

# “PLAN ESTRATÉGICO Y PROGRAMA DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO COMPETITIVO Y SOSTENIBLE DE LA CADENA DE VALOR DE MARAÑÓN EN HONDURAS”



Marzo, 2016

**“PLAN ESTRATÉGICO Y PROGRAMA DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO  
COMPETITIVO Y SOSTENIBLE DE LA CADENA DE VALOR DE MARAÑÓN EN HONDURAS”**

---

## PRESENTACIÓN

1. Este documento integra las necesidades, los esfuerzos y la visión de las distintas organizaciones de productores, procesadores, comercializadores, instituciones (público y privado) y demás actores de la Cadena de MaraÑón, cada una con sus particularidades y complejidades, para convertir el rubro en una actividad económicamente rentable, atractiva y sostenible, que permita mejorar el bienestar de todos los involucrados.
  
2. A partir de los años 70 se han realizado esfuerzos para apoyar el desarrollo de este rubro, generando resultados importantes pero parciales. En consecuencia, y para convertir al rubro de marañón en un motor de desarrollo para la región sur en particular, se requiere ampliar e intensificar el apoyo, la coordinación y la integración de acciones, entre los mismos actores de la Cadena, como entre estos y el Gobierno y la cooperación internacional.
  
3. La Cadena de MaraÑón, en coherencia con el plan de gobierno para el sector agrícola, busca mejorar la competitividad del rubro, para lo cual necesita fortalecer su capacidad para producir, procesar, comercializar y desarrollar una adecuada relación pública-privada, que le permita mejorar su producción, productividad, rentabilidad y sostenibilidad, y de esta manera aprovechar las ventajas comparativas y competitivas del sector marañonero así las oportunidades como los mercados existentes (nacional, regional e internacional).
  
4. La Cadena de MaraÑón consideró oportuno y urgente preparar una propuesta que atienda las prioridades actuales y futuras del rubro dentro de una visión estratégica de cadena, para lo cual elaboró el “Plan Estratégico y Programa de Inversiones para el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena del marañón en Honduras- PEP-MARAÑÓN”.

5. El PEP-MARAÑÓN se constituye en una “hoja de ruta”, que indica las estrategias necesarias para mejorar la competitividad de la cadena, a fin de establecer prioridades, definir acciones, negociar y asignar recursos y tomar decisiones en un periodo de 5 años. La propuesta se estructuró mediante la identificación de proyectos estratégicos (diseñados a nivel de perfil), lo que facilitará la promoción y negociación de recursos con donantes e instituciones financieras.

6. La Cadena se propone intensificar sus esfuerzos para impulsar procesos de innovación y generar mayor dinamismo, necesarios para lograr el desarrollo sostenible del sector marañonero. Igualmente se propone fortalecer sus capacidades para el diseño y gestión de inversiones estratégicas, con visión de mediano y largo plazo, con enfoque territorial de cadena, promoviendo la participación de todos los actores, mecanismos de agregación de valor, tanto para la nuez como como para el faso fruto.

## RESUMEN EJECUTIVO

7. La producción de marañón en Honduras es marginal. A pesar de disponer de áreas con condiciones agro ecológicas adecuadas para su producción, las áreas plantadas a la fecha no superan las 2500 mz con aproximadamente 1,200 productores involucrados. Actualmente el cultivo solamente se planta y se cosecha, y no se le aplica ningún tipo de manejo, por lo que su producción, productividad y rentabilidad es baja.

8. Entre las principales limitantes a la producción de marañón se identifican: plantaciones establecidas con materiales genéticos con limitado potencial productivo y con producción de semilla de baja calidad; inadecuadas prácticas de manejo de las plantaciones; bajo rendimiento y rentabilidad de las plantaciones; plantaciones sembradas a bajas densidades, muy viejas y posiblemente degeneradas genéticamente; reducido volumen de nuez de marañón para procesar; limitada calidad de la nuez procesada; escaso uso y procesamiento del falso fruto; limitado acceso a asistencia técnica, capacitación y tecnología; escaso acceso a fuentes de financiamiento y; poca atención a las plantaciones debido a los bajos rendimiento y a la baja rentabilidad. En cuanto al eslabón de procesamiento, se tienen serias limitantes en los procesos técnicos de transformación por falta de personal capacitado en Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), e insuficiente infraestructura y equipo, lo que reduce, para algunas plantas, la calidad de la nuez procesada. Por su parte, la comercialización nuez de marañón presenta un mercado incipiente e informal, que se aprovecha de la urgente necesidad de recursos por parte de los productores.

9. Las opciones para revertir esta situación son: intensificar la adopción de buenas prácticas agronómicas; incrementar los rendimientos y la escala de producción para poder bajar los costos del productor; mejorar las capacidades para el procesamiento de la nuez y promover otros mecanismos de agregación de valor, así como fortalecer las capacidades organizativas, administrativas, gerenciales y para la comercialización de las empresas de productores y procesadores.

10. El objetivo general del Plan es contribuir al fortalecimiento y desarrollo competitivo del sector marañonero para responder adecuadamente a la demanda del

mercado y a los desafíos de una producción sostenible, con el objeto de mejorar las condiciones de vida de las familias involucradas.

11. El Programa de Inversión tiene por objetivo contribuir a materializar el Plan Estratégico mediante proyectos. Este requirió de un proceso dinámico y participativo iniciado con la identificación de cuatro proyectos formulados a nivel de idea avanzada o perfil, y que forman parte de la cartera de proyectos del Programa de Inversión para la Cadena de Marañón: i) Fortalecimiento de la producción del cultivo de marañón en Honduras; ii) Generación de valor agregado en la Cadena del Marañón; iii) Fortalecimiento Socio Organizativo y de Gestión Agro Empresarial del Sector Marañonero y; vi) Fortalecimiento de las capacidades institucionales para la gestión sostenible de la cadena de marañón. El costo total del Programa de Inversión es de US \$ 14, 219,549.00.

12. El Plan Estratégico y Programa de Inversión beneficiará a todo los actores de los eslabones de la cadena de marañón: productores y sus organizaciones, transportistas, proveedores de servicios de apoyo e insumos, procesadores, comercializadores; funcionarios de las instituciones y entidades vinculadas a la cadena y; consumidores. La cobertura geográfica se concentrara en los departamentos de Choluteca y Valle, así como aquellas áreas con potencial agroecológico del Corredor Seco para la producción de marañón.

13. La ejecución del Plan Estratégico y el Programa de Inversión será responsabilidad de la Cadena de Marañón. En este sentido, se han presupuestado recursos para la gestión del Plan y el Programa durante cinco años, incluyendo recursos para su gestión, además de los recursos para la ejecución de la cartera de proyectos específicos de inversión, que a la fecha está formada por cuatro proyectos diseñados a nivel de perfil.

Tabla de contenido	
<b>PRESENTACIÓN</b> .....	i
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b> .....	iii
<b>PARTE I.</b> .....	1
<b>MARCO DE REFERENCIA</b> .....	1
<b>A. EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DE LA PRODUCCIÓN Y DEL MERCADO DE MARAÑÓN A NIVEL INTERNACIONAL</b> .....	1
El marañón a nivel mundial .....	1
Situación del sector marañonero en Centroamérica .....	2
<b>B. EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DE LA PRODUCCIÓN Y MERCADO DEL MARAÑÓN EN HONDURAS</b> .....	3
<b>C. LAS POLÍTICAS E INSTITUCIONALIDAD NACIONAL DE LA CADENA AGROALIMENTARIA DEL MARAÑÓN</b> .....	11
Institucionalidad pública, privada y académica vinculada a la cadena de marañón .....	12
La cadena de marañón .....	13
Servicios de apoyo a los eslabones de la cadena .....	15
<b>D. ANÁLISIS FODA DE LA CADENA NACIONAL DEL MARAÑÓN</b> .....	16
FODA .....	16
<b>E. INICIATIVAS RELEVANTES PARA EL DESARROLLO DE LA CADENA DE MARAÑÓN EN EJECUCIÓN (2016)</b> .....	19
<b>PARTE II.</b> .....	20
<b>EL PLAN ESTRATEGICO PARA EL DESARROLLO COMPETITIVO Y SUSTENTABLE DE LA CADENA DE MARAÑÓN</b> .....	20
<b>CONCEPTUALIZACIÓN Y VISIÓN ESTRATÉGICA DEL PLAN</b> .....	20
A. Justificación, conceptualización y visión estratégica del plan .....	20
B. Objetivos del Plan Estratégico .....	21
C. Beneficiarios .....	22
D. Cobertura geográfica .....	22
E. Organización para la ejecución y estrategia de intervención .....	23

F.	Costo estimado del plan y programa .....	23
G.	Hoja de Ruta para la ejecución del Plan y Programa de Inversión .....	24
H.	Seguimiento, evaluación y auditoría .....	24
	<b>PARTE III.....</b>	<b>25</b>
	<b>PROGRAMA DE INVERSIONES.....</b>	<b>25</b>
A.	Objetivos del Programa.....	25
B.	La Cartera de proyectos del Programa de Inversiones .....	25
	<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>28</b>
	<b>ANEXOS.....</b>	<b>30</b>
	<b>ANEXO 1. Organizaciones de productores y procesadores de marañón (2014) .....</b>	<b>31</b>
	<b>Anexo 2. Integración de la Federación de Marañoseros del Sur (FEMASUR).....</b>	<b>36</b>
	<b>Anexo 3. Área potencial para la siembra de marañón.....</b>	<b>37</b>
	<b>ANEXO 4. Fortalecimiento de la producción del cultivo de marañón en honduras.....</b>	<b>38</b>
	<b>ANEXO 5. Generación de valor agregado en la cadena del marañón.....</b>	<b>46</b>
	<b>ANEXO 6. Fortalecimiento socio-organizativo y de gestión agro empresarial del sector marañosero .....</b>	<b>54</b>
	<b>ANEXO 7. Fortalecimiento de las capacidades institucionales para la gestión sostenible de la cadena de marañón .....</b>	<b>61</b>



## PARTE I. MARCO DE REFERENCIA

### A. EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DE LA PRODUCCIÓN Y DEL MERCADO DE MARAÑÓN A NIVEL INTERNACIONAL

#### El marañón a nivel mundial

14. El mercado mundial de marañón reporta una producción total de alrededor de 1,000,000 TM de nuez entera. La producción mundial de marañón se ha duplicado durante los últimos 25 años, al mismo tiempo que la demanda se ha incrementado, produciendo como resultado precios relativamente estables. La tasa de crecimiento de las importaciones de nuez de marañón muestra un crecimiento del 11%, mientras, que el crecimiento de la producción es de apenas un 5% (2006/2010). Para el 2010, el valor de las exportaciones mundiales de nuez de marañón alcanzó los \$ 2.1 mil millones, con un crecimiento del 19%.

15. De los subproductos del marañón, el de mayor comercio es la nuez descascarada o almendra, la cual se cotiza según diversas calidades, que están definidas por el tamaño, color, humedad, y grado de partido. Los mayores productores de nuez de marañón en el mundo son Vietnam (28.9% al 2011), Nigeria (19.5%), India (15.7%), Costa de Marfil (9.1%) y recientemente Brasil (5.3%) (FAOSTAT, 2013).

16. Los países con mayor producción de marañón procesan la semilla de muchas maneras y también aprovechan el falso fruto. Algunos también producen Líquido de la Cáscara de Semilla de Maraño (LCSM), el cual es un fenol natural (90 % ácido anacardico) derivado del procesamiento del marañón y que se utiliza en la producción de resinas para el revestimiento de frenos de auto y piezas para embrague. Otros usos menores incluyen pinturas marinas y barnices. Los mercados más grandes para LCSM son los Estados Unidos, Reino Unido, Japón y Corea del Sur.

17. La fruta (falso fruto) del marañón tiene de 5 a 10 veces el peso de una semilla cruda. Esta fruta, con un alto contenido de Vitamina C y B12 puede utilizarse como fruta fresca, en jugos, en mezclas de frutas, para elaborar miel, vino, vinagre, jaleas y como condimento.

18. Los Estados Unidos son el principal mercado para nuez y acaparan alrededor del 50% del comercio mundial. Los otros mercados importantes son el Reino Unido, Holanda, Canadá y Japón. China se ha convertido en un mercado significativo durante los últimos años. En el 2010, 10 países controlaban el 99% de las importaciones de nuez de marañón a los EUA.

19. India ha sido el principal exportador de nuez para el mercado mundial, pero en los últimos 15 años, Brasil también se ha convertido en un fuerte exportador, especialmente para el mercado de los Estados Unidos. En años recientes, Vietnam se ha transformado en una fuente importante de nuez, ya que el gobierno ha apoyado el desarrollo de la industria local de procesamiento. La almendra de marañón es utilizada principalmente en la industria de los snacks, pero hay un interés creciente de la agro industria para incorporarla a galletas, cereales y chispas en helados.

20. El mercado orgánico de marañón es relativamente un fenómeno reciente, sin embargo, se reconoce: a) que el mercado orgánico es actualmente muy pequeño, talvez un 0.05 % del consumo mundial; b) está creciendo a un ritmo de 10 % a 15 % al año, con la mayor demanda procedente de Europa, Norte América y otros países; c) el precio actual del marañón orgánico es por lo general 50 % más que el producto convencional; d) existe un sinnúmero de organizaciones que puede proveer certificación oficial para la producción de marañón orgánico y; e) existe un volumen de marañón que no está oficialmente certificado como orgánico, pero que se puede vender como ‘marañón orgánico o marañón que crece naturalmente’.

#### **Situación del sector marañonero en Centroamérica**

21. Centroamérica tiene regiones con clima y suelos apropiados para la producción de marañón, sin embargo, la cosecha total de la región representa una proporción extremadamente reducida de la producción mundial, aproximadamente 0.5%. El Salvador, Guatemala y Honduras producen este cultivo y tienen pequeñas industrias locales, mientras que Costa Rica, Nicaragua y Panamá reportan plantaciones menores. La época de cosecha para todos los países de Centroamérica se sitúa entre los meses de febrero a mayo.

22. El Salvador es el productor más grande de marañón en Centroamérica, con una industria que comenzó en los años 60. La cosecha actual está estimada en 1,500 a 2,000 TM de semilla cruda. De éste total, cerca de 600 a 800 TM la producen la Cooperativa de la Reforma Agraria la Marañonera (CORALAMA) y las cooperativas vecinas del departamento de San Miguel. CORALAMA ha producido y procesado marañón bajo certificación orgánica para vender al mercado Norteamericano. Recientemente, la Unión Europea (UE) apoya el establecimiento de plantaciones de marañón en el departamento de San Vicente. En El Salvador, aproximadamente 150 TM de semilla cruda se procesa para venta como nuez orgánica, mientras que 600 TM de semilla cruda se exporta a la India para su procesamiento. El resto de la cosecha se procesa localmente para venta al mercado local.

23. En Guatemala se establecieron algunas plantaciones en menor escala en 1980 y su cosecha fue estimada entre 200 a 300 TM de semilla cruda. Nicaragua tiene plantaciones en pequeña escala y la cosecha está estimada en 200 MT de semilla cruda.

24. En Centroamérica, la nuez de marañón es muy cotizada y se comercializa con o sin cascara. El mayor exportador de nuez de marañón con cascara es Panamá, registrando exportaciones de 963 TM (2013), comercializada a la India. El Salvador y Guatemala son compradores potenciales de la nuez hondureña (SAG, 2014).

25. El mayor exportador de Centroamérica de nuez de marañón sin cascara es El Salvador, registrando exportaciones de 87 TM a diferentes países de la Unión Europea, como ser Reino Unido y Francia.

## **B. EVOLUCIÓN Y PERSPECTIVAS DE LA PRODUCCIÓN Y MERCADO DEL MARAÑÓN EN HONDURAS**

26. El cultivo del marañón en la Región Sur de Honduras se inició en 1972, con fines de reforestación y posibilidades de aprovechamiento económico. En los años setenta y principios de los ochenta su cultivo se expandió como parte de los proyectos de Reforma Agraria. Según datos del Instituto Nacional Agrario (INA), en 1983 se habían plantado 5,580 ha (7,812 mz) de marañón. En la década de los años ochenta, el Gobierno de la República, a través del INA dejó de apoyar el Proyecto de Cultivo y Procesamiento de Maraños. Desde esa época, el desarrollo de este rubro quedó bajo la responsabilidad de los grupos beneficiarios de la Reforma Agraria, quienes no le proveyeron la atención necesaria, perdiéndose muchas hectáreas de cultivo por efecto de sequía, incendios, plagas, enfermedades, tala para aprovechamiento de la leña y por sobrepastoreo de ganado.

27. Para el año 1993, el Censo Nacional Agropecuario reporto 465 explotaciones con 1,342.3 ha (1,879.2 mz) en producción, 150 ha (210 mz) en plantío y 29,437 plantas dispersas. Sin embargo, desde entonces, un área desconocida de nuevas plantaciones se ha sembrado (CDH, 2007). Entre 1998 al 2001 se inicia la introducción del cultivo de marañón en el marco del Proyecto Manejo de Microcuencas en 17 comunidades del municipio de Apacilagua (FORCUENCAS, 2010).

28. En Honduras el Marañón se siembra principalmente en los departamentos de Choluteca y Valle, los que reportan aproximadamente el 90 % de la producción nacional. Las mayores concentraciones de plantaciones de marañón se encuentran ubicadas en los municipios de Choluteca, Concepción de María, El Corpus, El Triunfo y Namasigüe en el departamento de Choluteca, y en los municipios de Amapala, Langue, Nacaome y San Lorenzo en el departamento de Valle (Cuadro 1).

