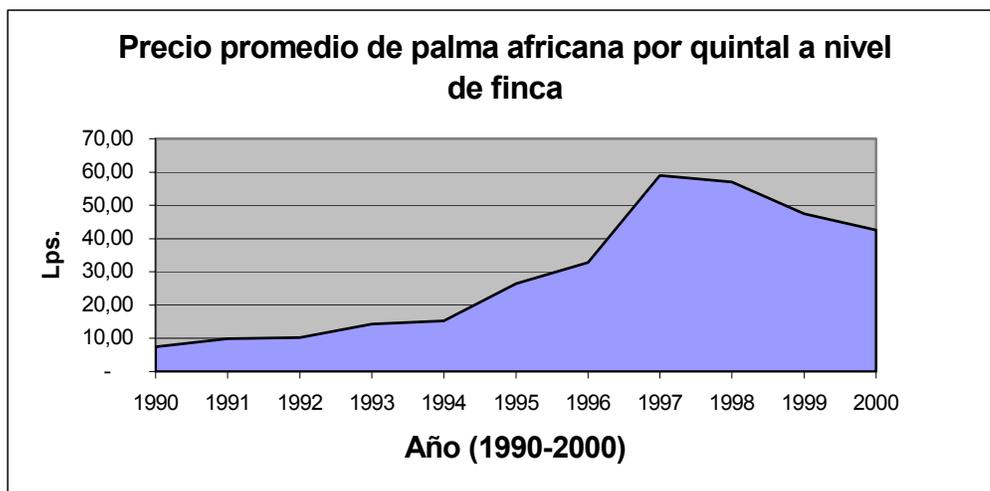


De acuerdo con la información brindada por el SAG, la producción de palma africana para el año de 1999 fue de unos 12,704 miles de quintales, en una superficie fue de 51,289 manzanas, con un rendimiento de 24.76 qq/mz. Los pronósticos para el presente año son los siguientes: la superficie sembrada es de aproximadamente 80,000 hectáreas con rendimiento de 24 Tm/Ha. La producción actual de fruta fresca de palma africana oscila entre 20 y 24 Tm./Ha, y el porcentaje de extracción de aceite crudo es del 20%.

### B2. Precios actuales de palma africana a nivel nacional e internacional

En los últimos años, el precio de la palma africana ha ido disminuyendo, el precio para el año de 1998 de fruta fresca fue de 57.00 lempiras el quintal a nivel de finca (1,100.00 lempiras la Tm), para el año de 1999 el precio bajo a 47.50 lempiras por quintal (950 la TM) y, para este año, el precio de este se encuentra a 42.50 lempiras por quintal, que equivale a 850 la TM. El siguiente gráfico N° 12 presenta los cambios en los precios desde el año 1990 hasta el 2000:

Gráfico N° 12



Fuente: Ing. Rafael Guillén

Como se puede observar en el gráfico, los precios en los últimos cuatro años han disminuido de 59.00 lempiras por quintal para el año de 1997, a 42.50 lempiras para el presente año. El precio en el mercado internacional de aceite crudo para el presente año es de \$380.00 por Tm. Este precio es regulado por los productores de aceite crudo en Malasia e Indonesia, ya que éstos son los países con mayor producción de este aceite. Estos precios son presentados a nivel internacional por la organización Oil World Co., que se encarga de recopilar información acerca de los cambios diarios del aceite crudo a nivel mundial, y darlos a conocer a través de su pagina web en Internet.

### B3. Precios de los derivados de palma africana

No obstante que para 1999 los productores independientes presentaron una solicitud para incrementar los precios, la empresa hondureña de Palma Africana Hondupalma y el Gobierno de Honduras, a través de la Secretaría de Industria y Comercio, considerando la difícil situación del país, acordaron no incrementar durante el año de 1999 los precios de los productos derivados de la palma africana como el aceite, la manteca y la margarina.

#### **B4. Mercado Interno**

Dentro del mercado interno los precios fluctúan alrededor de 850.00 lempiras por tonelada.

El sistema de comercialización que se utiliza es:

Productor – Fábrica de aceite

Crudo – Refinadoras – Producto terminado – Distribuidores – Consumidor.

La comercialización de la palma africana es realizada por fábricas de aceite, y en ellas se extrae el aceite que luego es transportado a las refinadoras para elaborar el producto final. Este producto se vendió a compañías tales como La Blanquita, Numar de Honduras, IHNALSA, Químicas Dinant y otras. Estas últimas tienen su red de distribuidores a nivel nacional.

#### **B5. Mercado externo**

Dentro del mercado externo, de los tres productos derivados de la fruta fresca, el aceite crudo es el producto utilizado para exportación. el cual es exportado se exporta en pipas, (camiones cisterna) principalmente hacia El Salvador, México y Nicaragua.

#### **B6. Problemática del sector de palma africana**

En marzo de este año 2000, los pequeños y medianos productores así como los extractores de aceite de palma africana, remitieron una carta al ciudadano Presidente de la República de Honduras, Carlos Flores Facussé, en la que le exponen la problemática y las posibles soluciones del sector de esta industria, dentro de los puntos se enumeran los siguientes:

- **Ingreso de una Nueva Empresa.**

En junio del 2000 ingresó en el mercado nacional una empresa de productos terminados de palma africana, argumentando que el ingreso de esta nueva empresa ha provocando una guerra de precios, conllevando una alza desmedida en el costo de la fruta fresca.

- **huracán Mitch**

Los daños causados por el huracán han obligado a realizar fuertes inversiones en la reactivación de las plantaciones de palma y en infraestructura (puentes, caminos, drenajes, limpieza, etc.). Lo anterior ha imposibilitado honrar los pagos de créditos obtenidos anteriormente.

- **Precios internacionales**

La caída de los precios internacionales ha tenido graves consecuencias a los extractores

de aceite, ya que se les ha imposibilitado exportar, por razones de precios bajos, y de hacerlo, se incrementarían la pérdida actual de US\$ 70.00 por Tm. Como recordatorio, en 1998 el precio del aceite crudo era de US\$650/Tm y actualmente oscila entre US\$290.00 y US\$320/Tm.

- **Productividad agrícola**

La disminución en la productividad agrícola es del orden del 35 al 40% por TM/Ha, motivado por los fuertes vientos que minimizaron la inflorescencia y la eliminación de palmas como consecuencia del huracán.

## **B7. Alternativas Propuestas**

- **Aranceles**

Aplicar un arancel a las importaciones de aceite y mantecas comestibles, entre un 30 y 40%.

- **Incentivos**

Otorgar un incentivo temporal al exportador de aceite de por lo menos US\$70.0 por tonelada métrica.