29. No existen figuras exactas del área actual bajo cosecha, pero al 2014 se estima que es de aproximadamente 1,515 ha (2,165 mz), de las cuales el 27% fueron plantadas antes de 1980, el 52% fueron establecidas entre 1980-1989, el 4% entre 1990-1999 y un 16% a partir del 2000. La cosecha actual está estimada en 586 TM (12,897.5 qq) de semilla cruda y se espera que esta se incremente lentamente a medida que los árboles nuevos lleguen a su etapa de producción.

**Cuadro 1. Cantidad de productores, área y producción por municipio**

Departamento Municipio	Productores	%	Área (mz)	%	Producción (qq)	%
Choluteca	1,011	86.93	1,636.95	75.62	11,528.59	83.39
Choluteca	6	0.52	3	0.14	17.5	0.14
Concepción de María	50	4.30	62.47	2.89	294.3	2.28
El Corpus	18	1.55	17.75	0.82	139.50	1.08
El Triunfo	638	54.86	915.21	42.28	5,151.45	39.94
Namasigüe	299	25.71	638.52	19.50	5,952.84	45.95
Valle	152	13.07	527.75	23.38	1,369.00	10.61
Amapala	9	0.77	12.5	0.58	44.00	0.34
Langue	97	8.34	139.25	6.43	385.50	2.99
Nacaome	10	0.86	93.5	4.32	250.00	1.94
San Lorenzo	36	3.10	282.5	13.05	689.59	5.35
Total	1,163	100.00	2,164.70	100.00	12,897.59	100.00

(SWISSCONTACT, 2014)

30. La mayoría de los productores de marañón son pequeños, el 85.3% cuentan con un área productiva que oscila entre 0.175 a 2.1 ha (0.25 y 3.0 mz). El 74% de las parcelas de

producción tienen fácil acceso, un 30.7% se ubican en terrenos planos y el resto en terrenos ondulados y quebrados.

31. En Honduras, el cultivo de marañón presenta dos formas de producción: convencional y orgánico. El convencional es aquel que utiliza agroquímicos para su producción. La producción orgánica no utiliza agroquímicos, y es exigida por compradores de Europa y EUA y se realiza bajo el control de una organización certificadora. También existe un elemento marginal del mercado orgánico, y es aquel marañón producido sin ningún manejo, que no es certificado oficialmente, pero que puede ser vendido como “marañón natural” y recibir una bonificación en precio. El 15.23% de los productores tienen certificadas sus plantaciones con BIOLATINA.

32. En cuanto a las variedades plantadas, la mayoría de las plantaciones proviene de una variedad común o criolla que se sembró en los años 70s y 80s, que son árboles gigantes y que producen hasta los cuatro años, presentan un proceso avanzado de degeneración genética, limitada productividad, producen semilla y falso fruto de formas y tamaños muy variables, y presentan una alta vulnerabilidad a plagas y enfermedades. Actualmente se está promoviendo la renovación (recepta) de estas plantaciones con materiales mejorados proveniente de variedades o clones: CIAL 75, CIAL 14 y DESIREE, Clon CCP 76, Clon CCP 09, Clon BRS 189, Clon BRS 226 y Clon BRS 275. Estos materiales aún no han sido debidamente evaluados ni validados en las condiciones de producción de Honduras.

33. Actualmente para el cultivo de marañón se emplean prácticas inadecuadas de producción, lo que se traduce en bajos rendimientos y baja rentabilidad de la operación. Esto se debe a que el 81.5% de los productores no aplican ningún tipo de fertilizante; el 97% de los productores no realizan controles de plagas ni enfermedades; el 73% no realiza manejo de tejido, como podas ni recepta y; el 98% no realiza ninguna actividad de renovación de sus plantaciones.

34. De acuerdo a SWISSCONTACT, el rendimiento promedio de nuez es de alrededor de 7.33 qq/mz (466.4 kg/ha), con una productividad de 7.04 qq/mz (448 kg/ha) para el departamento de Choluteca y de 2.59 qq/mz (168.4 kg/ha) para Valle. El municipio que reporta el mayor rendimiento es Namasigue con 9.32 qq/mz (593 kg/ha), seguido por El Corpus con 7.86 qq/mz (500.1 kg/ha), y el de menor rendimiento es San Lorenzo con 2.44 qq/mz (155.3 kg/ha).

35. El marañón, no requiere de mucha mano de obra durante la etapa de crecimiento, la que puede durar hasta tres años. Durante este periodo, solamente requiere de chapias, podas y fertilizaciones, ya que es un árbol resistente y sobretodo rústico, en comparación con los cítricos y el aguacate. Se estima que una sola persona puede controlar en esta etapa

hasta 0.7 ha (1 manzana). Al momento de la cosecha, y dependiendo de la producción, la cantidad de mano de obra necesaria puede variar considerablemente (Consejo Económico y Social, 2005).

36. En cuanto a asistencia técnica, el 83.2% (967 productores) expresaron no contar con acceso al servicio de asistencia técnica (SWISSCONTAC, 2014).

37. El 98.3% de los productores de marañón no han tenido acceso a servicios financieros. Este es un elemento crítico para volver rentables las fincas de los productores de marañón, ya que permitiría: a) financiar planes anuales para el mantenimiento de las plantaciones y en algunos casos, para la resiembra o recepa de lotes, con lo cual se lograría incrementar los rendimientos y aumentar la producción total; b) controlar las ventas furtivas que muchos productores hacen hacia fuera de su empresa u organización, cuando se ven obligados a vender la materia prima a particulares que les ofrecen pago inmediato. Con acceso a capital de trabajo se evitaría que los productores sean explotados vía bajos precios, y; c) el financiamiento para la industrialización y comercialización de la nuez se caracteriza por la crónica falta de fondos para comprar la cosecha, lo cual deja a las plantas procesadoras sin poder operar a plena capacidad y les impide cumplir con los pedidos de sus clientes.

38. El 47% de los productores de marañón tienen tierra propia y legalizada, un 30% tiene tierra propia sin legalizar, un 7% utiliza tierra ejidal o comunal, un 2% alquila tierras, un 1% cultiva en tierra cedida o prestada, un 11% planta a medias o utiliza terrenos de sus padres, y un 2% planta en tierras en conflicto (SWISSCONTAC, 2014).

39. De los 1,163 productores de marañón registrados, el 28% son mujeres y el 72% hombres. La edad promedio de los productores de marañón es de 57 años para los hombres y 54 años para las mujeres, lo cual es un reto en el corto plazo para el respectivo relevo generacional. El 2% de los productores se encuentra entre los 18 a 29 años de edad; el 30.7% se encuentra entre los 30 a 49 años, y el 67.1% tiene más de 50 años de edad. La mayoría de los productores (43.9%) no completó la escuela primaria; un 23.1% la completó, y el 3.4% completó la educación secundaria

40. El periodo de cosecha de la semilla de marañón abarca desde el mes de febrero a mayo. En promedio el costo de mantenimiento y limpieza de una plantación es de L 1,215/mz, y el costo de cosecha es de L 2.22 por libra (L 1,627.26 para una cosecha de 7.33 qq/mz). Para Choluteca el precio de venta reportado fue de L 496/qq y de L 495/qq para Valle. (SWISSCONTAC, 2011). En ambos casos la rentabilidad del cultivo es negativa o inferior al 10% (Consejo Económico y Social, 2005).

41. Con los bajos ingresos o pérdidas generadas por el cultivo de marañón resulta difícil sostener una familia, en consecuencia, el 60% de los productores también desarrollan otras actividades agrícolas y no agrícolas para complementar sus ingresos y cubrir los gastos del hogar. Estas actividades en orden de importancia son: producción de maíz, maicillo, ajonjolí; trabajo como jornaleros; obtención de remesas y comercio; venta de leña, producción de leche miel y cría de cerdos. Estas actividades les generan un ingreso adicional bruto de alrededor de L 13,809.00 por año.

42. La comercialización de la semilla de marañón con cascara en la Región Sur presenta prácticas volubles al ser un mercado incipiente que se desarrolla entre lo formal y lo informal, y en el cual se pueden identificar 3 canales: 1) en el primer canal participan varios intermediarios informales que compran y venden de forma sucesiva y ocasional, pequeñas cantidades de materia prima para vender a una planta procesadora; 2) el canal secundario está conformado por acopiadores importantes y comisionistas encargados de comprar materia prima para empresas, agro industrias o importadores localizados en la Región Sur o en los países vecinos, Guatemala, El Salvador y Nicaragua y; c) el canal terciario, de menor frecuencia, que se manifiesta de mayor forma en los municipios de El Triunfo y Namasigue, donde existe la figura del pequeño procesador artesanal, el que compra materia prima local, la procesa en muy pequeña escala y luego la vende al circuito de pulperías y vendedores ambulantes, o la vende a una de las plantas procesadoras.

43. Existen varios tipos de procesadores/comercializadores, donde cada uno pretende disponer de un grupo estable “cautivo” de productores y además, de otros grupos extra de marañoneros que los pueden suplir de materia prima. Sin embargo, parece que estas alianzas entre productores y procesadores/comercializadores no son siempre sólidas, ya que la fuerte competencia que se da para comprar la cosecha, produce fuertes cambios en el patrón de suministros de materias primas.

44. La comercialización de semilla de marañón se concentra en seis empresas procesadoras: Empresa Procesadora de Semilla de Marañón (AGRISPICE), Cooperativa Regional de Productores Agro Industrializadores del Marañón del Sur Limitada (CREPAIMASUL), Empresa Asociativa de Transformación y Servicios Agroindustrial Marañonero Orgánicos de El Triunfo (ETRASAMOT), Cooperativa La Sureñita, Productos de Marañón del Litoral Pacífico (PROMALIPA) y la Sociedad de Productores y Comercializadores de Marañón (SOPROCOMA). También existen más de 50 pequeños intermediarios distribuidos en los departamentos de Choluteca, donde está la mayoría, y Valle. El 95.6% de las transacciones comerciales se realiza de manera informal. El 74.26% de los productores comercializa a través de los intermediarios locales y, en menor medida, utiliza los canales de las empresas procesadoras lideradas por los productores. El 24% de

la producción nacional lo procesan seis empresas: AGRISPICE, CREPAIMAU, ETRASAMOT, Cooperativa la Sureñita, PROMALIPA y SOPROCOMA.

45. Existen 14 centros de acopio para nuez con cascara, pertenecientes a: ETRASAMOT, Cooperativa La Sureñita, CREPAIMASUL y SOPROCOMA. Los centros de acopio mantienen controles de calidad flexibles; lo único que no reciben es semilla vana, dañada o sucia.

46. La mayoría de las empresas procesan la nuez a través de fritura o por cocción al vapor saturado. El proceso de abrir la nuez se encuentra en etapa de transición: la mayoría de las empresas cuentan con máquinas manuales, las que reducen el porcentaje de nuez quebrada en un 90%. Aún existen procesadores artesanales que abren la semilla golpeándola con un garrote, lo que aumenta el porcentaje de nuez quebrada, el cual en algunos casos puede llegar hasta el 60%. Este es un factor crítico, dado que el precio por la nuez entera es de aproximadamente \$9.00/kg y el precio de la nuez quebrada oscila entre \$4.00 y \$6.00/kg. La mayoría de las empresas procesadoras no aplican buenas prácticas de manufactura y presentan problemas en los diseños y distribución de las plantas, los que presentan un riesgo para la contaminación de la materia prima o del producto terminado.

47. Solamente 4 empresas exportan de forma directa: Cooperativa La Sureñita, CREPAIMASUL, PROMALIPA y AGRISPICE. Las empresas procesadoras tienen capacidad para procesar 2,227 TM (49,000 qq) de semilla con un rendimiento de procesamiento de 18%; y emplean a 24 hombres y 318 mujeres.

48. ETRASAMOT y La Sureñita producen y comercializan pasa del falso fruto (deshidratado). La Sureñita, ETRASAMOT y SOPROCOMA disponen de facilidades para aprovechar el falso fruto, pero no cuentan con el equipo necesario para procesar los principales sub productos del falso fruto, como jugo de marañón, dulces, pulpa, melazas y vinos.

49. Para la comercialización del marañón hondureño sin cascara se identifican tres opciones: a) la primera lo constituyen los procesadores o comercializadores de marañón que está relacionados con los mercados europeo y americano. En este grupo se identifican compradores grandes que prefieren establecer relaciones de largo plazo y hacer negocios con suplidores que cumplan con lo que se solicita en volumen, tiempo de entrega y calidad, y en quienes puedan confiar; b) La segunda opción es suplir de almendra al mercado centroamericano, ya que los precios del marañón son al menos iguales o mayores que los precios internacionales. Acá también se podría incluir el mercado nacional, al cual se



distribuye el marañón a través de ferias, mercados y tiendas de conveniencia ubicadas en gasolineras y; c) la tercera opción es el mercado orgánico del marañón.

50. De acuerdo a un estudio de mercado realizado en la zona sur del país (Choluteca, Nacaome y San Lorenzo), Tegucigalpa y El Salvador, considerando 49 reposterías, 34 restaurantes, 16 micro empresas de Honduras y 2 procesadores de El Salvador (Casa Bazzini y Productos Diana), los restaurantes consumen un 40% de almendras en mitades y un 60% de almendras quebradas. Las reposterías utilizan el 50% de las almendras en mitades y la otra en almendras quebradas, y las micro empresas procesadoras consumen un 14% de almendras enteras, un 32% de almendras en mitades y un 54% de almendras quebradas. El mercado externo demanda almendras enteras, en menor escala en mitades y quebradas, de color blanco y en menor proporción amarillas. El mismo estudio determinó que la demanda por año de los restaurantes considerados fue de 607.64 qq (27,620 kg), para las reposterías 74.81 qq (3,400 kg) y para las empresas que agregan valor 1230 qq (55,909 kg), para un total de 1,912.45 qq/año (86,929 kg). Por su parte, la demanda de las empresas que agregan valor en El Salvador fue de 103,680 lb (47,127 kg) de almendra (Montoya, 2011). El mercado nacional aún no ha sido convenientemente explotado, por lo tanto se requiere de más iniciativas para ampliar la base de consumo a través de la oferta de productos con valor agregado que sea más atractivo y accesible a los consumidores.

51. Las exportaciones de marañón con cascara de Honduras para el periodo 2004/14, variaron de 21 mil hasta 259 mil kg/año, con un valor promedio anual de US\$ 59 mil, con un precio promedio de US\$ 0.65/kg. El marañón sin cascara fluctuó entre 10 mil a 93 mil Kg/año, con un volumen promedio anual de aproximadamente 46 mil kg/año, con valor promedio anual de US \$ 320 mil y con un precio promedio de US\$ 7.15 (Cuadro 2).

52. Únicamente el 34.5% de los productores de marañón expresaron pertenecer a alguna asociación o grupo. Se han identificado aproximadamente 175 organizaciones de productores y procesadores, concentradas en el departamento de Choluteca (88%) y el resto en el departamento de Valle (12%). En el departamento de Choluteca, la mayoría de estas organizaciones se ubican en el municipio de El Triunfo (100), seguido por Namasigüe (31). En el departamento de Valle, las organizaciones se concentran en los municipios de Amapala, Langue y San Lorenzo. Algunas de estas organizaciones reportan una membresía limitada y otras no han completado sus procesos de legalización (Anexo 1).

**Cuadro 2. Exportaciones de marañón de Honduras 2004-2014**

Año	Marañón con cascara			Marañón sin cascara		
	Kg	US\$	Precio US\$	Kg	US\$	Precio US\$
2004				10,813	100,720.00	9.31
2005	40,775	20,826.25	0.51	38,249	222,263.00	5.81
2006	76,405	50,030.76	0.65	80,236	241,114.46	3.01
2007	168,088	75,237.12	0.45	32,058	179,433.45	5.60
2008	259,662	166,320.00	0.64	25,211	169,359.83	6.72
2009	85,353	47,123.48	0.55	73,384	506,446.52	6.90
2010	52,211	32,978.53	0.63	24,441	135,617.83	5.55
2011				37,903	368,475.95	9.72
2012	72,420	60,361.00	0.83	93,276	914,979.50	9.81
2013	21,028	19,397.50	0.92	31,266	275,821.90	8.82
2014				55,782	411,158.35	7.37
Prom	86,216	59,034	0.65	45,693	320,490.00	7.15

(BCH, 2014)

53. En el 2011 se creó la Federación de Empresas Asociativas Marañoseras del Sur (FEMASUR), como una plataforma político gremial integrado por empresas asociativas dedicadas a la producción, procesamiento y comercialización del marañón. Esta tiene la misión de representar los intereses de las empresas asociativas agremiadas en procesos de incidencia y negociaciones comerciales. Esta Federación está integrada por 7 Empresas: Empresa Asociativa de Transformación y Servicio Valle (EACTRASVALLE, con 8 empresas), Empresa Asociativa de Transformación y Servicios (EACTRASSUR, con 6 empresas), Empresa de Transformación y Servicios Agroindustriales de Marañoseros Orgánicos de El Triunfo (EACTRASAMOT, con 5 empresas), Empresa Asociativa Campesina de Servicios de Transformación y Servicios Mujeres en Acción (6 empresas), Empresa Asociativa Campesina de Transformación y Servicios de Producción de Maraños del Sur (ETRASPROMASUR, con 5 empresas), Empresa de Transformación y Servicios Unidos por el Desarrollo (EACTRASUD) y Empresa de Transformación y Servicios del Sur (ETRASUR), así como la Red de Productores de Maraños de Apacilagua y la Cooperativa Regional d Producción Agroindustrial de Marañoseros del Sur Limitada (CREPAIMASUL). En total, FEMASUR al 2016, reporta 447 socios. El Anexo 2 presenta las organizaciones que conforman FEMASUR, algunas de las cuales se encuentran realizando los trámites respectivos para la obtención de su personalidad jurídica.

## C. LAS POLÍTICAS E INSTITUCIONALIDAD NACIONAL DE LA CADENA AGROALIMENTARIA DEL MARAÑÓN

54. La Visión de País y el Plan de Nación para Honduras institucionalizan el proceso de planificación estratégica del desarrollo económico, social y político del país, sobre la efectiva participación de los Poderes del Estado y de amplios sectores de la población hondureña. En ese marco surge la Ley de Seguridad Alimentaria y Nutricional (Decreto 25-2011 del 7 de julio del 2011) y posteriormente se aprueba la Estrategia Nacional de Seguridad Alimentaria y Nutricional 2010-2022, que entre sus principales Pilares y Líneas de Acción se destaca la siguiente:

Línea de Acción 3 “Generar el Crecimiento Sostenido del Sector Agro - Forestal (SAF)”:

Medida 3.1 : Fomento a la productividad, diversificación y valor agregado en el sector agro – forestal, basado en los Planes de Desarrollo Regional y Local determinados según la Ley de Ordenamiento Territorial, implementando un modelo de desarrollo integral, sostenible, de largo plazo, que genere una cultura de participación, empoderamiento, equidad, integración social, corresponsabilidad, vigilancia social y rendición de cuentas en la población.

Medida 3.3: Desarrollo de mecanismos de crédito alternativo con garantías comunitarias o solidarias locales como las cajas rurales, bancos comunales, agricultura por contrato, instituciones de financiamiento de capital de riesgo, seguro agrícola y banca local con especial énfasis en los pequeños agricultores.

55. La Política Agropecuaria Centroamericana (PACA) plantea: “...implementar una estrategia de promoción comercial que visibilice y mejore el posicionamiento de los productos agrícolas de la región en los mercados internacionales...”

56. La Política de Estado para el Sector Agroalimentario y el Medio Rural de Honduras 2004–2021 (PESA) establece que: “Se fomentará las cadenas agroalimentarias en su expresión territorial”. El Gobierno pretende ejecutar la integración de cadenas, conformando Comités de Cadenas por Rubro, con la representación de todos los actores involucrados y otorgando seguimiento a las decisiones de estos foros, a través de una Secretaría Técnica por rubro.

57. El Consejo Regional de Desarrollo del Golfo de Fonseca (2012) priorizo el Sector Productivo para mejorar las condiciones de Seguridad Alimentaria y Nutricional a través del encadenamiento productivo y consolidación de las cadenas con potencial productivo de la región, como camarón, pesca, ganadería, apicultura, **marañón**, ajonjolí, frutas y verduras. Igualmente, busca fortalecer las micro, medianas y pequeñas empresas para que aprovechen adecuadamente las potencialidades de la región, a través de asistencia técnica y crediticia a pequeños productores de sal, sandía, melón, jocote, ajonjolí, maní, paste, jalea de mango, café, marañón, ganadería, producción acuícola, pesca y madera.

#### Institucionalidad pública, privada y académica vinculada a la cadena de marañón

58. *Sector público:* El Estado a través de las Secretarías de Desarrollo Económico (SDE), y la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG), han apoyado la cadena de Marañón en aspectos organizativos, propiciando espacios para el dialogo publico privado en lo relacionado a la producción, procesamiento y comercialización.

59. La SAG, específicamente a través del Programa de Desarrollo Rural Sostenible para la Región Sur (EMPRENDESUR) contribuye a incrementar las oportunidades de ingresos, empleo y seguridad alimentaria de los pequeños productores organizados de la Cadena de Marañón.

60. Para investigación en producción primaria operan la Dirección de Ciencia y Tecnología Agrícola (DICTA), a través de su Centro Experimental La Lujosa, el Centro Universitario Región del Litoral Pacífico de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (CURLP/UNAH), el Programa de la Seguridad Alimentaria y Desarrollo Económico (CARE/PROSADE) y el proyecto Trilateral (Estados Unidos, Honduras y Brasil), los cuales han realizado procesos de introducción, evaluación y multiplicación de materiales genéticos.

61. El Programa Nacional de Desarrollo Agroalimentario (PRONAGRO), dependiente de la SAG es responsable de fortalecer las condiciones de competitividad de los diferentes actores organizados en las cadenas agroalimentarias, establecer alianzas públicas o privadas, diálogos e iniciativas, que intensifiquen, diversifiquen, y aumenten el valor agregado de la producción agrícola y agroindustrial.

62. El Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria (SENASA) es la instancia responsable de aplicar normas, procedimientos y reglamentos Fito-Zoosanitarios a la oferta de productos, incluyendo la inspección y certificación de los productos relevantes, para garantizar la sanidad, calidad e inocuidad de los alimentos, a fin de lograr u mayor acceso a los mercados nacionales e internacionales.

63. El Instituto Nacional Agrario (INA) es responsable de realizar el proceso de reforma agraria en cumplimiento de la política agrícola nacional, con el propósito de lograr la transformación de la estructura agraria del país e incorporar a la población rural al desarrollo integral de la Nación. La función principal del INA es facilitar el acceso a la tierra y la seguridad jurídica en su tenencia, con la finalidad de brindar un ambiente apropiado para que la población rural se involucre en los planes de desarrollo del país. Entre los servicios que el INA ofrece se encuentran: Proceso de Titulación de Tierras, Proceso de Naturaleza Jurídica de la Tierra, Personería Jurídica de Empresas Asociativas Campesinas, Gestión sobre Organización de Cajas Rurales y Tienda de Comercialización.

64. *Sector Privado:* existen alrededor de 175 organizaciones de productores y procesadores que comercializan su producción a través de más de 50 intermediarios. Además existen más de 50 procesadoras artesanales y 6 procesadoras industriales, de los cuales 4 exportan su producción.

65. *Asistencia Técnica, productiva y empresarial:* Se ha logrado identificar a los siguientes operadores que brindan asistencia técnica productiva y empresarial a las organizaciones de productores y a productores individuales presentes en la región: CURLP/UNAH; Instituto para la Cooperación y Auto Desarrollo (ICADE); Fundación para el Desarrollo Empresarial Rural (FUNDER); Fundación Suiza para el Desarrollo Técnico (SWISSCONTACT); HEIFER Internacional Honduras (HPI); Centro de Desarrollo Humano (CDH); CARE-PROSADE; Oxfam Gran Bretaña; Unión de Cooperación Solidaria (SUCO); Fundación Simiente; Universidad de La Florida; Visión Mundial; Comité para la Defensa y Desarrollo de la Flora Fauna del Golfo de Fonseca (CODDEFFAGOLF); Centro de Desarrollo Empresarial de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CDE-MiPyME) del Golfo de Fonseca; Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA); Secretaria de Agricultura y Ganadería (SAG) a través de EMPRENDESUR; la Dirección de Ciencia y Tecnología Agrícola (DICTA) y; el Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria (SENASA) . En cuanto a servicios de certificación, operan en la región BIOLATINA, Comercio Justo y Rain Forest Alliance.

#### La cadena de marañón

66. En el 2006 se lanza la propuesta para organizar el Conglomerado de Marañón para la Zona Sur, en el cual participan productores, procesadores y comercializadores de este rubro. Esta iniciativa contó con el apoyo político y gremial de organizaciones del sur como: Asociación Campesina Nacional (ACAN), Unión Nacional de Campesinos (UNC), Asociación Nacional de Campesinos Hondureños (ANACH), Federación de Cooperativas para la Reforma Agraria de Honduras (FECORAH), Federación Nacional de Agricultores

y Ganaderos de Honduras (FENACH), Red de Productores de Apacilagua, Asociación de Mujeres Campesinas de Honduras (AMUCH) y la Unión de Trabajadores del Campo (UTC).

67. El Conglomerado del Marañón del Sur de Honduras nace respuesta a las necesidades sentidas por las principales organizaciones dedicadas a la producción y procesamiento del marañón. Aunque el cultivo representa un patrimonio importante, su producción no se ha consolidado como una fuente sostenible de ingresos para mejorar la calidad de vida de sus productores.

68. En el 2008 se inicia un programa de apoyo al Conglomerado de Marañón, con el objeto de fortalecer las capacidades de las empresas campesinas de productores y procesadores, mediante la capacitación y el acompañamiento técnico, organizativo, productivo y en comercialización. Durante este periodo se elabora el plan estratégico para el Conglomerado de Marañón para los años 2009-2011. A través de estas iniciativas se promueve la producción de marañón orgánico y amplía la capacidad de las plantas de procesamiento.

69. En el 2010, el CDH con el apoyo de VECOMA y TROCAIRE apoyan la constitución de empresas campesinas de primer y segundo grado, así como el equipamiento de algunas plantas procesadoras. Entre las acciones desarrolladas, también se logra participar en ferias locales, regionales y nacionales, se elaboran instrumentos de gestión, estrategias de incidencia y sostenibilidad, estudios de mercado (nuez y falso fruto) y se promueve la ampliación y el mantenimiento de plantaciones.

70. El proceso de conformación del Conglomerado de Marañón sirvió de base para que en el 2011 la SAG iniciara la constitución del Comité Regional de la Cadena de Marañón. En ese mismo año se constituye la Federación de Marañoneros del Sur (FEMASUR).

71. La Cadena de Marañón está formada por la Asamblea General, una Junta Directiva, un Comité de Cadena, un Comité Técnico y un Sub Comité de Inversiones. La Asamblea General está constituida por los representantes de cada una de las organizaciones de productores y procesadores que participan en la Cadena. La Junta Directiva actual está conformada por un presidente (CREPAIMASUL), un vicepresidente (ETRASAMOT), un secretario (ESTRAVALLE) y un fiscal (Mujeres en Acción). El Comité de la Cadena está conformado por la Junta Directiva y los aliados estratégicos (SURCOMPITE, EMPRENDESUR, CDH, HEIFER, OXFAM GB, CURLP/UNAH, SWISSCONTACT, CODEFFAGOL, INA, Visión Mundial, PRASA, PROSADE, CDE-MIPYME, SAG, IICA y PRONAGRO). El Comité Técnico de la Cadena está integrado

por los productores y técnicos que han participado en las capacitaciones desarrolladas en Brasil. El Sub Comité de Inversiones está constituido por aquellas instituciones de la cooperación que apoyan a la Cadena a través de diversas iniciativas. Actualmente este Sub Comité se encuentra elaborando un Plan de Acción y un convenio con el objeto de coordinar e integrar las actividades que se desarrollaran en apoyo a la Cadena de Marañón.

72. El eslabón primario está constituido por pequeños productores y productoras, algunos de los cuales están agrupados en alrededor de 175 organizaciones. La problemática del eslabón se puede sintetizar en: bajos niveles de producción y productividad, mantenimiento inadecuado de plantaciones, nuez y falso fruto no uniforme, y productores con bajos ingresos provenientes de la venta de la nuez de marañón.

73. El eslabón de procesamiento está conformado por más de 50 procesadoras artesanales y 6 procesadoras semi industriales. Este eslabón reporta los siguientes problemas: limitada oferta de materia prima, plantas no disponen de equipos adecuados, no aprovechamiento del falso fruto, empresas procesadoras no cuentan con capital de trabajo ni para la compra de materia prima, débil gestión empresarial, baja calidad y rendimiento industrial de la nuez.

74. El eslabón de comercialización está conformado por más de 50 intermediarios locales y por 4 empresas que exportan directamente. Las principales limitantes para este eslabón son la falta de capacidades administrativas y de mercadeo, así como la falta de capital para la compra de materia prima. La comercialización del marañón en la Región Sur está poco desarrollada, lo que resulta en una cadena agro empresarial con altos costos de transacción y deficiencias en cada etapa. Estas fallas amenazan la calidad e inocuidad de los productos, así como la rentabilidad en cada etapa y la competitividad de toda la cadena.

#### **Servicios de apoyo a los eslabones de la cadena**

75. En términos generales, para el eslabón productivo, estos servicios están integrados por empresas distribuidoras de insumos agrícolas (locales, nacionales e internacionales). En el eslabón de procesamiento participan los proveedores de empaques para el producto procesado así como las empresas de transporte.

76. Entre las principales limitantes en los servicios que afectan a la cadena de marañón se mencionan las siguientes: Relacionadas con Servicios no Financieros: a) Reducida asistencia técnica estatal y de otra fuente; b) Carencia de procesos para evaluar y validar materiales genéticos (locales o introducidos), así como para la generación de tecnologías para el rubro y; c) No hay proyectos especiales que apoyen al sector marañonero. Relacionadas con Servicios Financieros: a) Los recursos disponibles de origen público o privado no están adecuados al rubro (periodos y tasas) y; b) Pocas oportunidades para acceder a los mismos.

## D. ANÁLISIS FODA DE LA CADENA NACIONAL DEL MARAÑÓN

### FODA

#### *Fortalezas*

1. Productores de la región asociados en empresas o cooperativas de marañoneros.
2. Se cuenta con tierras disponibles para aumentar la producción de marañón
3. Disponibilidad de mano de obra calificada y no calificada en cualquier temporada del año.
4. Existen en Honduras proveedores de material vegetativo mejorado, como los CIAL.
5. Conocimiento del mercado de la almendra de marañón.
6. Recurso humano capacitado que puede realizar el proceso de exportación sin intermediarios.
7. Recibo por parte de algunas empresas de un adelanto del 50% del costo total de la factura, el que puedan utilizar como capital de trabajo.
8. Dos empresas procesadoras cuentan con capital de trabajo para garantizar la compra de materia prima a futuro.
9. Excelente calidad de la nuez, con atributos organolépticos especiales.
10. Plantaciones certificadas con el sello orgánico y obtención de precios diferenciados.
11. Dos empresas procesadoras cuentan con centros de acopio locales de materia prima.
12. Tres empresas procesadoras cuentan con instalaciones de secado de materia prima.
13. Dos empresas cuentan con instalaciones tecnificadas.
14. Se cuenta con talento humano para iniciar el proceso de tecnificación en plantaciones y plantas procesadoras.
15. Se cuenta con una plataforma institucional conformada por el sector público y privado para definir y consensuar lineamientos para mejorar la competitividad de la cadena.
16. Suficiente materia para procesar el falso fruto.
17. Buenos rendimientos del procesamiento de la semilla (por cuatro quintales de semilla se obtiene un quintal de almendra).
18. Conocimiento del proceso de transformación de la semilla de marañón.

#### *Oportunidades*

1. Ubicación geográfica de las plantaciones cercana al mercado centroamericano, especialmente Nicaragua y El Salvador.



2. Mercado en crecimiento (15%), con una demanda insatisfecha del mercado nacional como internacional.
3. Se cuenta con precios competitivos y atractivos en el mercado internacional.
4. Establecer alianzas entre el sector público y privado que conforman la cadena de marañón, para operar de forma más competitiva y aprovechar las oportunidades del mercado, al igual que con nuevas organizaciones dentro de la Cadena de Marañón
5. Asegurar la disponibilidad de la materia prima proveniente de los productores afiliados a las asociaciones de productores y empresas procesadoras.
6. Oferta de apoyo en transferencia de tecnología de cooperantes internacionales como Brasil, EUA, UE y Japón.
7. Cultivo propicio para mitigar los efectos del cambio climático y a la vez adaptado a condiciones de stress hídrico.
8. Abundante presencia institucional de cooperantes interesados en trabajar con la cadena de marañón (Visión Mundial, EMBRAPA, CARE PROSADE, OXFAM, TROCAIRE, VECOMA, IICA, etc.) y apoyo en la gestión de mercados seguros y de buen pago.
9. Existencia de una organización de tercer grado que puede tener más incidencia política (FEMASUR).

#### ***Debilidades***

1. Oferta insuficiente para atender la demanda del mercado nacional e internacional.
2. No se cuenta con suficientes conocimientos para el buen manejo del cultivo.
3. No se dispone de materiales genéticos de marañón evaluado y validado en las condiciones de producción de la región sur del país.
4. La mayoría de las organizaciones de productores y plantas procesadoras no cuentan con capital suficiente para adquirir la materia prima disponible en la época de cosecha.
5. No todas las empresas tienen conocimiento de los trámites y requisitos para exportar.
6. Empresas no están cumpliendo con la calidad y el volumen de los pedidos realizados por clientes internacionales.
7. El 80% de las plantaciones sobrepasa los 20 años de edad, lo cual se traduce en bajos rendimientos y por ende bajos ingresos.
8. No se cuenta con una planta procesadora que procese y agregue valor a la oferta del falso fruto.
9. No se cuenta con un acuerdo marco de competitividad para la Cadena de Marañón y oficializado entre el sector público, privado y cooperantes.
10. Organizaciones de productores y empresas procesadoras no realizan estudios de mercado.

11. La mayoría de las empresas procesadoras no cuenta con facilidades ni equipo adecuados para sus procesos.
12. Organizaciones de productores y empresas procesadoras no cumplen con los requisitos para acceder a financiamientos provenientes del sector financiero formal.
13. Producción de algunos procesadores no cumplen con las exigencias que demanda el mercado debido a los bajos estándares de higiene manejados en varias de las plantas procesadoras.
14. Empresas procesadoras no cuentan con logística o transporte para la movilización de la materia prima a las plantas.
15. Limitadas oportunidades de capacitación y asesoramiento para el manejo de cultivos con el objeto de hacerle frente al cambio climático.
16. Alto precio de insumos, semillas, plántulas e injertos.
17. Pobre presencia de productos nacionales en supermercados.