- **Márgenes de contribución**

Buscar un mecanismo para distribuir equitativamente los márgenes de ganancia que recibe el refinador. La propuesta es la siguiente:

- ... Que el refinador pague al extractor de aceite el 70% del precio de venta que paga el consumidor por el aceite crudo.
- ... Que el extractor pague al productor de la fruta el 12% del precio del aceite crudo recibido del refinador.

De no llegar a ningún acuerdo con esta propuesta, instruir a la Secretaría de Industria y Comercio y a la Fiscalía del Consumidor a fin de que se haga una rebaja de al menos 50% del precio actual, en los precios de aceites y grasas al consumidor final.

- **Políticas**

No utilizar recursos vía Fonaprovi o BCIE para financiar la adquisición de nuevas plantas extractoras durante los próximos tres años.

- **Recursos**

Que la actividad palmícola sea incluida en el acuerdo logrado con el sector productivo agrícola el 2 de marzo del 2000, con la variante siguiente: El monto máximo a financiar

asi como el capital fresco sea de 10 millones de lempiras con una tasa entre el 15 y 18% y para los créditos en dólares tener un techo máximo de US\$ 600 mil con una tasa entre el 8 y 10% con un período de gracia de cuatro años y seis años para el pago de capital.

## SECCIÓN VIII: SITUACIÓN DEL MELÓN Y LA SANDÍA ANTES Y DESPUÉS DEL FENÓMENO NATURAL MITCH

---

### A. Situación antes del Mitch

El melón y sandía han sido cosechados en Honduras desde hace varios años, sin embargo, su destino comercial era para el consumo interno. Fue hasta 1961 en que surgió la idea de cultivar estos productos para la exportación. Esta idea empezó a hacerse realidad durante el ciclo agrícola de 1975-1976 época en que se suscribió un convenio para realizar exportaciones hacia los Estados Unidos de América, entre los productores de estos rubros con la Secretaría de Recursos Naturales (hoy Secretaría de Agricultura y Ganadería), Instituto Nacional Agrario y BANAFON (hoy BANADESA). Con este incentivo, los productores, en 1982, lograron exportar 75 mil cajas de melón y de sandía hacia el mercado de Estados Unidos de América. En 1983 las exportaciones habían alcanzado la cifra de 85 mil cajas y el área sembrada era mayor a las 6 mil hectáreas, con una producción de 95.5 miles de toneladas métricas.

Según declaraciones vertidas en los diferentes rotativos del país Medardo Galindo, Gerente General de la Federación de Exportadores de Honduras, manifestó que antes del Mitch, Honduras exportaba a los mercados de Estados Unidos alrededor de 13 millones de cajas que dejaban al fisco nacional cerca de 50 millones de dólares. Además, se pagaba en salarios unos 10 millones de lempiras y, en jornadas extras, unos 50 millones de lempiras en beneficio de más de 5,000 empleados permanentes. Por su parte, Mauro Suazo, Presidente de la Asociación de Meloneros de Honduras, afirma que antes del Mitch se tenía planificado ampliar la producción al incrementar la superficie de siembra en unas 15,000 manzanas adicionales en la zona sur del país (Choluteca y Valle) con el objetivo principal de buscar nuevos mercados para esta fruta. Sin embargo, manifestó que, con la presencia de este desastre natural, se perdieron 1,500 manzanas de tierra sembradas que quedaron destruidas casi en su totalidad y, además tenían preparadas otras 4,000 manzanas de tierra que finalizaron sepultadas por la arena y el lodo, dejándolas inservibles para los fines agrícolas. Entre otros datos, apuntó que sufrieron daños severos en las bodegas de almacenamiento donde se encontraban almacenados gran cantidad de insumos.

En resumen, la Asociación de Meloneros de Honduras afirma que las pérdidas ocasionadas por el Mitch, son las siguientes:

**Cuadro N° 30**

<i>Panorama antes de Mitch</i>	
Area sembrada antes del Mitch	5,000,000 de manzanas
Exportación	13,000,000 de cajas
Salarios	10,000,000 de dólares
Empleos permanentes	5,000
Divisas netas	50,000,000 de dólares

**Fuente: Asociación de Meloneros**

**Cuadro N° 31.**

<i>Daños a la industria del melón</i>	
Total área sembrada	1,500 manzanas
Insumos en existencias	8,000,000 de lempiras
Áreas listas para siembra	4,000 manzanas
Pérdidas directas	13,000,000 de lempiras
Pérdidas en Ventas	7,000,000 de lempiras

Durante los años de 1990 a 1994, las exportaciones de melón pasaron a ocupar el segundo lugar de exportaciones no tradicionales de Honduras. Se estima que durante esos años este cultivo generó aproximadamente US\$ 73 millones y se exportaron aproximadamente 23 millones de cajas, aportando a la economía, en términos de valor agregado en 1990 7 millones de lempiras y en 1994, 37 millones.

Es importante manifestar que, al analizar el período de 1995 a 1998, las exportaciones de melón y de sandía (especialmente melón) se incrementaron de tal manera que durante ese período se exportaron como promedio 9.23 millones de cajas de 40 libras de melones que generaron ingresos por 1,839.3 millones de lempiras.

En vista del auge retomado por estos cultivos, los comercializadores se lanzaron a la búsqueda de nuevos mercados en el resto del mundo. Como resultado de esta búsqueda, para el período de 1997 a 1998 se logró efectuar exportaciones a la Comunidad Europea y se introdujo esta fruta en el mercado de Hong Kong.

Este auge se debió especialmente a los incentivos otorgados por el Estado a partir de 1983, mediante la emisión de la “Ley de Fomento a las Exportaciones no Tradicionales” y posteriormente en 1994, con la creación del Régimen de Exportaciones Temporales (RIT), mecanismo que otorga a los exportadores de productos no tradicionales las facilidades fiscales de importar materia prima, maquinaria, equipo y herramientas utilizadas para ensamblar, transformar, modificar o producir productos exportables a países no centroamericanos.

**Cuadro N° 32**  
**Distribución geográfica de la producción de sandía 1996-1997**

<b>Zonas</b>	<b>Área cosechada</b>	<b>Producción</b>
Sur	2,816.40	123,951.70
Centro Occidental	44.80	1,472.70
Norte	127.70	1,933.60
Litoral Atlántico	353.60	8,850.50
Nor Oriental	70.30	1,302.80
Centro Oriental	199.20	8,454.30
Occidental	64.30	747.40

<b>Total Nacional</b>	<b>3,676.30</b>	<b>146,713.00</b>
-----------------------	-----------------	-------------------

Fuente: Compendio Estadístico SAG/UPEG

Tal como se aprecia en el cuadro N° 23 la distribución geográfica del cultivo de la sandía está dividida de la manera siguiente: la mayor producción se realiza en la zona sur del país especialmente en los departamentos de Choluteca y Valle, sin embargo, existen áreas de este cultivo, en menor escala, en casi todo el territorio nacional

## B. Situación después del Mitch

Los sectores productivos del país se vieron afectados por las lluvias e inundaciones originadas por el Mitch al inundarse la infraestructura e interrumpirse o perderse la producción y las existencias. Igualmente se encareció el costo de las materias primas para el procesamiento de los productos terminados al dificultarse el transporte. La fuerza devastadora de este fenómeno destruyó gran parte de la infraestructura vial en perjuicio de la producción agrícola. El daño sufrido en el suelo fértil representa casi la tercera parte del daño directo registrado en la agricultura.

### B1. El melón

Según datos de la CEPAL el daño directo en la inversión perdida fue de 32 millones de lempiras. En cambio, el daño indirecto se refleja en una disminución de las exportaciones, distribuida parte en 1998 y parte en 1999. Sin embargo, la actividad productiva se empezó a reactivar rápidamente para recuperar el mercado, programándose 7,000 hectáreas, es decir, un área inferior a la prevista originalmente. Entre otras causas cabe citar la pérdida total de suelos fértiles que se registró en algunas fincas de la zonas, que quedaron cubiertas por una gran cantidad de arena y piedras que arrastró el río y que se incluyen en la pérdida de activos en la agricultura, así como las fuetes inversiones que tendrán que hacerse para recuperar parte de las áreas afectadas. Además, la infraestructura fue seriamente dañada con más de 50 contenedores y transporte refrigerado destruidos.

No obstante, los daños ocasionados por el huracán Mitch, los productores de melón tienen la perspectiva de incrementar o alcanzar los mismos niveles de producción de 1997, cuando se exportaron 35.3 millones de dólares (datos de la Secretaría de Agricultura y Ganadería) y para alcanzar este objetivo han diseñado una estrategia tendente a mejorar los rendimientos por superficie, aunque reconocen que dependen en gran medida de las situaciones climatológicas que se presenten durante el ciclo de producción.

#### B1a. Producción, superficie y rendimientos

Honduras es un país privilegiado para la producción de melón, este rubro se está tratando de mantener a flote, pese a las pérdidas en la producción ocasionadas por el huracán. Los empresarios de la industria del melón, para el ciclo 1998-1999, se propusieron recuperar el 50% de la producción anterior que era de 12 millones de cajas en un área de 16 mil manzanas. La producción del melón se concentra en la zona sur del país, debido al clima tropical que presenta esa zona y que es propicio para el cultivo de esa fruta. A pesar de que la producción de este rubro es dominada por siete grandes empresas, el rendimiento promedio anual continúa siendo de un

60% del potencial establecido por otros países. Las expectativas que se tienen en este rubro son, hasta cierto punto, optimistas, ya que se considera que los precios no serán obstáculos para ello, manteniendo la teoría de que los precios no sean inferiores a los US\$8.00 por caja de melón exportado. Los incrementos en la producción se deben al aumento de la demanda externa y a la implementación de esquemas innovadores, como es el caso de compartir el proceso de producción y las utilidades con las comunidades productoras.

### **B1b. Distribución geográfica**

El cultivo del melón se concentra en la región sur del país, específicamente en el departamento de Choluteca. Para 1998 se tenía programada la siembra de 12,000 hectáreas para aprovechar la oportunidad de los meses de invierno. Al producirse el fenómeno, se tenían sembradas o ya preparadas para siembra 4,000 hectáreas, de las cuales se perdieron más del 80%.

**Generación de empleos:** aunque en la producción de melón se emplean sistemas de riego altamente modernos y técnicas nuevas de producción, la actividad melonera genera empleo en la época de producción a una 5,000 personas permanentes y otros 5,000 empleos temporales en unas 14,000 manzanas de tierra distribuidas principalmente en el departamento de Choluteca.

**Épocas de cultivo:** es el primer ciclo de la temporada se cultivan aproximadamente unas 6,000 manzanas, se inicia su proceso en los primeros días de septiembre y la recolección se realiza entre noviembre y diciembre; el segundo ciclo se inicia a principios de enero y su cosecha se realiza entre marzo y abril.

### **B1c. Precios internacionales**

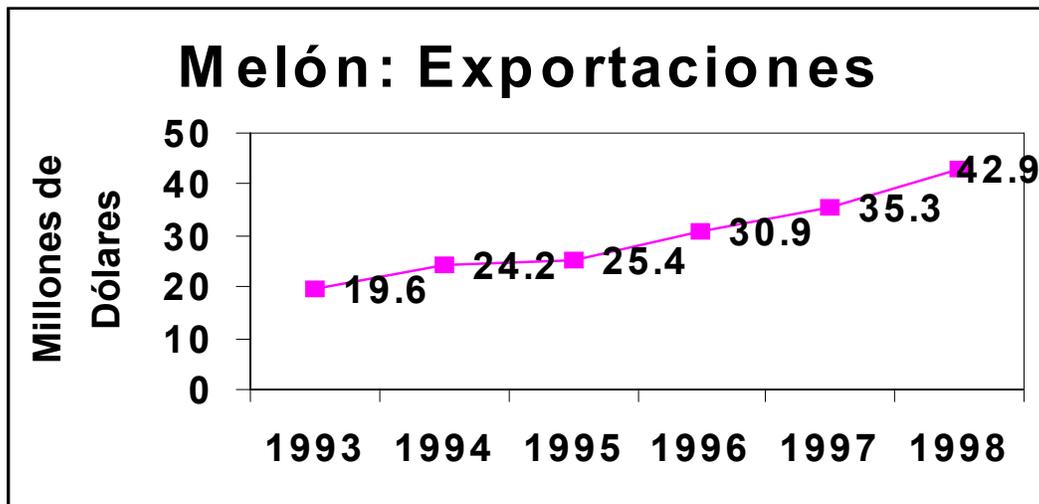
En vista de que Estados Unidos de América es el principal mercado de exportación de Centroamérica y el Caribe. Este mercado ha presentado una serie de dificultades en la comercialización de este producto, debido a que las empresas dedicadas a la reventa, como las grandes cadenas de supermercados, se han puesto de acuerdo para reducir el volumen de las exportaciones hondureñas, esta situación ha ocasionado que los precios internacionales hayan disminuido en el mercado mundial. Por tal razón, los meloneros hondureños se han visto forzados a buscar nuevos mercados, como Holanda, Francia e Italia, interesado en negociar mayores volúmenes de cajas de melón. También se busca introducir este producto en mercados asiáticos, especialmente Japón, donde los precios del melón son altos (en Japón en melón vale US\$50.00) relativo a lo que valen dos cajas de melones en otros países. Sin embargo, el problema para la exportación hacia esos países es el alto costo del transporte, por lo que se busca la alternativa de firmar contratos preferenciales con las navieras a fin de no perder la oportunidad de exportar hacia esas latitudes, y de esta manera solventar la crítica situación presentada por los empresarios norteamericanos.