#### ***Amenazas***

1. Inestabilidad política del país, sin reglas claras para promover el crecimiento económico de la cadena de marañón.
2. Falta de interés de los representantes de las instituciones del Estado, así como del sector privado, en ser parte del Comité de Cadena.
3. Fenómenos naturales y variabilidad climática ponen en riesgo la producción de marañón.
4. Inseguridad ciudadana.
5. Incremento de la incidencia de plagas y enfermedades en las plantaciones.
6. Aumento en la competencia por tierra con la producción de otros cultivos como el piñón, melón y caña.
7. Falta de regulación y control de compradores provenientes de Guatemala, Nicaragua, El Salvador y Costa Rica, que se llevan la materia prima a sus mercados y reducen las oportunidades para generar valor agregado.
8. No se cuenta con apoyo definido ni productos financieros adaptados al cultivo de marañón por parte del sector financiero, el que oferta altas tasas de interés y pocos recursos para el sector agroindustrial
9. Aumento de los costos de los servicios del flete marítimo y terrestre.
10. Retiro de proyectos, programas y cooperantes que apoyan la cadena de marañón.
11. No se cuenta con recursos financieros disponibles para incentivar la producción y la inversión tecnológica.
12. Nuevos competidores a nivel industrial y artesanal.

## E. INICIATIVAS RELEVANTES PARA EL DESARROLLO DE LA CADENA DE MARAÑÓN EN EJECUCIÓN (2016)

**Cuadro 3. Iniciativas en apoyo a la Cadena de MaraÑón**

Proyecto o programa	Institución responsable	Monto aproximado \$	Área de ejecución
<b>EN EJECUCION Y NEGOCIACION</b>			
Apoyo a la producción y procesamiento, fortalecimiento organizativo y operatividad de la Cadena.	SURCOMPITE	310,722.00	Región Sur de Honduras
Capacitación en temas de contabilidad, finanzas, contabilidad y registros	CD-MIPYME	8,000.00	Región Sur de Honduras
Fortalecimiento organizativo empresarial y asistencia de campo	HEIFER	30,000.00	Departamentos de Choluteca y Valle
Fortalecimiento empresarial, en equipo, infraestructura y en comercialización	OXFAM GB	110,000.00	Zona Sur de Honduras
Apoyo en asistencia técnica, producción, infraestructura y equipamiento	EMPRENDES UR	361,000.00	Departamentos de Choluteca y Valle. Esta inversión se está haciendo por ahora solo en los municipios del Triunfo y Namasigüe. Existe la posibilidad de apoyar 2 empresas más de Valle
Facilitación de los Agronegocios, valor agregado, BPM y fortalecimiento de capacidades	IICA	15,070.00	Departamentos de Choluteca y Valle

## PARTE II.

### EL PLAN ESTRATEGICO PARA EL DESARROLLO COMPETITIVO Y SUSTENTABLE DE LA CADENA DE MARAÑÓN

#### CONCEPTUALIZACIÓN Y VISIÓN ESTRATÉGICA DEL PLAN

##### A. Justificación, conceptualización y visión estratégica del plan

77. En Honduras, al igual que el resto de Centroamérica, las áreas destinadas a la producción de marañón son reducidas, a pesar de la existencia de zonas con características agro ecológicas adecuadas para el cultivo (Anexo 3). La baja productividad y la reducida rentabilidad del cultivo inciden en la baja competitividad respecto a otros países.

78. En cuanto a las limitantes de la cadena de marañón, se identifican: a) Leyes y políticas públicas relacionadas al sector que no consideran el contexto actual; b) Falta de políticas públicas para facilitar el acceso al financiamiento para el rubro; c) Ausencia de asistencia técnica, capacitación y tecnologías como promotores de innovaciones e impulsores de la competitividad del sector; e) Baja producción y productividad, lo que da por resultado volúmenes limitados de marañón para procesar y comercializar; f) Débil capacidad técnica en transformación e industrialización y; g) Los productores y procesadores de marañón presentan debilidades organizativas, administrativas, gerenciales y para la comercialización.

79. En este contexto, el Plan Estratégico y Programa de Inversión para el Desarrollo Competitivo y Sostenible de la Cadena de MaraÑón se concibe como un instrumento para promover un sector organizado, fortalecido e incluyente, que genere riqueza y desarrollo para los actores de los diferentes eslabones, de manera sostenible y competitiva.

80. Como consecuencia de ejecutar este Plan y Programa, se espera mejorar la productividad (más del doble), triplicar el área total plantada, aumentar el área en producción orgánica, lo que se generarían más de 5,000 empleos y se triplicaría la oferta

de materia prima. El incremento significativo en productividad aumentaría la rentabilidad del cultivo, haciéndolo más atractivo al productor. En el eslabón de procesamiento, se mejoraría la eficiencia, ya que además de la nuez se procesaría el falso fruto, se utilizarían métodos más amigables con el ambiente, y se aplicarían buenas prácticas de manufactura, dando como resultado un producto de mejor calidad y con mayores normas de higiene, lo que facilitaría la obtención de mejores precios de venta, en los mercados nacionales, regionales e internacionales. El incremento en los volúmenes procesados permitiría generar más de 5,500 puestos de trabajo, sobre todo para mujeres (93%), duplicar al menos las exportaciones hacia la región (El Salvador, Guatemala y Nicaragua), a la UE y a los EUA. Las empresas procesadoras generarán impuestos en el orden de los L 90 mil por año como promedio.

81. En aspectos ambientales, el Plan y Programa permitirán reforestar áreas degradadas y microcuencas, mejorar el paisaje y ampliar los corredores biológicos existentes en la región. Igualmente, estas iniciativas fortalecerán las capacidades organizativas, gerenciales y comerciales de las organizaciones de productores y procesadores de marañón para aprovechar las oportunidades de mercado (convencional y orgánico).

82. Para mejorar la competitividad de la cadena de marañón se han identificado y priorizado acciones para ser ejecutadas a un plazo de cinco años, enfatizando el mejoramiento de la producción y productividad, la promoción de innovaciones, el mejoramiento de los procesos de transformación, impulsando al mismo tiempo el fortalecimiento de la organización productiva y de comercialización de los pequeños productores y el mejoramiento de la gestión institucional y que conlleven a mejorar la competitividad del sector marañonero. Igualmente, se requiere del establecimiento de alianzas con socios estratégicos, que se materialicen con recursos para implementar total o parcialmente la cartera de proyectos contenida en el Programa de Inversión.

#### **B. Objetivos del Plan Estratégico**

83. Objetivo General: Contribuir al fortalecimiento y desarrollo competitivo, sostenible e incluyente de la Cadena de MaraÑón para generar beneficios socioeconómicos importantes para los actores involucrados.

84. Objetivos Específicos:

- a. Promover la producción y transformación rentable, sostenible y competitiva del marañón para aprovechar las oportunidades de mercado existentes (nacional e internacional), tanto para nuez como para el falso fruto.

- b. Fortalecer las capacidades organizativas, administrativas, empresariales y comerciales de las organizaciones o empresas involucradas en la producción, transformación y comercialización del Marañón.
- c. Fortalecer y modernizar las instituciones y organizaciones públicas y privadas de la Cadena de Marañón, mediante el diseño y aplicación de políticas, mecanismos, instrumentos y el desarrollo de capacidades.
- d. Promover alianzas estratégicas con instituciones y organizaciones nacionales e internacionales que contribuya a fortalecer, modernizar y mejorar la competitividad de la Cadena de Marañón.

### C. Beneficiarios

85. Todos los actores de los eslabones de la cadena de marañón: productores y sus organizaciones, transportistas, procesadores, comercializadores, funcionarios de las instituciones y entidades vinculadas al rubro, y consumidores.

### D. Cobertura geográfica

86. El Plan Estratégico y el Programa de Inversión se ejecutará en el Corredor Seco de Honduras, específicamente en aquellos municipios en donde se produce marañón. Concentrará sus acciones en algunos municipios de los departamentos de Choluteca, Valle, La Paz, Francisco Morazán, Olancho y Comayagua (Figura 1).

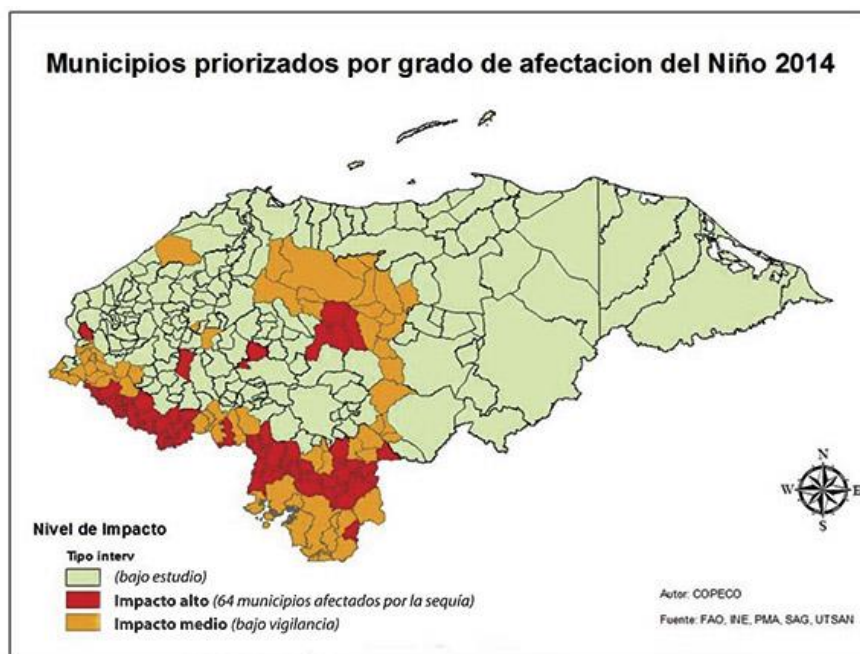


Figura 1. Corredor Seco y sus municipios

**E. Organización para la ejecución y estrategia de intervención**

87. La ejecución del Plan Estratégico y Programa de Inversión será responsabilidad de una Comisión, integrada por representantes de la SAG, Cadena de Marañón y la cooperación internacional. Se han presupuestado recursos para la gestión del Plan durante los 5 años, así como para la cartera de proyectos que actualmente está conformada por 4 iniciativas diseñadas a nivel de idea avanzada o de perfil. Esta Comisión deberá elaborar su reglamento en el marco de este Plan.

88. Esta Comisión actuará de manera integrada con los Comités de los proyectos, además de implementar la cartera de proyectos, tendrá los objetivos siguientes: i) Establecer condiciones y proponer estrategias para la comercialización de marañón en beneficio de todos los miembros de la cadena y; b) Establecer un plan operativo y cronograma de ejecución para la coordinación y seguimiento de cada una de las acciones; y c) Promover la organización de productores y procesadores involucrados en el rubro de marañón.

**F. Costo estimado del plan y programa**

89. El costo total del Plan Estratégico y Programa de Inversión para los cinco años de ejecución se estima en US\$ 14,249,549.00 (Cuadro 4), y está compuesto de dos categorías de costos:

- a. Gestión del Plan, estimado en US\$ 548,059.00, que incluye los recursos para la Coordinación y apoyo a la gestión;
- b. Programa de Inversión con un costo estimado de US\$ 13, 701,489.00 (Cuadro 5), contiene a la fecha, 4 proyectos a nivel de idea avanzada y/o perfil, con el objetivo que en la medida que se vayan identificando potenciales donantes y/o financiadores de los proyectos, éstos se adapten y/o completen de acuerdo a los requisitos y formatos correspondientes.

**Cuadro 4. Costo estimado para la ejecución del Plan y Programa de Inversión**

CATEGORIA DE COSTO	US \$
Plan Estratégico	548,059.00
Gestión del Plan (incluye recursos de apoyo para la ejecución del plan, gestión del conocimiento y para la cooperación técnica).	
Programa de Inversión (incluye 4 proyectos)	13,701,489.00
<b>Total</b>	<b>14,249,549.00</b>

(Presupuesto para cinco años)

#### **G. Hoja de Ruta para la ejecución del Plan y Programa de Inversión**

90. La ejecución del Plan Estratégico y el Programa de Inversión requiere en primer lugar de su apropiación por parte de las autoridades del Gobierno para apoyar directamente a la Cadena, o en su lugar, apuntalar la búsqueda del soporte necesario para su implementación.

91. Como segunda acción, se requiere organizar un Comité responsable de la consecución de fondos y la ejecución del Plan y Programa.

92. Seguidamente se requiere establecer un cronograma de trabajo para presentar y discutir el Plan y Programa de Inversión a posibles donantes u otras fuentes de financiamiento.

93. Una vez obtenido el interés de uno o más donantes, se debe proceder a elaborar el proyecto o proyectos a ejecutar, para lo cual se deben establecer los respectivos acuerdos o compromisos.

94. Como una de las primeras actividades que se requiere implementar para este Plan y Programa, es la introducción, evaluación, selección y validación de materiales genéticos de marañón. Esto con el objeto de generar información específica para las condiciones de producción del país y poder recomendar el uso de los materiales genéticos probados.

95. Como complemento a lo anterior, se requiere de una fuerte campaña de promoción para la siembra de marañón, motivando a los productores a aplicar Buenas Prácticas Agrícolas, con el objeto de volver la actividad atractiva y rentable.

#### **H. Seguimiento, evaluación y auditoría**

96. El uso de recursos del gobierno, socios estratégicos, academia, sector privado, co financiadores y donantes en la ejecución del Plan y en el cumplimiento de sus objetivos y resultados, implica el diseño y aplicación de una estrategia de seguimiento (actividades y recursos), sobre los cuales se deben rendir cuentas. Además, se especificarán las modalidades de evaluación del Plan, programando como mínimo una evaluación de medio tiempo y una final. Los costos de la evaluación se deben incluir en el presupuesto del respectivo proyecto, lo mismo si se requieren auditorías anuales y final.



## PARTE III. PROGRAMA DE INVERSIONES

### A. Objetivos del Programa

97. El Programa de Inversiones tiene por objetivo contribuir a materializar el Plan Estratégico mediante proyectos. La elaboración de los proyectos fue un proceso dinámico y participativo desarrollado por miembros de la Cadena de Marañón, con el acompañamiento de algunas instituciones gubernamentales y de la cooperación internacional. Actualmente son cuatro los proyectos identificados y formulados a nivel de idea avanzada o perfil, que forman parte de la cartera de proyectos del Programa de Inversión (Anexos 4 – 7).

98. Los cuatro proyectos se pueden negociar con donantes o co financiadores para obtener los recursos necesarios para su ejecución. Como los proyectos están formulados a nivel de idea avanzada o perfil, los donantes o co financiadores interesados pueden optar por: (i) Solicitar mayor información; (ii) Solicitar que se complete la información en sus formatos oficiales; y (iii) Solicitar que se les entregue un proyecto a nivel de factibilidad, lo que implicaría que el donante o co financiador debe aportar los recursos de pre inversión requeridos para su formulación.

99. La cartera de proyectos pretende ser dinámica, y su composición va a depender del avance en la formulación de los proyectos que la componen y de la velocidad de negociación con los donantes o co financiadores. Algunos procesos de negociación van a ir más avanzados que otros, algunos proyectos se ejecutarán primero, y se identificarán nuevos proyectos que se incorporarán a la cartera.

### B. La Cartera de proyectos del Programa de Inversiones

100. Como se puede observar en el Cuadro 5, la cartera de proyectos tiene un costo total de US \$ 13, 701,489.00. El proyecto Fortalecimiento de la producción del cultivo de marañón en Honduras tiene un presupuesto estimado de US \$ 12, 721,042.00; el de

Generación de valor agregado en la Cadena del Marañón tiene un estimado de US \$ 514,800; el de Fortalecimiento socios-organizativo y de gestión agro empresarial del sector marañonero de US \$ 330,480.00 y; el de Fortalecimiento de las capacidades institucionales para la gestión sostenible de US \$ 135,167.00.

**Cuadro 5. Costo Estimado del Programa de Inversión/Cartera de Proyectos (5 años)**

<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	<b>COMPONENTES</b>	<b>COSTO TOTAL (US\$)</b>
Fortalecimiento de la producción del cultivo de marañón en Honduras	Promover la producción de marañón a través de la mejora en productividad y el aumento en el área de siembra para aprovechar la demanda del mercado nacional e internacional.	Fortalecimiento de las capacidades técnicas de los productores de marañón. Evaluación y validación de material genético y nuevas tecnologías para la producción del marañón. Promoción del cultivo de marañón con nuevos materiales genéticos y mejores prácticas de producción adaptadas al cambio climático. Manejo mejorado de plantaciones ya establecidas.	12,721,042.00
Generación de valor agregado en la Cadena del Maraño	Potenciar mecanismos de agregación de valor amigables con el ambiente a lo largo de la cadena del marañón que se traduzcan en más y mejores empleos, mayores inversiones y mejores ingresos para todos los actores.	Formación en BPM para nuez y falso fruto. Mejoramiento de condiciones y capacidades de acopio y procesamiento para marañón y otras frutas. Financiamiento para la compra de materia prima (nuez y falso fruto) y mejora de instalaciones y equipos Diversificación de la oferta con nuevos productos y servicios derivados de la cadena de marañón	514,800.00
Fortalecimiento socios-organizativo y de gestión agro empresarial del sector marañonero	Desarrollar un modelo de gestión organizativa empresarial para potencializar el posicionamiento de los productos de la cadena de Maraño en el mercado nacional e internacional	Fortalecimiento Organizacional Desarrollo de Capacidades Administrativas - Gerenciales Fortalecimiento en Comercialización e Inteligencia de Mercado Mejoramiento de la capacidad instalada para la buena gestión de las empresas	330,480.00
Fortalecimiento de las capacidades institucionales para la gestión sostenible de la cadena de marañón	Contribuir al desarrollo competitivo y sostenible de la cadena de marañón mediante el fortalecimiento institucional y su articulación en alianzas estratégicas.	Fortalecimiento de instancias de comunicación y coordinación de los participantes en la cadena de marañón. Apoyar el desarrollo de capacidades institucionales para mejorar la competitividad de la Cadena de Maraño Promoción de alianzas estratégicas para mejorar el acceso a recursos. Fortalecimiento de la capacidad de incidencia política a los miembros del Comité de Cadena.	135,167.00
<b>Total</b>			<b>13, 701,489.00</b>

## REFERENCIAS

- African Cashew Initiative, 2013. Review of the global cashew market in 2013 and forecast for the year 2014.
- Arias, R., 2011. Evaluación de la capacidad competitiva de las cadenas agroalimentarias estratégicas de Honduras para cumplir con las regulaciones MSF de los mercados internacionales. OIRSA/SENASA, Tegucigalpa).
- BCH, 2014. Honduras: Exportaciones FOB a nivel de partida arancelaria de 8 dígitos. 2000-2014.
- Cáceres, Orlando, 2015. La Fruticultura en Honduras. Presentación al Taller Nacional de Concertación del Subsector Frutícola. Tegucigalpa, junio 23, 2015
- CDH y Christian Aid, 2015. Una experiencia de mercado inclusivo con el marañón en la región del Golfo de Fonseca, Honduras. Presentación
- CDH, 2007. Informe Final: Investigación de la situación del conglomerado de marañón. Propuesta sobre la definición y conformación de un Conglomerado productivo para el cultivo de marañón en la Región Sur de Honduras. CDH, Tegucigalpa.
- CDH, 2014. Cadena de Marañón, Región Sur de Honduras. Presentación.
- CDH y VECO Mesoamérica, 2008. Línea de Base: Conglomerado de Marañón, Honduras. Presentación.
- Comité Regional de la Cadena de Marañón, sf. Plan de mejoramiento de la competitividad de la cadena de Marañón en la Región del Golfo de Fonseca
- Conglomerado de Marañón en la Región Sur de Honduras. 2008. Plan de Acción.
- Conglomerado de Marañón de la Región Sur de Honduras, CDH y VECO, 2008. Análisis de la Cadena de Valor de Marañón de Honduras. VECO Mesoamérica.
- Consejo Económico y Social, 2005. Diagnostico: Producción y empleo de rubros de exportación no tradicionales (sandía, melón, marañón y camarón). CES, Tegucigalpa.
- Consejo Regional de Desarrollo del Golfo de Fonseca, 2012. Prioridades regionales, Región modelo Golfo de Fonseca, Plan de Nación (201-2022). Región Golfo de Fonseca.
- FIDA, 2010. Programa de Desarrollo Rural Sostenible para la Región Sur (EMPRENDESUR). Informe de Diseño Final del Programa. FIDA.

- FORCUENCAS, 2010. Conocimientos adquiridos, cambios de actitud y prácticas de los beneficiarios de FORCUENCAS ante el manejo de los recursos naturales y la gestión local. FORCUENCAS, Tegucigalpa.
- Herrera, Héctor, sf. Cuadro de datos de las organizaciones del conglomerado de marañón de la Región Sur de Honduras. CDH, Choluteca.
- Montoya, Laura. 2011. Estudio de mercado del marañón. Choluteca.
- Monje, Mario. 2015. Propuesta demarco orientador de políticas públicas para agregar valor al marañón en la zona sur de Honduras. IICA/EMPRENDESUR.
- Osorio, Ingrid. 2014. Producción y procesamiento de marañón en Honduras. Presentación Políticas Económicas y Productividad, 2000. Una revisión de la producción, procesamiento y mercadeo del marañón den Honduras. PEP, Tegucigalpa.
- Republica de Honduras, 1994. IV Censo Nacional Agropecuario 1993. Tomo IV, Cultivos Perennes. SECPLAN/SAG, Tegucigalpa.
- Republica de Honduras, sf. Plan de Desarrollo Regional: Región Golfo de Fonseca. Plan de Desarrollo Regional con enfoque de ordenamiento territorial (PDR-OT) Región Golfo de Fonseca (R13)
- SAG, 2014. Perfil del mercado del marañón y sus derivados. Tegucigalpa.
- SEPLAN, 2011. Perfil de la región del Golfo de Fonseca. Tegucigalpa
- SEPLAN, 2013. Priorización de demandas de la Región 13, Golfo de Fonseca. 2010-2013. Consejo Regional de Desarrollo.
- SURCOMPTE, 2015. Mi agenda de buenas prácticas agrícolas para la finca de marañón. SWISSCONTACT, Choluteca, Honduras.
- SWISSCONTACT, 2014. Análisis partido de la cadena de valor de mañón en el Golfo de Fonseca, Honduras. SWISSCONTACT, Tegucigalpa.
- SWISSCONTACT, 2015. Base de Datos de Productores de Marañón 214-2015.
- UNAH/CURLP, 2015. Informe de actividades de mayo a octubre. CURLP, Choluteca.
- USDA, 2001. Proyecto de marañón en Nicaragua: fase de desarrollo de vivero y planificación. Chemonics International Inc, Managua
- UTH, 2011. Participación de Honduras en las exportaciones a nivel mundial de la semilla de marañón. UTH, Tegucigalpa
- VECOMA y CDH, 2008. Proceso Conglomerado de marañón, Zona Sur. Presentación

## ANEXOS

1. Organizaciones involucradas en la producción, transformación y comercialización de marañón
2. Organizaciones integrantes de FEMASUR
3. Área potencial para la siembra de marañón
4. Proyecto 1. Fortalecimiento de la producción del cultivo de marañón en Honduras
5. Proyecto 2. Generación de valor agregado en la Cadena de Marañón
6. Proyecto 3. Fortalecimiento socio organizativo y de gestión agro empresarial del sector marañonero.
7. Proyecto 4. Fortalecimiento de las capacidades institucionales para la gestión sostenible de la Cadena de Marañón

**ANEXO 1. Organizaciones de productores y procesadores de marañón (2014)**

<b>No.</b>	<b>Nombre de la organización</b>	<b>Socios</b>	<b>Comunidad</b>	<b>Aldea</b>	<b>Municipio</b>	<b>Departamento</b>
1	12 de Septiembre	6	La Peña		El Triunfo	Choluteca
2	18 de Mayo	18	Cuatro Esquinas	El Nance	El Triunfo	Choluteca
3	18 de Agosto	9	Sunzapote		Apacilagua	Choluteca
4	20 de Septiembre	6	El Espino	San Jerónimo	San Lorenzo	Valle
5	27 de Abril	23	Matapalo Arriba	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca
6	27 de Octubre	13	Rio Grande	Matapalo Abajo	El Triunfo	Choluteca
7	29 de Abril	12	Matapalo Centro	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca
8	30 de Abril	25	Matapalo Arriba	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca
9	5 de Junio	20	5 de Junio	Namasigüe	Namasigüe	Choluteca
10	7 de Diciembre	14	Varsovia	Azacualpa	El Triunfo	Choluteca
11	7 de Mayo	80	7 de Mayo	Tierra Blanca	Namasigüe	Choluteca
12	Brazos Unidos	8	Guayabillas		Apacilagua	Choluteca
13	Brisas del Guasaule	17	El Coyal		El Triunfo	Choluteca
14	Brisas del Mar	22	Vueltas del Quebracho	San Bernardo	Namasigue	Choluteca
15	Brisas del Norte	8	El Comercio		San Lorenzo	Valle
16	Buen Artesano	10	Altos de la Cruz		San Lorenzo	Valle
17	Buenos Aires	10	Rio Grande 3	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca
18	Buenos Amigos del Tempisque	7	Tempisque		Choluteca	Choluteca
19	Caja rural	36	San Agustín	San Rafael	Namasigüe	Choluteca
20	CENETIC	7	Las Bateas	Santa Teresa	El Triunfo	Choluteca
21	Coop La Nueva Lucha	22	Las Lajas	Las Haciendas	El Triunfo	Choluteca
22	Coop San Miguel	9	San Miguel	San Juan	El Triunfo	Choluteca
23	Coop. 25 de Junio	23	Las Lajas		El Triunfo	Choluteca
24	Cooperativa Angelitos del Henequén	15	Los Angelitos	San Juan	El Triunfo	Choluteca
25	COPAIPUL	63	La Constancia	La Constancia	El Triunfo	Choluteca
26	COPROAINEL	46	San Agustín	San Rafael	Namasigüe	Choluteca
27	COREPROSUL	59	Azacualpa	Azacualpa	El Triunfo	Choluteca
28	CREPAIMASUL	62		Villa Nueva	El Triunfo	Choluteca
29	Cristo es el Camino	23	Santa María		El Triunfo	Choluteca
30	Cuatro Esquinas	13	Rio Grande I		El Triunfo	Choluteca
31	Defendemos lo Nuestro	6		Las Crucitas	El Triunfo	Choluteca
32	Defensores de la Vida	12	Rio Grande 3	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca
33	EACTRASAVALLE	77			San Lorenzo	Valle
34	EACTRASSUR	119		Las Hormigas	El Triunfo	Choluteca
35	EACTRASUD				El Triunfo	Choluteca
36	El Cahuano	13	Palo de Agua	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca
37	El Cahuano	13	Santa Ana	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca

**“PLAN ESTRATÉGICO Y PROGRAMA DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO  
COMPETITIVO Y SOSTENIBLE DE LA CADENA DE VALOR DE MARAÑÓN EN HONDURAS”**

<b>No.</b>	<b>Nombre de la organización</b>	<b>Socios</b>	<b>Comunidad</b>	<b>Aldea</b>	<b>Municipio</b>	<b>Departamento</b>
38	El Cahuano	13	El Cahuano	La Calera	El Triunfo	Choluteca
39	El Carao Abajo		El Carao Abajo		El Triunfo	Choluteca
40	El Carmen	7	Carmen	Namasigüe	Namasigüe	Choluteca
41	El Carmen	59	Carmen 3	Namasigüe	Namasigüe	Choluteca
42	El Cedrito	12	Centro	Namasigüe	Namasigüe	Choluteca
43	El Chaguite	14	El Despoblado		Namasigue	Choluteca
44	El Copetillo	145	El Copetillo	Concepción de María	Langue	Valle
45	El Coyol	13	El Coyol		El Triunfo	Choluteca
46	El Esfuerzo	10	La Montaña		Nacaome	Valle
47	El Jicarito	20	Rio Abajo	Santa Teresa	El Triunfo	Choluteca
48	El Llano UNC	11	Santa Teresa		El Triunfo	Choluteca
49	El Platanillo	13	El Platanillo	Santa Teresa	El Triunfo	Choluteca
50	El Porvenir		El Cedrito		El ]Triunfo	Choluteca
51	El Porvenir	52	El Guayabo I		Nacaome	Valle
52	El Trapiche	276	El Trapiche	Candelaria	Langue	Valle
53	ETRAPROMASUR	44		Los Laureles	El Triunfo	Choluteca
54	ETRASAMOT	78		Los Laureles	El Triunfo	Choluteca
55	ETRASUR			Las Hormigas	El Triunfo	Choluteca
56	Familias Unidas	31	La Constancia	Namasigüe	Namasigüe	Choluteca
57	Fe y Esperanza	31	Palo Verde		Concepción de María	Choluteca
58	FEMASUR	8	El Marañonal	Laure Arriba	San Lorenzo	Valle
59	Flor de Primavera 2	11				
60	Flor del Campo	9	Mata Palo Centro		El Triunfo	Choluteca
61	Flores de María	35	Santa Teresa	Las Bateas	El Triunfo	Choluteca
62	Gracias a Dios	5	El Porvenir	El Pacón	El Triunfo	Choluteca
63	Gracias a Dios	5	Las Marías del Pacán	El Pacón	El Triunfo	Choluteca
64	Gracias a Dios	12	San Buenaventura		El Triunfo	Choluteca
65	Gracias a Dios	17	San Rafael	San Rafael	Namasigüe	Choluteca
66	Gramal Tierra Hueca UNC	9	El Gramal		El Triunfo	Choluteca
67	Grupo Los Cerritos	8	Las Lajas	Las Haciendas	El Triunfo	Choluteca
68	Grupo solidario	10	Santa Martha	San Juan	El Triunfo	Choluteca
69	Grupo Unidos Venceremos	76	Las Chapernas	El Pacón	Concepción de María	Choluteca
70	Grupo Unidos Venceremos	5	Santa Rosa	Santa Rosa	Concepción de María	Choluteca
71	Grupo Unidos Venceremos	4	San Buenaventura	El Perico	El Triunfo	Choluteca
72	Guanacastal	15	El Guanacastal		San Lorenzo	Choluteca
73	Jesús es Mi Luz	18	Palo de Agua	Rio Grande	El Corpus	Choluteca



**“PLAN ESTRATÉGICO Y PROGRAMA DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO  
COMPETITIVO Y SOSTENIBLE DE LA CADENA DE VALOR DE MARAÑÓN EN HONDURAS”**

<b>No.</b>	<b>Nombre de la organización</b>	<b>Socios</b>	<b>Comunidad</b>	<b>Aldea</b>	<b>Municipio</b>	<b>Departamento</b>
74	Juvenil Caminando con Jesús	18	Marías del Papalon		Concepción de María	Choluteca
75	La Calera	14	El Cahuano	La Calera	El Triunfo	Choluteca
76	La Criba N.1	8	La Criba	Laure Arriba	San Lorenzo	Valle
77	La Cruz	16	Bo. La Cruz		El Triunfo	Choluteca
78	La Cuesta	7	La Cuesta	El Rosario	Nacaome	Valle
79	La Danta	22	7 de Mayo	La Danta	Namasigüe	Choluteca
80	La Fortuna II	9	La Cuesta		Nacaome	Valle
81	Las Crucitas	9	Las Crucitas	San Juan	El Triunfo	Choluteca
82	Las Crucitas	11	La Ceibilla		Concepción de María	Choluteca
83	Las Delicias	12	Las Chacaras		El Triunfo	Choluteca
84	Las Minitas		El Carmen II		Namasigüe	Choluteca
85	Los Angeles	19	Rio Grande II		El Triunfo	Choluteca
86	Los Angelitos	20	Los Angelitos	San Juan	El Triunfo	Choluteca
87	Los Langues	8	Los Langues	Los Langues	Amapala	Valle
88	Los Llanos	2	El Chaparral	Los Llanos	Langue	Valle
89	Luz para el Futuro	14	Cuatro Esquinas		El Triunfo	Choluteca
90	Luz y Amor	13	San Buenaventura	El Perico	El Triunfo	Choluteca
91	Luz y Amor	18	El Perico 2	El Perico	El Triunfo	Choluteca
92	Luz y Vida	7	La Peña	Las Hormigas	El Triunfo	Choluteca
93	Matapalo Centro	20	Matapalo Centro	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca
94	Mercedes del Perico	12	Mercedes del Perico	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca
95	Mis Maravillas	15	La Peña	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca
96	Monte Cristo	12	Monte Cristo	San Bernardo	Namasigüe	Choluteca
97	Mujeres de Esperanza	23	7 de Mayo	Tierra Blanca	Namasigüe	Choluteca
98	Mujeres en Acción	25	Las Chapernas	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca
99	Mujeres en Acción	89			El Triunfo	Choluteca
100	Namasigüe	26	Namasigüe	Namasigüe	Namasigüe	Choluteca
101	Namasigüe	10	5 de Junio	Namasigüe	Namasigüe	Choluteca
102	Namasigüe Centro	58	Centro	Namasigüe	Namasigüe	Choluteca
103	Namasigüe Centro	22	3 de Junio	Namasigüe	Namasigüe	Choluteca
104	Namasigüe Centro	26	Centro	Namasigüe	Namasigüe	Choluteca
105	Nueva Lucha	7	Matapalo Abajo	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca
106	Nueva Concepción	21	Marías del Papalon		Concepción de María	Choluteca
107	Nueva Esperanza	10	La Liga	Santa María	El Triunfo	Choluteca
108	Nueva Esperanza La Culebra	13	La Culebra		Concepción de María	Choluteca
109	Nueva Generación	22	Matapalo Arriba		El Triunfo	Choluteca
110	Nueva Generación	7	Bo. San Miguel		El Triunfo	Choluteca
111	Nueva Jerusalén	14	Nuevo Progreso		El Triunfo	Choluteca

**“PLAN ESTRATÉGICO Y PROGRAMA DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO  
COMPETITIVO Y SOSTENIBLE DE LA CADENA DE VALOR DE MARAÑÓN EN HONDURAS”**