También son conscientes para iniciar exportaciones hacia países europeos o asiáticos, necesitan realizar grandes inversiones en la industria melonera reparando la infraestructura dañada por el Mitch, mejorando los procedimientos tecnológicos de producción actuales y ampliando la capacidad instalada actual en un 40%. Para un proyecto de esta naturaleza, Mauro Suazo manifestó que se necesitan alrededor de unos 35 millones de dólares, cantidad que las siete grandes empresas no poseen, pero sí tienen la opción de obtenerlos de organismos de

financiamiento internacional. Las exportaciones de melón se destinan especialmente a Estados Unidos de América, Europa y Centroamérica. En el gráfico N° 7 se representa la oferta exportable de melón durante los años de 1993-1998 según el país de destino. Honduras contribuye con un 11% de las exportaciones mundiales, porcentaje que podría incrementarse si se implementaran las medidas siguientes:

- ... Reducir las pérdidas en la recolección de la fruta.
- ... Reducir las pérdidas en el empaclado y en el transporte.

Gráfico N° 7



Fuente: Indicadores Básicos, El Zamorano y SAG/UPEG

Como es fácil de apreciar, en el gráfico N° 7 de 1993 a 1998 las exportaciones de melón se habían incrementado considerablemente al pasar de 19.6 millones de dólares en 1993 hasta alcanzar 35.3 millones en 1997, los datos para 1998 son pronósticos que se manejaban antes del Mitch.

## B2. La sandía

La producción de sandía durante los últimos años antes del Mitch mostraba un crecimiento constante, tal como puede apreciarse en el Anexo adjunto. Sin embargo, es importante aclarar que la producción para los años de 1998 y 1999 son proyecciones efectuadas por la Secretaría de Agricultura y Ganadería.

Cuadro N° 33

Año	Producción de Sandía/TM
1995	10,610
1996	11,234
1997	11,859
1998	12,000
1999	12,593

Fuente: SAG/UPEG

### **B2a. Comercialización interna de la sandía**

Para realizar la comercialización interna de la sandía, no se requiere de ningún sistema de enfriamiento, ni de altas técnicas de almacenamiento, ya que la sandía tiene dura de dos a tres semanas sin ningún tipo de refrigeración lo que es un tiempo suficiente y necesario para comercializarla a nivel nacional.

Dentro del comercio interno, existen tres canales de distribución que los productores de sandía utilizan para hacer llegar la sandía al consumidor final:

1. **Productor - Consumidor final:** en esta forma de distribución, el mismo productor de sandía se encarga de vender su fruta.
2. **Productor – Intermediario - Consumidor final:** en este canal de distribución el productor vende su cosecha a través de un intermediario y éste la vende al consumidor final.
3. **Productor – Intermediario – Detallista - Consumidor Final:** aquí el proceso se alarga un poco, ya que el productor vende su cosecha a un intermediario, éste se la vende al detallista hasta llegar al consumidor final.

### **B2b. Precios promedios nacionales**

El movimiento de los precios promedios nacionales corresponden a la sandía tipo Mickey Lee, en vista de que este tipo de sandía es la de mayor producción nacional y, en consecuencia la de mayor comercialización en el país. El comportamiento de estos precios es bastante irregular, con una oscilación promedio entre 1,000 a 1,500 lempiras por cada 700 libras comercializadas, el precio máximo alcanzado fue de 2,000 lempiras en el mes de octubre de 1999.

### **B2c. Exportaciones de sandía**

De acuerdo con la información obtenida en la Secretaría de Agricultura y Ganadería los productores iniciaron sus operaciones de exportación en el año de 1993. En ese año las toneladas métricas exportadas fueron más de 34 mil, reduciendo sustancialmente esta cantidad en los años siguientes, así, para 1996, la cantidad de toneladas métricas fue de 14.1 mil.

**ANEXO I: HONDURAS: Serie histórica de Producción, Superficie y Rendimiento de Granos Básicos**

Cuadro N° 34							MAIZ	
Años	Producción Quintales	Superficie Manzanas	Rendimiento QQ/Mz	Importaciones Quintales	En Miles de LPS.	Exportaciones Quintales	En Miles de LPS.	
1994-1995	11,808,780	558,210	21.2	750,922.91	39,166.30	6,064.92	286.60	
1995-1996	14,470,890	581,330	24.9	383,229.44	88,466.90	19.84	6.30	
1996-1997	11,918,534	581,827	20.5	958,311.70	109,600.60	159,010.57	54,387.20	
1997-1998	12,685,020	555,431	22.8	2,558,787.91	329,870.60	15,957.05	2,523.40	
1998-1999	10,506,234	557,458	18.8	1,911,319.09	161,187.50	178,320.85	33,254.50	
1999-2000	10,629,915	529,554	20.1					

Cuadro N° 35							FRIJOL	
Años	Producción Quintales	Superficie Manzanas	Rendimiento QQ/Mz	Importaciones Quintales	En Miles de LPS.	Exportaciones Quintales	En Miles de LPS.	
1994-1995	1,607,340	167,970	9.60	1,355.84	353.90	4,409.24	141.00	
1995-1996	1,210,650	118,980	10.20	2,455.95	205.20	9,942.85	1,837.70	
1996-1997	1,386,894	139,472	9.90	123,059.80	41,536.20	29,334.70	15,566.20	
1997-1998	2,079,067	206,120	10.10	23,159.55	5,724.20	10,579.98	4,947.20	
1998-1999	1,175,373	159,654	7.40	48,314.29	17,267.80	56,903.50	29,088.10	
1999-2000	1,261,300	157,419	8.00					

Cuadro N° 36							ARROZ	
Años	Producción Quintales	Superficie Manzanas	Rendimiento QQ/Mz	Importaciones Quintales	En Miles de LPS.	Exportaciones Quintales	En Miles de LPS.	
1994-1995	611,690	17,090	35.80	208,638.81	45,872.50			
1995-1996	882,950	21,440	41.20	464,295.60	73,081.40	500.45	19.70	
1996-1997	792,219	23,234	34.10	1,046,756.73	229,032.60	9,083.04	4,819.90	
1997-1998	790,950	23,215	34.10	1,277,962.05	367,599.90	925.94	13.00	
1998-1999	273,810	8,145	33.60	1,568,251.25	297,710.30	1,552.05	868.30	
1999-2000	193,487	5,194	37.30					