<b>No.</b>	<b>Nombre de la organización</b>	<b>Socios</b>	<b>Comunidad</b>	<b>Aldea</b>	<b>Municipio</b>	<b>Departamento</b>
112	Nueva Luz	19	Las Bateas	Santa Teresa	El Triunfo	Choluteca
113	Nueva Unión	13	Rio Grande 3		El Triunfo	Choluteca
114	Nueva Vida	15	Palo de Agua	Rio Grande	El Corpus	Choluteca
115	Nueva Vida	20	Las Bateas	Palo de Agua	El Corpus	Choluteca
116	Nuevas Brisas	9	Rio Abajo	Santa Teresa	El Triunfo	Choluteca
117	Nuevo Amanecer	8	El Comercio		San Lorenzo	Valle
118	Nuevo Esfuerzo	11	El Jocote		El Triunfo	Choluteca
119	Nuevo Esfuerzo	22	Matapalo		El Triunfo	Choluteca
120	Nuevo Esfuerzo Santa Cruz	10	Santa Cruz		Concepción de María	Choluteca
121	Nuevo Modelo	7	Las Crucitas		El Triunfo	Choluteca
122	Nuevo Paraiso	15	La Peña		El Triunfo	Choluteca
123	Nuevo Porvenir	19	Las Cañas		Apacilagua	Choluteca
124	Nuevo Renacer	11	Tierra Blanca	Yorolan	Namasigüe	Choluteca
125	Nuevo Renacimiento	13	La Fuente		San Lorenzo	Valle
126	Nuevos Aires	48	Matapalo Abajo	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca
127	PRODEMAT	7	Rio Grande No.1	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca
128	Progreseemos Unidos	13	El Coyol		El Triunfo	Choluteca
129	PROMALIPA			Namasigue	Namasigue	Choluteca
130	Quebrada Onda	32	Quebrada Honda	San Bernardo	Namasigüe	Choluteca
131	Red de Productores de Apacilagua				Apacilagua	Choluteca
132	Rio Grande	9	Nueva Unión		El Triunfo	Choluteca
133	San José	9	San José	El Pacón	Concepción de María	Choluteca
134	San Rafael	25	San Rafael	San Rafael	Namasigüe	Choluteca
135	San Antonio	11	San Antonio		El Triunfo	Choluteca
136	San Bartolo	14	Col. Victoria	Namasigüe	Namasigüe	Choluteca
137	San Bartolomé	14	La Esperanza	Namasigüe	Namasigüe	Choluteca
138	San Bartolomé	32	La Estrella	Namasigüe	Namasigüe	Choluteca
139	San Francisco	59	San Francisco	San Bernardo	Namasigüe	Choluteca
140	San Juan	30	Barrio Nuevo	San Juan	El Triunfo	Choluteca
141	San Juan Abajo		San Juan Abajo		El Corpus	Choluteca
142	San Miguel	9	San Miguel	San Juan	El Triunfo	Choluteca
143	San Miguel El Ojoche UNC		El Ojoche		Concepción de María	Choluteca
144	San Ramón	9	Santa Teresa	Santa Teresa	El Triunfo	Choluteca
145	Santa María	16	Santa María	Santa María	El Triunfo	Choluteca
146	Santa Martha	25	Santa Martha	San Juan	El Triunfo	Choluteca
147	Santa Teresa	11	Santa Teresa	Santa Teresa	El Triunfo	Choluteca
148	Santa Teresita	13	El Perico	El Perico	El Triunfo	Choluteca
149	Santa Teresita	36	Rio Grande	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca

**“PLAN ESTRATÉGICO Y PROGRAMA DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO  
COMPETITIVO Y SOSTENIBLE DE LA CADENA DE VALOR DE MARAÑÓN EN HONDURAS”**

<b>No.</b>	<b>Nombre de la organización</b>	<b>Socios</b>	<b>Comunidad</b>	<b>Aldea</b>	<b>Municipio</b>	<b>Departamento</b>
150	Santísima Trinidad	9	El Jocote	San Buenaventura	El Triunfo	Choluteca
151	Siempre Unidos	8	Rio Grande No.1	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca
152	Siempre Unidos	8	Col. Unidas	Las Haciendas	El Triunfo	Choluteca
153	Sn Miguel de Guayabillas	6	Guayabillas		Apacilagua	Choluteca
154	Sobrantes del Carao	11	Sobrantes del Carao		El Triunfo	Choluteca
155	Sol Naciente	9	San Buenaventura	El Perico	El Triunfo	Choluteca
156	Sol Naciente 2	5	Pueblo Nuevo		Apacilagua	Choluteca
157	SOPROCOMA	208	Concepción de María	Concepción de María	Langue	Valle
158	Suyapita	12	La Chaperna		Concepción de María	Choluteca
159	Tierra Blanca	52	7 de Mayo	Tierra Blanca	Namasigüe	Choluteca
160	Tierra Blanca	142	La Constancia	Namasigüe	Namasigüe	Choluteca
161	Tierra Blanca	300	7 de Mayo	Tierra Blanca	Namasigüe	Choluteca
162	Tres Rosas	9	Cofradía		Concepción de María	Choluteca
163	UNC	9	San Juancito	San Juan Arriba	El Corpus	Choluteca
164	UNC	11	Santa Teresa	Santa Teresa	El Triunfo	Choluteca
165	Unidas Venceremos	12	Cofradía		Concepción de María	Choluteca
166	Unidos Por La Libertad	5	Santa Rosa	Santa Rosa	Concepción de María	Choluteca
167	Unidos Venceremos	8	La Pintadillera	Zacate Grande	Amapala	Valle
168	Unidos Venceremos	42	Matapalo Abajo	Rio Grande I	El Triunfo	Choluteca
169	Unidos Vencernos	10	La Cuesta		Nacaome	Valle
170	Unión y Esfuerzo	7	El Chorro	Santa María	El Triunfo	Choluteca
171	UTC	46	Rio Grande No.1	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca
172	Vecinos de la Tajeada		La Tajeada		Yusguare	Choluteca
173	Vecinos de Santa Teresa	10	Santa María	Santa María	El Triunfo	Choluteca
174	Vida Nueva	10	Santa María		El Triunfo	Choluteca
175	Volcancito	16	Volcancito	San Jerónimo	San Lorenzo	Valle

(Elaborado con base a información de la Encuesta dirigida a productores de marañón (SWISSCONTAC, 2014), del INA y del CDH)

## Anexo 2. Integración de la Federación de Marañoseros del Sur (FEMASUR)

<b>Empresas</b>	<b>Socios</b>	<b>Comunidad</b>	<b>Municipio</b>	<b>Departamento</b>
<b>EACTRASVALLE</b>	<b>77</b>			
20 de Septiembre	6	San Jerónimo	San Lorenzo	Valle
Buenos Amigos del Tempisque UNC	7	Tempisque	Choluteca	Choluteca
Cuesta No. 1 UNC	7	La Cuesta	Nacaome	Valle
San Jerónimo UNC	10	San Jerónimo	San Lorenzo	Valle
La Finca UNC	11	La Finca	San Lorenzo	Valle
Guanacastal	15	Guanacastal	San Lorenzo	Valle
La Fortuna	9	La Cuesta 2	San Lorenzo	Valle
Reynaldo Granados UNC	12	La Criba	San Lorenzo	Valle
<b>EACTRASSUR</b>	<b>119</b>			
San Juan Abajo UNC	17	San Juan	El Corpus	Choluteca
El Jicarito UNC	33	La Tajeada	Yusguare	Choluteca
Vecinos de la Tajeada UNC	38	La Tajeada	Yusguare	Choluteca
Nuevas Brisas UNC	10	Santa Teresa	El Triunfo	Choluteca
Gramal Tierra Hueca UNC	10	El Faro	El Triunfo	Choluteca
El Llano UNC	11	Santa Teresa	El Triunfo	Choluteca
<b>EACTRASAMOT</b>	<b>78</b>			
Siempre Unidos	19	Rio Grande 1	El Triunfo	Choluteca
San Antonio	21	San Antonio	El Triunfo	Choluteca
Santa Teresita	18	El Perico	El Triunfo	Choluteca
Unidos por la Libertad	8	Santa Rosa	El Triunfo	Choluteca
Cuatro Esquinas	12	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca
<b>EACT MUJERES EN ACCION</b>	<b>89</b>			
Amor y Paz	22	El Perico	El Triunfo	Choluteca
Nueva Felicidad	8	Las Chapernas	C. de María	Choluteca
Nueva Unión	10	Rio Grande 1	El Triunfo	Choluteca
Nueva Esperanza	10	Santa María	El Triunfo	Choluteca
Buenos Aires	7	Rio Grande	El Triunfo	Choluteca
Flores de María	32	Santa Teresa	El Triunfo	Choluteca
<b>ETRASPROMASUR</b>	<b>84</b>			
Unión y Esfuerzo	7	San Miguel	El Triunfo	Choluteca
Sobrantes del Carao	11	S. del Carao	El Triunfo	Choluteca
CACL 25 de Junio	26	Las Lajas	El Triunfo	Choluteca
Coop. Angelitos del Henequén	15	San Juan	El Triunfo	Choluteca
Coop. Santa Martha (CASAMAL)	25	San Juan	El Triunfo	Choluteca
<b>EACTRASUD</b>				
<b>ETRASUR</b>				
Red de Productores de Maraños de Apacilagua			Apacilagua	Choluteca
CREPAIMASUL			El Triunfo	Choluteca
<b>Total</b>	<b>447</b>			

(Fuente: INA y FEMASUR)

**Anexo 3. Área potencial para la siembra de marañón**

Municipio	Terrenos (mz)		Total
	Planos	Ondulados	
<b>Departamento de Choluteca</b>			
El Triunfo	4,000	7,000	11,000
Namasigue	800	2,500	3,300
Concepción de María	100	2,000	2,100
El Corpus	0	1,600	1,600
Santa Ana de Yusguare	0	1,000	1,000
Apacilagua	200	1,300	1,500
Orocuina	300	1,700	2,000
Morolica	0	1,500	1,500
Choluteca	300	4,000	4,300
Marcovia	0	2,000	2,000
Pespire	500	1,000	1,500
Sub total	6,200	25,600	31,800
<b>Departamento de Valle</b>			
San Lorenzo	1,500	1,500	3,000
Nacaome	2,000	1,500	3,500
San Francisco de Coray	0	1,000	1,000
Langue	0	1,500	1,500
Goascoran	0	1,000	1,000
Aramecina	0	1,200	1,200
Sub total	3,500	7,700	1,1200
<b>Departamento de El Paraíso</b>			
Liure	0	1,500	1,500
Soledad	0	1,500	1,500
Vado Ancho	500	2,000	2,500
Texiguat	500	1,000	1,500
Alauca	100	200	300
Oropolí	50	150	200
San Matías	50	200	250
Teupasenti	100	200	300
Danlí	100	300	400
Sub total	1,400	7,050	8450
<b>Gran Total</b>			<b>51,450</b>

(EMPRENDESUR e INA)

#### ANEXO 4. Fortalecimiento de la producción del cultivo de marañón en honduras

<b>1. Nombre del proyecto</b>	<b>FORTALECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DEL CULTIVO DE MARAÑÓN EN HONDURAS</b>
<b>2. Ubicación y cobertura</b>	Corredor seco y zonas agroclimáticas con potencial para producir marañón de Honduras.
<b>3. El problema</b>	<p>La producción y productividad del cultivo de marañón es baja. Los productores obtienen rendimientos de alrededor 7.33 qq/mz (466.4 kg/ha), cuando el cultivo, bien manejado y con materiales genéticos mejorados, tiene el potencial para producir hasta 25 qq/mz (1,590 kg/ha).</p> <p>Esta baja productividad se debe a un manejo inadecuado del cultivo (no se fertiliza, no se realizan podas, no se controlan insectos, enfermedades ni malezas), a efectos adversos ocasionados por el cambio climático, falta de asistencia técnica, plantaciones en decadencia por vejez y mala calidad de los materiales de siembra utilizados.</p> <p>No se genera suficiente oferta de materia prima (nuez), ya que el área plantada es limitada (2,200 mz o 1,540 ha principalmente en los departamentos de Choluteca y Valle), debido a que los productores no consideran al cultivo como un negocio. La mayoría del área cultivada con marañón se considera como una actividad de patio o de reforestación, con poca productividad y reducida generación de ingresos.</p> <p>El productor de marañón tiene acceso limitado a financiamiento para incrementar el área plantada, aplicar Buenas Prácticas Agrícolas e innovar en su plantación.</p> <p>El productor nacional no tiene acceso a materiales mejorados debidamente evaluados y validados en las condiciones de producción del país.</p> <p>La producción total de la región sur es reducida, de baja calidad y no cubre los volúmenes que demandan procesadores ni los mercados (nacional e internacional).</p>
<b>4. Objetivo general</b>	Promover la producción de marañón a través de la mejora en productividad y el aumento en el área de siembra para aprovechar la demanda del mercado nacional e internacional.
<b>5. Objetivos específicos</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Transformar la producción del marañón en una actividad económicamente rentable.</li> <li>2. Introducir, evaluar y validar materiales genéticos de marañón con alto potencial de rendimiento y adaptación a las zonas productoras, así como a los efectos del cambio climático</li> <li>3. Aumentar la producción, productividad y competitividad del cultivo de marañón con el establecimiento de nuevas plantaciones, el uso de variedades mejoradas adaptadas a la zona y a los efectos del cambio climático, así como con la renovación de plantaciones ya establecidas</li> <li>4. Mejorar la capacidad técnica de los productores de marañón para optimizar el manejo de las plantaciones a establecida o a establecer.</li> </ol>
<b>Beneficiarios</b>	Productores y productoras localizadas en el corredor seco del país y zonas agroclimáticas con potencial para producir marañón.
<b>7. Duración</b>	5 años
<b>8. Componentes</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fortalecimiento de las capacidades técnicas de los productores de marañón.</li> <li>2. Evaluación y validación de material genético y nuevas tecnologías para el cultivo del marañón.</li> <li>3. Promoción del cultivo de marañón con nuevos materiales genéticos y mejores prácticas de producción, adaptadas al cambio climático.</li> <li>4. Manejo mejorado de plantaciones ya establecidas.</li> </ol>

<b>Componente 1. Fortalecimiento de las capacidades técnicas de los productores de marañón.</b>			
<i>Actividades</i>	<i>Productos</i>	<i>Resultados Esperados</i>	<i>Indicadores de Logro</i>
1.1 Diseño e implementación de un plan de capacitación en BPA para productores	Contenidos establecidos. Metodologías definidas Talleres, cursos, giras, ECAs.	Productores con capacidad para aplicar BPA (realizan controles de plagas y enfermedades, injertar, manejar viveros, implementar programas de fertilización y estrategias de adaptación al cambio climático). Red de productores de marañón operando de manera sostenible	Plan de Capacitación Por lo menos 40 actividades de capacitación realizadas con la participación de al menos 1000 productores de marañón.
1.2 Fortalecimiento de las capacidades de los productores para realizar procesos de producción y certificación orgánica y de otro tipo.	Talleres, cursos, giras, ECAs, etc. Inspecciones	Productores conocen y aplican normas y procedimientos para la producción y certificación orgánica y de otros tipos.	Por lo menos 20 actividades de capacitación con la participación de al menos 600 productores.
1.3 Establecimiento de micro empresas para la venta de servicios de mantenimiento de plantaciones.	Micro empresas de mantenimiento Ofertas de servicios	Empresas, productoras y productores independientes disponen de oferta de servicios para el mantenimiento de plantaciones (podas, control de plagas y enfermedades, fertilización, limpiezas, etc.)	Por lo menos 10 micro empresas establecidas y operando, especialmente constituidas por jóvenes
<b>Componente 2. Evaluación y validación de material genético y nuevas tecnologías para el cultivo de marañón.</b>			
<i>Actividades</i>	<i>Productos</i>	<i>Resultados Esperados</i>	<i>Indicadores de Logro</i>
2.1 Selección y evaluación de materiales genéticos (cultivados e introducidos) con buena producción y características agronómicas para utilizarlos como proveedores de patrones y yemas.	Arboles madres seleccionados para semilla (para la producción de plántulas) y yemas. Semillas y yemas	Disponibilidad de semillas para la producción de plántulas y yemas de árboles madre identificados como altamente productoras, con excelente calidad de semilla y adaptados a las condiciones agroecológicas de la región	Cantidad de árboles seleccionados para la producción de semilla (plántulas) y yemas. Establecidos criterios de selección para árboles madres.
2.2 Introducción y evaluación de nuevos materiales	Materiales genéticos introducidos Evaluaciones	Identificados nuevos materiales genéticos con alto potencial de rendimiento, calidad de semilla y	Cantidad de introducciones realizadas. Evaluaciones realizadas.