**Fuente:** Compendio Estadístico Agropecuario SAG

**Cuadro N° 37 MAÍZ BLANCO: LPS/CARGA DE 200 LIBRAS (Mercado de Tegucigalpa)**

FECHA	1998 Promedio		FECHA	1999 Promedio		FECHA	2000 Promedio	
12-Ene-98	217.50		04-Ene-99	212.50		03-Ene-00	200.00	
19-Ene-98	220.00		11-Ene-99	212.50		10-Ene-00	200.00	
26-Ene-98	212.50	216.67	18-Ene-99	215.00		17-Ene-00	220.00	
02-Feb-98	210.00		25-Ene-99	210.00	212.50	24-Ene-00	206.00	
09-Feb-98	211.50		01-Feb-99	202.50		31-Ene-00	216.00	208.40
16-Feb-98	210.00		08-Feb-99	202.50		07-Feb-00	272.50	
23-Feb-98	212.50	211.00	15-Feb-99	197.50		14-Feb-00	235.00	
02-Mar-98	224.00		22-Feb-99	202.50	201.25	21-Feb-00	275.00	
09-Mar-98	235.00		01-Mar-99	200.00		28-Feb-00	275.00	264.38
16-Mar-98	240.00		08-Mar-99	197.50				
23-Mar-98	245.00		15-Mar-99	197.50				
30-Mar-98	252.50	239.30	22-Mar-99	207.50	200.63			
06-Abr-98	265.00		05-Abr-99	240.00				
13-Abr-98	267.50		12-Abr-99	247.50				
20-Abr-98	267.50		19-Abr-99	242.50				
27-Abr-98	265.00	266.25	26-Abr-99	240.00	242.50			
04-May-98	266.50		03-May-99	240.00				
11-May-98	267.50		10-May-99	240.00				
18-May-98	264.00		17-May-99	245.00				
25-May-98	267.50	266.38	24-May-99	250.00				
01-Jun-98	277.00		31-May-99	247.50	244.50			
08-Jun-98	280.00		07-Jun-99	255.00				
15-Jun-98	282.50		14-Jun-99	255.00				
22-Jun-98	290.00		21-Jun-99	252.50				
29-Jun-98	293.00	284.50	28-Jun-99	255.00	254.38			
06-Jul-98	295.00		05-Jul-99	272.50				
13-Jul-98	300.00		12-Jul-99	282.50				
20-Jul-98	300.00		19-Jul-99	290.00				
27-Jul-98	300.00	298.75	26-Jul-99	240.00	271.25			
03-Ago-98	290.00		02-Ago-99	290.00				
10-Ago-98	290.00		09-Ago-99	290.00				
17-Ago-98	295.00		16-Ago-99	290.00				
24-Ago-98	290.00		23-Ago-99	290.00				
31-Ago-98	285.00	290.00	30-Ago-99	290.00	290.00			
07-Sep-98	282.50		06-Sep-99	292.50				
14-Sep-98	260.00		13-Sep-99	272.50				
21-Sep-98	255.00		20-Sep-99	275.00				
28-Sep-98	245.00	260.63	27-Sep-99	270.00	277.50			
05-Oct-98	220.00		04-Oct-99	255.00				
12-Oct-98	217.50		11-Oct-99	240.00				
19-Oct-98	210.00		18-Oct-99	235.00				
26-Oct-98	202.50	212.50	25-Oct-99	225.00	238.75			
02-Nov-98	250.00		01-Nov-99	217.50				
09-Nov-98	260.00		08-Nov-99	210.00				
16-Nov-98	252.50		15-Nov-99	205.00				
23-Nov-98	235.00		22-Nov-99	200.00				
30-Nov-98	232.50	246.00	29-Nov-99	190.00	204.50			
07-Dic-98	215.00		06-Dic-99	195.00				
14-Dic-98	210.00		13-Dic-99	190.00				
21-Dic-98	205.00		20-Dic-99	187.50				
28-Dic-98	210.00	210.00	27-Dic-99	190.00	190.63			

**Fuente:** Elaborado con base en los datos proporcionados por el SIMPAH

**MAÍZ BLANCO**  
**LPS/CARGA DE 200 LIBRAS**  
**Mercado de Tegucigalpa**  
**Cuadro N° 38**

<b>MESES</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Enero	216.67	212.50	208.40
Febrero	211.00	201.25	264.38
Marzo	239.30	200.63	
Abril	266.25	242.50	
Mayo	266.38	244.50	
Junio	284.50	254.38	
Julio	298.75	271.25	
Agosto	290.00	290.00	
Septiembre	260.63	277.50	
Octubre	212.50	238.75	
Noviembre	246.00	204.50	
Diciembre	210.00	190.63	
<b>Fuente:</b> Elaborado con datos del SIMPAH			

**HONDURAS: Aranceles aplicados a las Importaciones  
de maíz con base en el sistema de Banda de Precios 1995-1998**

	Quincena	D.A.I. % sobre valor C.I.F.			
		1995	1996	1997	1998
Enero	01-01 al 15-01	30.8	5.0	21.5	20.5
	16-01 al 31-01	25.0	5.0	21.5	20.5
Febrero	01-02 al 15-02	25.0	15.0	21.5	20.5
	16-02 al 28-02	23.0	15.0	21.5	20.5
Marzo	01-03 al 15-03	23.0	15.0	21.5	20.5
	16-03 al 30-03	23.0	15.0	18.9	20.5
Abril	01-04 al 15-04	23.0	15.0	18.9	20.5
	16-04 al 30-04	23.0	15.0	14.3	20.5
Mayo	01-05 al 15-05	23.0	15.0	14.3	20.5
	16-05 al 31-05	23.0	5.0	15.6	21.7
Junio	01-06 al 15-06	23.0	5.0	15.6	21.2
	16-06 al 30-06	23.0	5.0	20.5	22.1
Julio	01-07 al 15-07	23.0	5.0	20.5	22.1
	16-07 al 31-07	18.7	5.0	20.5	24.0
Agosto	01-08 al 15-08	18.7	5.0	20.5	24.0
	16-08 al 31-08	13.3	5.0	20.5	26.9
Septiembre	01-09 al 15-09	13.3	15.0	22.6	26.9
	16-09 al 30-09	14.0	15.0	22.6	41.1
Octubre	01-10 al 15-10	14.0	20.0	20.5	41.1
	16-10 al 31-10	10.4	20.0	20.5	45.0
Noviembre	01-11 al 15-11	10.4	20.0	20.5	45.0
	16-11 al 30-11	5.0	20.0	20.5	33.0
Diciembre	01-12 al 15-12	5.0	20.0	20.5	33.0
	16-12 al 31-12	5.0	21.5	20.5	30.8
Promedio anual simple:		<b>18.3</b>	<b>12.6</b>	<b>19.8</b>	<b>26.8</b>
Promedio simple del período:			<b>19.4</b>		