**“PLAN ESTRATÉGICO Y PROGRAMA DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO  
COMPETITIVO Y SOSTENIBLE DE LA CADENA DE VALOR DE MARAÑÓN EN HONDURAS”**

genéticos con excelente calidad de semilla y adaptados al corredor seco		adaptados a las condiciones agroecológicas del corredor seco (tolerantes a altas temperaturas y bajas precipitaciones).	
2.3 Validación de los materiales genéticos de marañón seleccionados.	Materiales seleccionados. Validaciones	Materiales genéticos validados en diferentes condiciones agroecológicas y conocidos por los productores.	Por lo menos 15 validaciones realizadas Por lo menos 5 materiales genéticos seleccionados
2.4 Establecimiento de bancos de semillas y yemas con los materiales validados.	Materiales genéticos validados	Los productores y viveristas disponen de semilla y yemas de calidad para la producción de plántulas e injertos de marañón	Por lo menos 10 bancos para la producción de semilla y de yemas establecidos.
2.5 Validación del riego para la producción de marañón como práctica para mejorar productividad y adaptación a los efectos del cambio climático.	Sistemas de riego Parcelas de validación	Evaluado el riego en la producción de marañón. Mejorados los rendimientos. Mejorado el manejo de plantaciones para adaptarlas a la variabilidad climático.	Cantidad de sistemas de riego establecidos en parcelas. Registros de productividad y costos.
2.6 Establecimiento y funcionamiento de estaciones meteorológicas	Estaciones meteorológicas Datos de precipitación, temperatura y vientos	Productores de marañón disponen de información meteorológica (precipitación, temperatura y viento) para adecuar sus prácticas de manejo	Registros de factores climáticos. Equipos instalados Instrumentos para la recolección de datos diseñados.
<b>Componente 3. Promoción del cultivo de marañón con nuevos materiales genéticos y mejores prácticas de producción adaptadas al cambio climático</b>			
<b>Actividades</b>	<b>Productos</b>	<b>Resultados Esperados</b>	<b>Indicadores de Logro</b>
3.1. Diseño y ejecución de una estrategia de promoción y disseminación de variedades de marañón con alto potencial de producción y excelente calidad de semilla.	Talleres Giras Días de campo Demostraciones Plegables	Productores de marañón conocen las ventajas de utilizar los materiales genéticos con alto potencial de rendimiento, calidad de semilla y adaptadas a las condiciones agroecológicas de la región. Productores conocen los materiales genéticos seleccionados.	Número de Productores interesados en utilizar los nuevos materiales genéticos Demanda de plántulas e injertos identificada



**“PLAN ESTRATÉGICO Y PROGRAMA DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO  
COMPETITIVO Y SOSTENIBLE DE LA CADENA DE VALOR DE MARAÑÓN EN HONDURAS”**

3.2 Diseño y ejecución de planes de desarrollo de fincas de productores/as	Diagnósticos Reuniones Discusiones Compromisos	Productores disponen de planes de BPA para implementar en sus plantaciones	Planes de finca elaborados e implementados para el 50 % de las fincas de productores
3.3 Diseño e implementación de una estrategia para certificar viveros	Estrategia de certificación Normas y procedimientos.	Viveristas conocen y aplican las normas y procedimientos para la certificación de viveros	El 80% de los viveros aplican los procedimientos establecidos. Reportes de ventas de plántulas
3.4 Establecimiento de viveros para la producción de plántulas e injertos utilizando materiales genéticos validados en Honduras.	Estrategia para la producción de plántulas e injertos. Viveros establecidos. Plántulas e injertos	Productores accesan a materiales genéticos (plántulas e injertos) de marañón con mayor potencial de producción, tolerancia a altas temperaturas y estrés hídrico y con excelente calidad de semilla.	Producción de más de 1.5 millones de plántulas o injertos para plantaciones nuevas (93%) y para repoblar (7%). Establecidos por lo menos 25 viveros para la producción de 15,000 plántulas por año. 100 % de las plantaciones nuevas utilizan plántulas o injertos con materiales mejorados.
3.5 Gestión y control de viveros certificados	Viveros aplicando las normas.	Asegurada la calidad de las plántulas y de los injertos producidos por los viveros	Informes de inspecciones
3.6 Establecimiento de nuevas plantaciones de marañón con plántulas o injertos de materiales mejorados y con la aplicación de BPA.	Nuevas plantaciones Plántulas e injertos BPA	Nuevas plantaciones de marañón establecidas con plántulas e injertos con materiales genéticos de alto potencial de producción, excelente calidad de semilla y amplia adaptación a altas temperaturas y estrés hídrico. BPA implementadas	Establecidas al menos 7,000 mz (5,000 ha) de nuevas plantaciones con BPA. Plantadas 1750 mz (1,250 ha) por año con aplicación de BPA.
<b>Componente 4. Manejo mejorado de plantaciones ya establecidas</b>			
<b>Actividades</b>	<b>Productos</b>	<b>Resultados Esperados</b>	<b>Indicadores de Logro</b>
4.1 Promoción de la sustitución de copa para ser injertada con materiales mejorados.	Recepa de plantaciones Injertación	Plantaciones en decadencia aprovechadas para mejorar producción, productividad y calidad de semilla. BPA implementadas	Por lo menos 2,200 mz (1,540 ha) de marañón con copa sustituida. Recepa de 440 mz por año, por 5 años. Cantidad de injertos realizados.

**“PLAN ESTRATÉGICO Y PROGRAMA DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO  
COMPETITIVO Y SOSTENIBLE DE LA CADENA DE VALOR DE MARAÑÓN EN HONDURAS”**

4.2 Promoción e implementación de BPA en plantaciones ya establecidas	Talleres Prácticas ECAs	BPA implementadas en plantaciones establecidas. Mejorada producción y productividad de plantaciones ya establecidas.	Reportes de producción y productividad Informes de productores empleando BPA										
4.3 Repoblación de plantaciones de marañón ya establecidas	Plantas perdidas Plántulas o injertos sembradas	Incrementada la cantidad de plantas por área. Incrementos en producción y productividad.	Repoblado el 25% de las plantaciones de marañón ya establecidas. Cantidad de injertos utilizada para repoblar plantaciones										
<b>9. Organización para la ejecución</b>	<p>Para la ejecución de este proyecto se conformara una Comisión, integrada por un representante de la Secretaria de Agricultura y Ganadería (SAG), un representante de la Cadena de MaraÑón, un representante de FEMASUR y un representante de la cooperación.</p> <p>Esta Comisión tendrá filiales en cada una de las regiones productoras de marañón, las cuales serán responsables por implementar y dar seguimiento a la ejecución del proyecto.</p> <p>Las acciones a ser realizadas a través del proyecto serán consensuadas a nivel de la Comisión, la cual girara las instrucciones pertinentes a cada una de sus oficinas regionales. Esta transmisión de instrucciones será vía cada una de las organizaciones involucradas en el proyecto.</p> <p>Las Comisiones regionales deberán socializar el proyecto entre las organizaciones y sus socios, y buscar el apoyo necesario para su ejecución. También deberán de identificar a los productores y organizaciones con mayor potencial para aprovechar las oportunidades que el proyecto plantee.</p> <p>Al inicio de las actividades como al final de cada ciclo de trabajo, la Comisión regional deberá presentar un informe de avance de las acciones del proyecto.</p>												
<b>10. Costo y financiamiento</b>	<p>\$ 12,721,042.00</p> <p>El Cuadro 1 presenta el desglose de presupuesto por Componente y por año de ejecución del proyecto, el Cuadro 2 presenta el presupuesto por Componente y por fuente de financiamiento y el Cuadro 3 presenta el financiamiento según Objeto de Gasto.</p>												
<b>11. Cronograma de ejecución</b>	COMPONENTES/ACTIVIDAD		AÑO / SEMESTRE										
			1		2		3		4		5		
			I	II	I	II	I	II	I	II	I	II	
	Componente 1: Fortalecimiento de las capacidades técnicas de los productores de marañón.												
	1.1. Diseño e implementación de un plan de capacitación en BPA para productores												
	1.2 Fortalecimiento de las capacidades de los productores para realizar procesos de producción y certificación orgánica y otras												
	1.3 Establecimiento de micro empresas para la venta se servicios de mantenimiento de plantaciones.												
Componente 2: Evaluación y validación de material Genético y nuevas tecnologías para el cultivo de marañón.													
2.1. Selección y evaluación de materiales genéticos (cultivados e introducidos) con buena producción y													

	características agronómicas para utilizarlos como proveedores de patrones y yemas.																					
	2.2 Introducción y evaluación de nuevos materiales genéticos con excelente calidad de semilla y adaptados al corredor seco																					
	2.3 Validación de los materiales genéticos de marañón seleccionados.																					
	2.4 Establecimiento de bancos de semilla y yemas de los materiales validados																					
	2.5. Validación del riego en la producción de marañón como una práctica para mejorar productividad y para adaptar el cultivo a los efectos del cambio climático.																					
	2.6 Establecimiento y funcionamiento estaciones meteorológicas																					
	<b>Componente 3: Promoción del cultivo de marañón con nuevos materiales genéticos y mejores prácticas de producción adaptables al cambio climático</b>																					
	3.1 Diseño y ejecución de una estrategia de promoción y diseminación de variedades de marañón con alto potencial de producción y excelente calidad existentes en la región.																					
	3.2 Diseño y ejecución de planes de desarrollo de fincas de los/as productores/as																					
	3.3 Diseño e implementación de una estrategia para la certificación de viveros																					
	3.4 Establecimiento de viveros para la producción de injertos empleando materiales genéticos validados en Honduras																					
	3.5 Gestión y control de viveros certificados																					
	3.6 Establecimiento de nuevas plantaciones de marañón con plántulas o injertos de materiales mejorados y con la aplicación de BPA.																					
	<b>Componente 4. Manejo mejorado de plantaciones ya establecidas</b>																					
	4.1 Promoción de la sustitución de copa para ser injertada con materiales mejorados																					
	4.2 Promoción e implementación de BPA en plantaciones ya establecidas.																					
	4.3 Repoblación de plantaciones ya establecidas																					
<b>12. Viabilidad y riesgos</b>	<p><b>Viabilidad</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>La viabilidad de este proyecto se basa en convencer a los productores de marañón que el cultivo puede ser más productivo y generar mayor rentabilidad si se utilizan materiales genéticos con mayor potencial de producción y se realizan prácticas mejoradas de producción (podas, fertilización, control de plagas y enfermedades, control de malezas, establecimiento de barreras rompe vientos, etc.).</li> <li>Solamente la aceptación del planteamiento anterior permitiría incrementar las áreas de siembra y la productividad, y por consiguiente, incrementar la oferta de materia prima a un mercado insatisfecho.</li> </ol> <p><b>Riesgos</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Los riesgos se asumen en cinco sentidos:</li> </ol>																					

	<ol style="list-style-type: none"><li>2. Que no exista la voluntad y el convencimiento de los productores y productoras de capacitarse e incrementar el área de siembra, con lo que no se podría alcanzar la meta planteada.</li><li>3. Que no se disponga de la tecnología adecuada (material genético, tecnología de manejo) para mejorar el desarrollo de las plantaciones y su productividad.</li><li>4. Que las condiciones adversas como el cambio climático (sequia, inundaciones y vientos), se acentúen en el territorio y no permitan alcanzar los rendimientos esperados.</li><li>5. Que no se cuente con los recursos financieros adecuados (condiciones y periodos) para apoyar la producción de este cultivo.</li><li>6. Que no se pueda constituir un equipo de asistencia técnica que apoye la producción, transformación y comercialización de este rubro</li></ol>
--	--

**CUADRO 1: COSTO POR COMPONENTES Y AÑOS DE EJECUCION DEL PROYECTO (US \$)**

COMPONENTES	COSTO TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Componente 1	60,978	10,000	15,000	15,000	10,978	10,000
Componente 2	247,333	47,333	50,000	50,000	50,000	50,000
Componente 3	8,675,711	500,000	2,000,000	2,000,000	1,828,489	1,500,000
Componente 4	2,794,720	580,000	680,000	649,453	580,000	480,000
SUBTOTAL	11,778,742	1,137,333	2,745,000	2,714,453	2,469,467	2,040,000
Imprevistos (8%)	942,299	90,987	219,600	217,156	197,557	163,200
TOTAL	12,721,042	1,228,320	2,964,600	2,931,609	2,667,024	2,203,200

**CUADRO 2: COSTO POR COMPONENTES Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO (US \$)**

COMPONENTES	COSTO TOTAL	FINANCIAMIENTO		
		GOBIERNO	DONANTES Y/O COFINANCIADORES	Beneficiarios
Componente 1	60,978	12,196	42,684	6,098
Componente 2	247,333	49,467	173,133	24,733
Componente 3	8,675,711	1,735,142	6,072,998	867,571
Componente n	2,794,720	558,944	1,956,304	279,472
SUBTOTAL	11,778,742	2,355,749	8,245,120	1,177,874
Imprevistos (8%)	942,299	188,460	659,610	94,230
TOTAL	12,721,042	2,544,209	8,904,730	1,272,104

**CUADRO 3. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO SEGÚN CATEGORÍA DE GASTO (US\$)**

CATEGORÍA DE GASTO	TOTAL	FINANCIAMIENTO		
		GOBIERNO	DONANTES Y/O CO FINANCIADORES	BENEFICIARIOS
Honorarios	588,937	117,787	412,256	58,894
Viajes y viáticos	1,177,874	235,575	824,512	117,787
Capacitación	1,766,811	353,362	1,236,768	176,681
Publicaciones	588,937	117,787	412,256	58,894
Bienes e insumos	5,889,371	1,177,874	4,122,560	588,937
Adquisición de equipos	1,177,874	235,575	824,512	117,787
Obras civiles	0	0	0	0
Servicios generales	588,937	117,787	412,256	58,894
Otros costos	0	0	0	0
Sub total	11,778,742	2,355,748	8,245,120	1,177,874
Imprevistos (8%)	942,299	188,460	659,610	94,230
Total	12,721,042	2,544,208	8,904,729	1,272,104

### ANEXO 5. Generación de valor agregado en la cadena del marañón

1. Nombre del proyecto	GENERACIÓN DE VALOR AGREGADO EN LA CADENA DEL MARAÑÓN
2. Ubicación y cobertura	En el corto plazo, los departamentos de Choluteca y Valle. En el mediano plazo, el corredor seco y otras zonas con potencial productivo para marañón.
3. El problema	<p><b>Falso fruto:</b> no se aprovecha, se pierde el 98% de su producción. La mayoría de los procesadores desconocen los procedimientos, las técnicas para aprovecharlo y carecen de las facilidades y equipos necesarios para la producción de subproductos (néctar, cajuinas, dulces, pasas, gelatinas, alcoholes, vinagres, etc.).</p> <p>No se ha desarrollado un mercado para la reducida producción (actual) de vino, pasa, etc., debido a su poca promoción y a la ausencia de una cultura de consumo de derivados del falso fruto.</p> <p>Se carece de instalaciones adecuadas para el acopio del falso fruto de marañón (altamente perecedero) con el objeto de preservar su calidad. Debido a esta limitante, existe un consumo y comercialización muy reducida del falso fruto como fruta fresca.</p> <p>Se presentan dificultades en cuanto a los trámites necesarios para obtener registros sanitarios y de marcas.</p> <p>No existe un diagnóstico participativo de BPM que permita confirmar el grado de cumplimiento de normas y procedimientos para ofertar alimentos seguros, saludables e ino cuos para consumo humano, así como para velar por la seguridad de los trabajadores.</p> <p><b>Nuez:</b> Existen posibles problemas de inocuidad y de contaminación cruzada durante el proceso de transformación, debido a la falta de control en las prácticas de manufactura en algunas de las instalaciones.</p> <p>Para el procesamiento de la nuez se utilizan tecnologías poco amigables con el ambiente. Existe cierta capacidad instalada para el procesamiento (instalaciones y equipos), la cual es poco eficiente y genera productos de baja calidad. Esta capacidad está siendo utilizada parcialmente debido a la reducida oferta de materia prima.</p> <p>Algunos grupos invierten en certificación orgánica, sin embargo, los clientes no siempre les reconocen un sobreprecio por esta certificación.</p> <p>Existen limitantes en cuanto al acceso a financiamiento adecuado y oportuno para la compra de materia prima.</p>
4. Objetivo general	Potenciar mecanismos de agregación de valor amigables con el ambiente a lo largo de la cadena del marañón que se traduzcan en más y mejores empleos, mayores inversiones y mejores ingresos para todos los actores.
5. Objetivos específicos	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Institucionalizar buenas prácticas de manufactura para el procesamiento del marañón</li> <li>2. Gestionar financiamiento en condiciones favorables para que las organizaciones puedan adquirir equipo y materiales para procesamiento, mejorar instalaciones, así como comprar y acopiar materia prima.</li> <li>3. Desarrollar estudios técnicos y de mercado para los diferentes productos a desarrollar y promover mecanismos para la diferenciación para el marañón hondureño</li> <li>4. Propiciar la venta de servicios ambientales de las plantaciones de marañón como valor agregado, certificando los procesos en las fincas</li> <li>5. Incrementar los ingresos de los actores de la Cadena a través de la potenciación del turismo rural en las plantaciones y plantas de proceso de marañón.</li> </ol>
	Más de mil productores (as), procesadores (as) y comercializadores (as), dedicados actualmente al rubro de marañón, ubicados en los departamentos de Choluteca, Valle;

<b>6. Beneficiarios</b>	posteriormente se beneficiara a productores interesados en el cultivo y procesamiento del marañón y ubicados en otros municipios del Corredor Seco
<b>7. Duración</b>	5 Años
<b>8. Componentes</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Formación en BPM para nuez y falso fruto.</li> <li>2. Mejoramiento de condiciones y capacidades de acopio y procesamiento para marañón y otras frutas.</li> <li>3. Financiamiento para la compra de materia prima (nuez y falso fruto) y mejora de instalaciones y equipos</li> <li>4. Diversificación de la oferta con nuevos productos y servicios derivados de la cadena de marañón.</li> </ol>