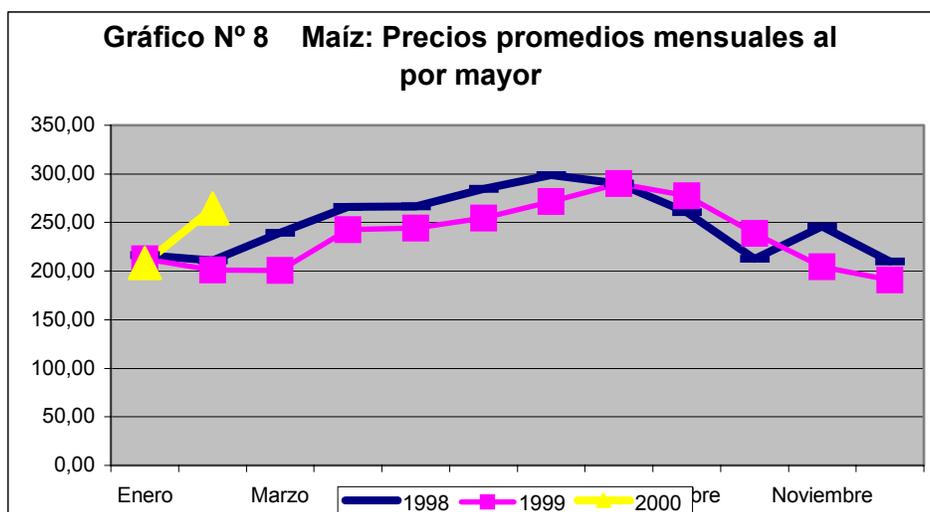
Fuente: Teresa/upsa/notastec/prombdp

Cuadro N° 39 HONDURAS: IMPORTACIONES DE FRIJOLES, MAIZ Y ARROZ (PERÍODO: 1997 - NOVIEMBRE 1999 Valores en Kilos y U.S.\$)

SAC	DESCRIPCION	1997		1998		1999	
		Kilos	Valor	Kilos	Valor	Kilos	Valor
07133200	<b>Frijoles Adzuki rojos pequeños</b>						
	Costa Rica	27,707.0	40,909.00				
	El Salvador	67,143.0	296,608.00			298,181.0	19,750.00
	Nicaragua	129,476.0	153,986.00				
	Estados Unidos	147.0	173.00	1,069,725.0	1,588,410.00	851.0	708.00
	Japón			47,288.0	100,400.00		
	<b>TOTAL</b>	<b>224,473.0</b>	<b>491,676.00</b>	<b>1,117,013.0</b>	<b>1,688,810.00</b>	<b>539,992.00</b>	<b>111,083.00</b>
10059020	<b>Maíz amarillo</b>						
	Guatemala	13,800.0	4,014.00				
	Nicaragua	22,722.0	4,460.00				
	Estados Unidos	40,242,752.0	7,456,648.00	74,294,500.0	9,108,340.00	87,248,814.0	10,213,830.00
	México			4,830.0	1,338.00		
	El Salvador			22,900.0	3,325.00	2,438.0	371.00
	<b>TOTAL</b>	<b>40,279,274.0</b>	<b>7,465,122.00</b>	<b>74,322,230.0</b>	<b>9,113,003.00</b>	<b>92,451,252.0</b>	<b>10,606,934.00</b>
10059030	<b>Maíz blanco</b>						
	Argentina	2,500,000.0	374,773.00				
	Costa Rica	20,735.0	5,924.00				
	El Salvador	3,578,526.0	967,117.00			530,436.0	72,815.00
	Guatemala	1,308,988.0	380,364.00	20,000.0	24,420.00	29,132.0	24,051.00
	México	9,962,470.0	1,832,163.00				
	<b>TOTAL</b>	<b>39,114,057.0</b>	<b>10,445,552.00</b>	<b>11,022,376.0</b>	<b>1,666,497.00</b>	<b>7,809,590.0</b>	<b>1,154,060.00</b>
10061010	<b>Arroz para siembra</b>						
	Guatemala	3,508.0	4,545.00	37,389.0	82,600.00		
	Estados Unidos			65.0	46.00	1,422,189.0	228,388.00
	<b>TOTAL</b>	<b>3,508.0</b>	<b>4,545.00</b>	<b>37,454.0</b>	<b>82,646.00</b>	<b>1,422,189.0</b>	<b>228,388.00</b>

Cuadro N° 40 PROFUNDIDADES: IMPORTACIONES DE FRIJOLES, MAIZ Y ARROZ (PERÍODO: 1997 – 1999 Valores en Kilos y U.S.\$)

SAC	DESCRIPCION	1997		1998		1999	
		Kilos	Valor	Kilos	Valor	Kilos	Valor
10061090	<b>Otros.(arroces) Granza</b>						
	Costa Rica	3,184.00	20,735.00	0.00	0.00		
	Nicaragua	5,352.00	18,181.00	0.00	0.00		
	Panamá	3,211,392.00	10,670,280.00	62.00	181.00		
	Estados Unidos	6,105,429.00	13,397,407.00	12,675,967.00	48,011,164.00	53,059,525.00	9,969,414.00
	Australia			580,326.00	1,866,080.00		
	Otros.	167,951.00	401,844.00				
	<b>TOTAL</b>	<b>9,493,308.00</b>	<b>24,508,447.00</b>	<b>13,256,355.00</b>	<b>49,877,425.00</b>	<b>53,059,525.00</b>	<b>9,969,414.00</b>
10062000	<b>Arroz descascarillado</b>						
	Nicaragua	72,226.00	132,727.00	0.00	0.00		
	Estados Unidos	911,545.00	2,318,769.00	816,265.00	1,977,006.00	1,856,511.00	708,036.00
	El Salvador			12,816.00	23,000.00		
	Países Bajos			115,500.00	350,000.00		
	<b>TOTAL</b>	<b>983,771.00</b>	<b>2,451,496.00</b>	<b>944,581.00</b>	<b>2,350,006.00</b>	<b>1,856,511.00</b>	<b>708,036.00</b>
10063000	<b>Arroz semiblanqueado, blanqueado, pulido (oro)</b>						
	Belize			210,128.00	694,279.00		
	Costa Rica	38,300.00	103,675.00	34,396.00	63,516.00		
	Guatemala	203,971.00	278,599.00	231,320.00	320,544.00	223,608.00	160,506.00
	Nicaragua	2,778.00	4,545.00				
	España	1,097,816.00	2,297.00	137,931.00	94,815.00	822,937.00	706,535.00
	Estados Unidos	16,350,517.00	30,288,405.00	62,791.00	208,465.00	17,174,141.00	7,292,554.00
	Italia			116,681.00	259,097.00	71.00	47.00
	Reino Unido			62,791.00	208,465.00		
	Argentina					1,177,447.00	414,416.00
	Canadá					137.00	38.00
	Colombia					3,933,067.00	2,045,243.00
	<b>TOTAL</b>	<b>17,693,382.00</b>	<b>30,677,521.00</b>	<b>856,038.00</b>	<b>1,849,181.00</b>	<b>23,331,408.00</b>	<b>10,619,339.00</b>
10064000	<b>Arroz partido.</b>						
	Costa Rica	28,297.00	124,430.00			742,800.00	67,796.00
	Nicaragua	14,826.00	98,543.00	3,066.00	22,727.00		
	Estados Unidos	8,579.00	319.00	9,478.00	4,434.00	206,191.00	30,980.00
	El Salvador			12,000.00	46,000.00	46,000.00	12,000.00
	<b>TOTAL</b>	<b>51,702.00</b>	<b>223,292.00</b>	<b>24,544.00</b>	<b>73,161.00</b>	<b>994,991.00</b>	<b>110,776.00</b>



**ARROZ CLASIFICADO LPS/QUINTAL DE 100 LIBRAS**  
Cuadro N° 41

FECHA	Promedio		FECHA	Promedio		FECHA	Promedio	
12-Ene-98	375.00		04-Ene-99	410.00		03-Ene-00	370.00	
19-Ene-98	375.00		11-Ene-99	405.00		10-Ene-00	370.00	
26-Ene-98	387.50	379.17	18-Ene-99	405.00		17-Ene-00	375.00	
02-Feb-98	390.00		25-Ene-99	405.00	406.25	24-Ene-00	370.00	
09-Feb-98	390.00		01-Feb-99	410.00		31-Ene-00	365.00	370.00
16-Feb-98	390.00		08-Feb-99	410.00		07-Feb-00	370.00	
23-Feb-98	395.00	391.25	15-Feb-99	405.00		14-Feb-00	367.50	
02-Mar-98	395.00		22-Feb-99	405.00	407.50	21-Feb-00	367.50	
09-Mar-98	395.00		01-Mar-99	405.00		28-Feb-00	372.50	369.38
16-Mar-98	405.00		08-Mar-99	400.00				
23-Mar-98	410.00		15-Mar-99	402.50				
30-Mar-98	405.00	402.00	22-Mar-99	395.00	400.63			
06-Abr-98	405.00		05-Abr-99	397.50				
13-Abr-98	410.00		12-Abr-99	400.00				
20-Abr-98	405.00		19-Abr-99	395.00				
27-Abr-98	407.50	406.88	26-Abr-99	400.00	398.13			
04-May-98	405.00		03-May-99	390.00				
11-May-98	407.50		10-May-99	392.50				
18-May-98	360.00		17-May-99	390.00				
25-May-98	405.00	394.38	24-May-99	390.00				
01-Jun-98	400.00		31-May-99	387.50	390.00			
08-Jun-98	405.00		07-Jun-99	390.00				
15-Jun-98	405.00		14-Jun-99	390.00				
22-Jun-98	405.00		21-Jun-99	390.00				
29-Jun-98	405.00	404.00	28-Jun-99	385.00	388.75			
06-Jul-98	405.00		05-Jul-99	390.00				
13-Jul-98	407.50		12-Jul-99	380.00				
20-Jul-98	405.00		19-Jul-99	380.00				
27-Jul-98	407.50	406.25	26-Jul-99	377.50	381.88			
03-Ago-98	400.00		02-Ago-99	380.00				

FECHA	Promedio		FECHA	Promedio		FECHA	Promedio	
10-Ago-98	407.50		09-Ago-99	377.50				
17-Ago-98	407.50		16-Ago-99	380.00				
24-Ago-98	410.00		23-Ago-99	377.50				
31-Ago-98	410.00	407.00	30-Ago-99	375.00	378.00			
07-Sep-98	415.00		06-Sep-99	380.00				
14-Sep-98	407.50		13-Sep-99	375.00				
21-Sep-98	410.00		20-Sep-99	375.00				
28-Sep-98	407.50	410.00	27-Sep-99	377.50	376.88			
05-Oct-98	410.00		04-Oct-99	377.50				
12-Oct-98	407.50		11-Oct-99	375.00				
19-Oct-98	407.50		18-Oct-99	370.00				
26-Oct-98	405.00	407.50	25-Oct-99	375.00	374.38			
02-Nov-98	425.00		01-Nov-99	375.00				
09-Nov-98	420.00		08-Nov-99	370.00				
16-Nov-98	415.00		15-Nov-99	370.00				
23-Nov-98	412.50		22-Nov-99	370.00				
30-Nov-98	410.00	416.50	29-Nov-99	372.50	371.50			
07-Dic-98	412.50		06-Dic-99	370.00				
14-Dic-98	410.00		13-Dic-99	372.50				
21-Dic-98	407.50		20-Dic-99	377.50				
28-Dic-98	407.50	409.38	27-Dic-99	367.50	371.88			

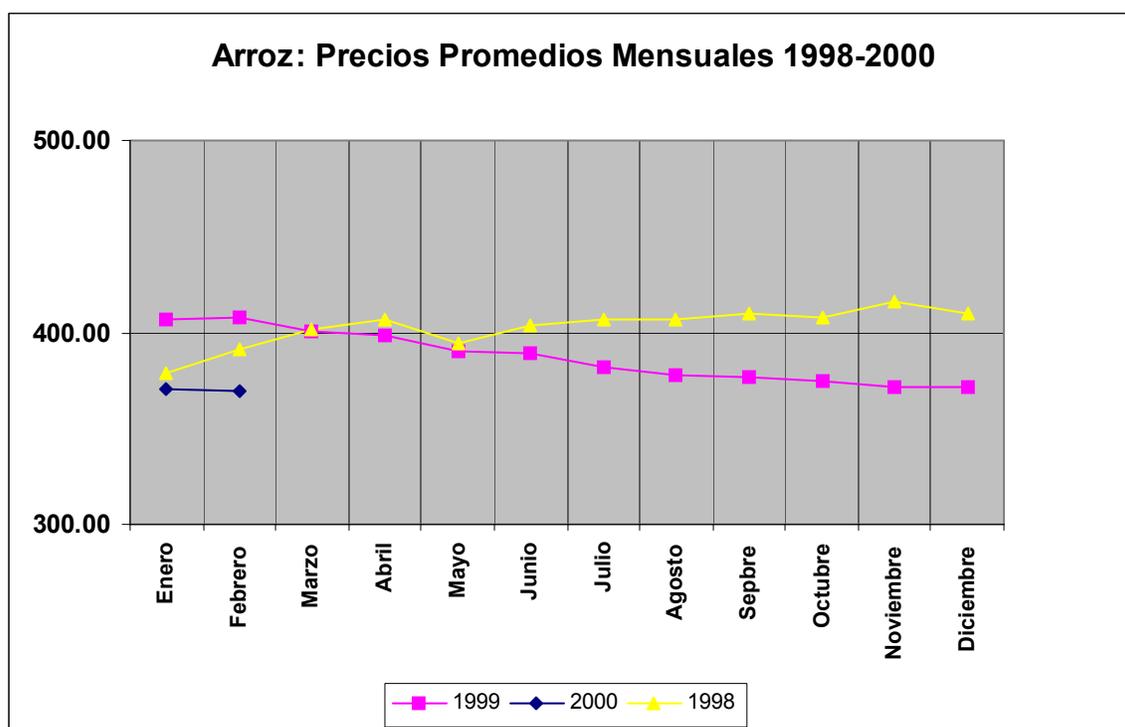
Fuente: SIMPAH

**ARROZ CLASIFICADO**  
**LPS/QUINTAL DE 100 LIBRAS**  
**Cuadro N° 42**

Meses	1998	1999	2000
Enero	379.17	406.25	370.00
Febrero	391.25	407.50	369.38
Marzo	402.00	400.63	
Abril	406.88	398.13	
Mayo	394.38	390.00	
Junio	404.00	388.75	
Julio	406.25	381.88	
Agosto	407.00	378.00	
Septiembre	410.00	376.88	
Octubre	407.50	374.38	
Noviembre	416.50	371.50	
Diciembre	409.38	371.88	

Fuente: SIMPAH

Gráfico N° 9



**Cuadro N° 43**  
**FRIJOL ROJO Precio Alto (LPS/CARGA DE 200 LIBRAS)**

FECHA	Promedio		FECHA	Promedio		FECHA	Promedio	
12-Ene-98	700.00		04-Ene-99	1075.00		03-Ene-00	900.00	
19-Ene-98	725.00		11-Ene-99	1100.00		10-Ene-00	850.00	
26-Ene-98	750.00	725.00	18-Ene-99	1100.00		17-Ene-00	875.00	
02-Feb-98	750.00		25-Ene-99	1025.00	1075.00	24-Ene-00	875.00	
09-Feb-98	725.00		01-Feb-99	1050.00		31-Ene-00	850.00	870.00
16-Feb-98	730.00		08-Feb-99	1040.00		07-Feb-00	850.00	
23-Feb-98	730.00	733.75	15-Feb-99	1040.00		14-Feb-00	840.00	
02-Mar-98	785.00		22-Feb-99	1035.00	1041.25	21-Feb-00	850.00	
09-Mar-98	900.00		01-Mar-99	1000.00		28-Feb-00	850.00	847.50
16-Mar-98	1050.00		08-Mar-99	1015.00				
23-Mar-98	1150.00		15-Mar-99	1015.00				
30-Mar-98	1075.00	992.00	22-Mar-99	1000.00	1007.50			
06-Abr-98	1120.00		05-Abr-99	1050.00				
13-Abr-98	1150.00		12-Abr-99	1050.00				
20-Abr-98	1100.00		19-Abr-99	1025.00				
27-Abr-98	1000.00	1092.50	26-Abr-99	1050.00	1043.75			
04-May-98	1025.00		03-May-99	1150.00				
11-May-98	1025.00		10-May-99	1100.00				
18-May-98	1025.00		17-May-99	1100.00				
25-May-98	1050.00	1031.25	24-May-99	1075.00				
01-Jun-98	1125.00		31-May-99	1175.00	1120.00			
08-Jun-98	1100.00		07-Jun-99	1200.00				
15-Jun-98	1075.00		14-Jun-99	1250.00				

FECHA	Promedio		FECHA	Promedio		FECHA	Promedio	
22-Jun-98	1075.00		21-Jun-99	1375.00				
29-Jun-98	1075.00	1090.00	28-Jun-99	1375.00	1300.00			
06-Jul-98	1025.00		05-Jul-99	1350.00				
13-Jul-98	1040.00		12-Jul-99	1350.00				
20-Jul-98	975.00		19-Jul-99	1325.00				
27-Jul-98	1050.00	1022.50	26-Jul-99	1275.00	1325.00			
03-Ago-98	1005.00		02-Ago-99	1275.00				
10-Ago-98	975.00		09-Ago-99	1100.00				
17-Ago-98	950.00		16-Ago-99	900.00				
24-Ago-98	850.00		23-Ago-99	900.00				
31-Ago-98	800.00	916.00	30-Ago-99	875.00	1010.00			
07-Sep-98	750.00		06-Sep-99	875.00				
14-Sep-98	650.00		13-Sep-99	850.00				
21-Sep-98	650.00		20-Sep-99	875.00				
28-Sep-98	650.00	675.00	27-Sep-99	875.00	868.75			
05-Oct-98	635.00		04-Oct-99	925.00				
12-Oct-98	600.00		11-Oct-99	1000.00				
19-Oct-98	625.00		18-Oct-99	950.00				
26-Oct-98	640.00	625.00	25-Oct-99	950.00	956.25			
02-Nov-98	1070.00		01-Nov-99	950.00				
09-Nov-98	1050.00		08-Nov-99	1000.00				
16-Nov-98	1025.00		15-Nov-99	950.00				
23-Nov-98	1000.00		22-Nov-99	950.00				
30-Nov-98	1050.00	1039.00	29-Nov-99	925.00	955.00			
07-Dic-98	1050.00		06-Dic-99	905.00				
14-Dic-98	1025.00		13-Dic-99	875.00				
21-Dic-98	1025.00		20-Dic-99	900.00				
28-Dic-98	1025.00	1031.25	27-Dic-99	875.00	888.75			

Fuente: Elaborado en base a datos proporcionados por el SIMPAH

### FRIJOL ROJO (LPS/CARGA DE 200 LIBRAS)

Cuadro N° 44

AÑO	1998	1999	2000
Enero	725	1,075	870
Febrero	734	1,041	848
Marzo	992	1,008	
Abril	1,093	1,044	
Mayo	1,031	1,120	
Junio	1,090	1,300	
Julio	1,023	1,325	
Agosto	916	1,010	
Septiembre	675	869	
Octubre	625	956	
Noviembre	1,039	955	
Diciembre	1,031	889	

Fuente: Elaborado con datos del SIMPAH.