**Componente 1: Formación en BPM para nuez y falso fruto.**

<i>Actividad</i>	<i>Productos</i>	<i>Resultados Esperados</i>	<i>Indicadores de Logro</i>
1.1. Diseño de la norma técnica para nuez de marañón	Reuniones Discusiones	Documento aprobado por OHM	Norma técnica publicada
1.2 Diagnóstico de prácticas de manufactura de las plantas de procesamiento para nuez y falso fruto	Inspecciones, entrevistas, evaluaciones, etc.	Identificadas fortalezas y debilidades en el procesamiento de nuez y falso fruto	Diagnóstico de por lo menos 14 plantas procesadoras.
1.3 Diseño e implementación de un plan de capacitación en BPM para nuez y falso fruto	Taller Reuniones Cursos, charlas, giras, intercambios y pasantías	Procesadores aplican BPM para nuez y falso fruto. Personal de las plantas procesadoras adoptan normativas de higiene Personal de proceso capacitado en inocuidad de materiales y equipos. Personal de bodega capacitados en almacenamiento de productos en condiciones de inocuidad	Plan de capacitación elaborado y aprobado. Por lo menos 100 participantes a los eventos de capacitación. Materiales didácticos preparados e impresos Institucionalizadas BPM en 100% plantas procesadoras. Hojas de registros implementadas. Plantas de proceso utilizando material y equipo requerido. Cantidad de plantas de proceso almacenando adecuadamente su materia prima y producto terminado.
1.4 Monitoreo de BPM	Inspecciones de plantas	Verificada la aplicación de las BPM en las plantas asistidas	Informes de supervisión Evaluación post

**Componente 2: Mejoramiento de condiciones y capacidades de acopio y procesamiento para marañón y otras frutas.**

<i>Actividad</i>	<i>Productos</i>	<i>Resultados Esperados</i>	<i>Indicadores de Logro</i>
2.1 Diagnóstico de la capacidad instalada, infraestructura y	Plantas procesadoras Diagnóstico inicial	Plantas de procesamiento con capacidades y	Diagnóstico de por lo menos 14 plantas

equipamiento disponible en plantas procesadoras de nuez y falso fruto, artesanales y semi industriales existentes en la región		necesidades (infraestructura y equipo) identificadas.	
2.2 Incremento de la capacidad y eficiencia de las plantas procesadoras de nuez y falso fruto de marañón y otras frutas de temporada, a través del mejoramiento de infraestructura y de la adquisición de equipos.	Equipo Facilidades	Mejorada infraestructura y equipamiento. Mejoradas la eficiencia y eficacia en el procesamiento de nuez y falso fruto de marañón y otras frutas.	Al menos 10 plantas para el procesamiento de la nuez y el falso fruto de marañón y otras frutas con mayor capacidad y eficiencia.
2.3 Elaboración de estudios para establecer nuevas plantas para el acopio y procesamiento de nuez y falso fruto de marañón.	Diagnósticos Reuniones	Organizaciones de productores y procesadores disponen de estudios de factibilidad para el establecimiento de nuevas plantas para el procesamiento de nuez y falso fruto de marañón.	Numero de estudios para el establecimiento de nuevas plantas para el proceso de nuez y falso fruto de marañón

**Componente 3: Financiamiento para la compra de materia prima (nuez y falso fruto) y mejora de instalaciones y equipos**

<i>Actividad</i>	<i>Productos</i>	<i>Resultados Esperados</i>	<i>Indicadores de Logro</i>
3.1 Diagnóstico de necesidades de financiamiento para las empresas procesadoras para la compra de materia prima (nuez y falso fruto)	Visitas a fincas, entrevistas, evaluaciones, revisión de registros.	Determinada la demanda de materia prima de plantas procesadoras. Empresas conocen sus necesidades de financiamiento para la compra de materias primas para procesar.	Informes de demanda. Informes de requerimientos financieros
3.2 Identificada la disponibilidad y procedimientos para orientar y facilitar a los procesadores el acceso a financiamiento para el acopio de materia prima y para mejorar o	Reuniones Negociaciones Informes Identificación de fuentes de financiamiento interesadas en	Organizaciones identifican y accesan fuentes de financiamiento en condiciones favorables para la compra de materia prima y para mejorar las capacidades	Numero de fuentes de financiamientos Procedimientos identificados. Número de convenios o contratos firmados entre las organizaciones y fuentes de financiamiento



ampliar las capacidades de almacenamiento y proceso a través de la banca pública, privada y programas de desarrollo.	apoyar el rubro de marañón	de almacenamiento y procesamiento.	
3.3 Gestionar la vinculación institucional entre pequeños productores, procesadores e inversión privada para mejorar el acceso a servicios financieros	Nuevas oportunidades de financiamiento aprovechadas Contratos, alianzas	Establecidas alianzas comerciales entre pequeños productores, empresas procesadoras y la inversión privada para acceder a financiamiento	Numero de alianzas, contratos firmados entre pequeños productores y procesadores

**Componente 4. Diversificación de la oferta de nuevos productos y servicios derivados de la cadena de marañón**

<i><b>Actividad</b></i>	<i><b>Productos</b></i>	<i><b>Resultados Esperados</b></i>	<i><b>Indicadores de Logro</b></i>
4.1 Identificación y desarrollo de nuevos productos y procesos para la comercialización de nuevos productos derivados de la nuez y falso fruto de marañón con potencial para el mercado nacional o internacional.	Nuevos prototipos identificados y procesos desarrollados Estudios de nuevos prototipos de sub productos de la nuez y falso fruto. Encuestas, pruebas sensoriales, microbiológicas, físicas-químicas	Procesadores dispuestos de nuevas opciones para la producción de derivados de la nuez y el falso fruto. Estudios de mercado de los nuevos productos desarrollados	Número de prototipos y procesos. Al menos 3 estudios de factibilidad y de mercado realizados a nuevos productos de nuez, falso fruto y otros. Proporción de aprovechamiento del falso fruto
4.2 Identificación e implementación de mecanismos de diferenciación de sub productos del marañón de Honduras	Estudios de mercado	Productores y procesadores con oportunidades para acceder nichos de mercado mediante diferenciación por atributos relacionados con la protección al medio ambiente, la salud, la responsabilidad social y origen.	Numero de certificaciones internacionales.
4.3 Realizar estudio de factibilidad para la venta de servicios ambientales	Talleres Estudios	Actores de la cadena de marañón conocen las oportunidades y requerimientos para la venta de servicios ambientales, en	Número de actores que conocen las oportunidades y requerimientos para la venta de servicios ambientales.

**“PLAN ESTRATÉGICO Y PROGRAMA DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO  
COMPETITIVO Y SOSTENIBLE DE LA CADENA DE VALOR DE MARAÑÓN EN HONDURAS”**

		particular oxígeno y carbono	Al menos una experiencia en venta de servicios ambientales desarrollada									
4.4 Concientizar a actores de la cadena de las oportunidades existentes y de los requisitos para desarrollar proyectos de agroturismo basados en el marañón	Talleres Estudios	Actores de la cadena de marañón conocen las oportunidades y requerimientos para el desarrollo de proyectos agro turísticos	Número de actores que conocen las oportunidades y requerimientos para desarrollar proyectos de agroturismo. Al menos un proyecto de agroturismo que incorpora el marañón diseñado.									
4.5 Identificar y promover cultivos orgánicos en asocio al marañón.	Estudios, reuniones	Productores de marañón conocen las oportunidades y requerimientos para el establecimiento de cultivo orgánicos asociados.	Numero de manzanas de marañón cultivado en asocio con otro cultivo orgánico. Certificaciones logradas.									
<b>9. Organización para la ejecución</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Para la ejecución de este proyecto se conformara una Comisión, integrada por un representante de la Cadena, FEMASUR, la Secretaria de Agricultura y Ganadería (SAG) y de la Cooperación.</li> <li>2. Las acciones a ser realizadas a través del proyecto deberán ser consensuadas a nivel de la Comisión.</li> <li>3. La implementación y comunicación de las acciones se realizara a través de la FEMASUR y sus organizaciones de base.</li> <li>4. Se realizara una planificación anual de actividades la cual será monitoreada trimestralmente y evaluada al final del año.</li> </ol>											
<b>10. Costo y financiamiento</b>	<p>₡ 514,800.00</p> <p>El Cuadro 1 presenta el desglose de presupuesto por Componente y por año de ejecución del proyecto, el Cuadro 2 presenta el presupuesto por Componente y por fuente de financiamiento y el Cuadro 3 presenta el financiamiento según Objeto de Gasto.</p>											
<b>11. Cronograma de ejecución</b>	<b>COMPONENTES/ACTIVIDAD</b>		<b>AÑO / SEMESTRE</b>									
			<b>1</b>		<b>2</b>		<b>3</b>		<b>4</b>		<b>5</b>	
			<b>I</b>	<b>II</b>	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>I</b>	<b>II</b>
	<b>Componente 1. Formación en BPM para nuez y falso fruto</b>											
	1.1. Diseño de la norma técnica para la nuez de marañón											
1.2. Diagnóstico sobre prácticas de manufactura de las plantas de procesamiento para nuez y falso fruto												
1.3 Diseño e implementación de un plan de capacitación en BPM para nuez y falso fruto												

1.4 Monitoreo de la aplicación de BPM																				
<b>Componente 2. Mejoramiento de las condiciones y capacidades de acopio y procesamiento para marañón y otras frutas.</b>																				
2.1 Diagnóstico de la capacidad instalada, infraestructura y equipamiento disponible por las plantas procesadoras de nuez y falso fruto, artesanales y semi industriales existentes en la región																				
2.2 Mejoramiento de la capacidad, eficiencia y eficacia de las plantas procesadoras de nuez y falso fruto de marañón y otras frutas de temporada																				
2.3. Elaboración de estudios para el establecer nuevas plantas de acopio y proceso de nuez y falso fruto de marañón.																				
<b>Componente 3. Financiamiento para la compra de materia prima (nuez y falso fruto) y mejora de instalaciones y equipos</b>																				
3.1. Diagnóstico de las necesidades de financiamiento de las organizaciones procesadoras para la compra de materia prima (nuez y falso fruto)																				
3.2. Identificación de la disponibilidad y procedimientos para orientar y facilitar a los procesadores el acceso financiamiento para el acopio de materia prima y para mejorar o ampliar las capacidades de almacenamiento a través de la banca pública, privada y programas de desarrollo																				
3.3 Gestionar la vinculación institucional entre pequeños productores, procesadores e inversión privada para mejorar el acceso a los servicios financieros																				
<b>Componente 4. Diversificación de la oferta de nuevos productos y servicios derivados de la cadena de marañón</b>																				
4.1. Identificación y desarrollo de nuevos productos y procesos para la comercialización de nuevos productos derivados de la nuez																				

	y falso fruto de marañón con potencial de mercado local o internacional											
	4.2. Identificar mecanismos de diferenciación de los sub productos del marañón de Honduras											
	4.3 Realizar estudio de factibilidad para la venta de servicios ambientales											
	4.4 Concientizar a actores de la cadena de las oportunidades existentes y de los requisitos para desarrollar proyectos de agroturismo basados en el marañón											
	4.5 Identificar y promover cultivos orgánicos en asocio al marañón.											
<b>12. Viabilidad y riesgos</b>	<b>Viabilidad</b>											
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Interés y compromiso por parte de las empresas para adoptar BPM en plantas de procesamiento</li> <li>2. Interés de productores y empresas procesadoras por aprovechar el falso fruto</li> <li>3. Interés de procesadores para producir nuevos subproductos del marañón.</li> <li>4. Aceptación de nuevos sub productos por parte de los mercados</li> <li>5. Disponibilidad y acceso al financiamiento para establecer o ampliar facilidades para el procesamiento de nuevos sub productos.</li> </ol>											
<b>Riesgos</b>												
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Producción limitada de nuez</li> <li>2. Limitado acceso a facilidades para acopiar adecuadamente el falso fruto.</li> <li>3. Restringido acceso a financiamiento, y en condiciones no favorables.</li> <li>4. Poca aceptación de los sub productos de marañón producidos por parte de los mercados locales y regionales.</li> <li>5. Limitada demanda por los mercados nacionales e internacionales</li> </ol>												

**CUADRO 1: COSTO DEL PROYECTO POR COMPONENTES Y AÑOS DE EJECUCION (US \$)**

COMPONENTES	COSTO TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Componente 1	33,111	14,889	10,667	4,000	2,667	889
Componente 2	351,111	6,667	100,000	97,778	93,333	53,333
Componente 3	29,778	0	16,444	8,889	4,444	0
Componente 4	62,667	4,444	23,778	22,889	7,111	4,444
SUBTOTAL	476,667	26,000	150,889	133,556	107,556	58,667
Imprevistos (8%)	38133	2080	12071	10684	8604	4693
TOTAL	514,800	28,080	162,960	144,240	116,160	63,360

**CUADRO 2: COSTO DEL PROYECTO POR COMPONENTES Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO (US \$)**

COMPONENTES	COSTO TOTAL	FINANCIAMIENTO		
		GOBIERNO	DONANTES Y/O COFINANCIADORES	Beneficiarios
Componente 1	33,111	6,622	23,178	3,311
Componente 2	351,111	70,222	245,778	35,111
Componente 3	29,778	5,956	20,844	2,978
Componente 4	62,667	12,533	43,867	6,267
SUBTOTAL	476,667	95,333	333,667	47,667
Imprevistos (8%)	38,133	7,627	26,693	3,813
TOTAL	514,800	102,960	360,360	51,480

**CUADRO 3. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO SEGÚN CATEGORÍA DE GASTO (US\$)**

CATEGORÍA DE GASTO	TOTAL	FINANCIAMIENTO		
		GOBIERNO	DONANTES Y/O CO FINANCIADORES	BENEFICIARIOS
Honorarios	23,833	4,767	16,683	2,383
Viajes y viáticos	28,600	5,720	20,020	2,860
Capacitación	71,500	14,300	50,050	7,150
Publicaciones	23,833	4,767	16,683	2,383
Bienes e insumos	71,500	14,300	50,050	7,150
Adquisición de equipos	95,333	19,067	66,733	9,533
Obras civiles	143,000	28,600	100,100	14,300
Servicios generales	9,533	1,907	6,673	953
Otros costos	9,533	1,907	6,673	953
Sub total	476,667	95,333	333,667	47,667
Imprevistos (8%)	38,133	7,627	26,693	3,813
Total	514,800	102,960	360,360	51,480

## ANEXO 6. Fortalecimiento socio-organizativo y de gestión agro empresarial del sector marañonero

1. Nombre del proyecto	FORTALECIMIENTO SOCIO-ORGANIZATIVO Y DE GESTIÓN AGRO EMPRESARIAL DEL SECTOR MARAÑONERO
2. Ubicación y cobertura	Las organizaciones de productores y procesadores de marañón localizadas en los municipios de Choluteca, Concepción de María, El Corpus, El Triunfo y Namasigüe en el departamento de Choluteca y Amapala, Langue, Nacaome y San Lorenzo en el departamento de Valle, así como nuevos grupos y productores independientes ubicados en el Corredor Seco que incursiones en el cultivo y procesamiento del marañón.
3. El problema	<p>En el tema organizativo se identifican las siguientes limitantes: bajo nivel de empoderamiento de productores, procesadores y comercializadores para con sus organizaciones y la cadena; limitada asistencia técnica y económica; desconocimiento de instituciones de apoyo para formarse jurídicamente; falta de capacidad de gestión para la legalización de tierras; limitadas oportunidades para el fortalecimiento de procesos organizativos; baja capacidad de gestión empresarial; bajo involucramiento de miembros jóvenes para formar el relevo generacional; la mayoría de las empresas presentan baja capacidad gerencial (mercadeo, administración y finanzas), aunado a la falta de programas de capacitación sistemática a líderes y lideresas.</p> <p>La comercialización del marañón se ve afectada por la ausencia de políticas de mercadeo; inexperiencia en cuanto a exigencias/requisitos del mercado; inexistencia de políticas para posicionar y diversificar la producción nacional; y desconocimiento de la importancia de la mercadotecnia, canales de comercialización y nichos de mercado.</p> <p>Limitada generación de ingresos por el reducido nivel de procesamiento y comercialización del falso fruto como complemento a la venta de la nuez.</p> <p>Mercados nacionales y regionales poco desarrollados para la comercialización de sub productos del falso fruto.</p> <p>Existe limitada disponibilidad de capital para inversión y de trabajo, orientado principalmente al área de mercadeo.</p> <p>Baja capacidad para abastecer los volúmenes demandados (baja oferta) de nuez, bajo nivel de diversificación, innovación y limitado desarrollo de subproductos (harinas y concentrados).</p>
4. Objetivo general	Desarrollar un modelo de gestión organizativa empresarial para potencializar el posicionamiento de los productos de la cadena de Marañón en el mercado nacional e internacional.
5. Objetivos específicos	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fortalecer las capacidades organizativas, administrativas y financieras de las empresas, sus líderes y en general del sector marañonero.</li> <li>2. Desarrollar capacidades de mercadeo y comercialización para los productos de la cadena de marañón a nivel local, nacional e internacional.</li> <li>3. Desarrollar un programa para la formación de líderes jóvenes para el relevo generacional y el mejoramiento de la capacidad gerencial y organizativa</li> <li>4. Implementar un programa de fortalecimiento en aspectos de género para mejorar la relación de equidad en las empresas</li> <li>5. Fortalecer la situación legal de las empresas campesinas mediante el trámite de la Personalidad Jurídica y otros requisitos legales</li> </ol>

<b>6. Beneficiarios</b>	Socio/as de las empresas del sector social de la economía y de empresas privadas que se dedican a la producción, procesamiento y comercialización de productos derivados del marañón.
<b>7. Duración</b>	5 años
<b>8. Componentes</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fortalecimiento Organizacional</li> <li>2. Desarrollo de Capacidades Administrativas/Gerenciales</li> <li>3. Fortalecimiento en Comercialización e Inteligencia de Mercado</li> <li>4. Mejoramiento de la capacidad instalada para la buena gestión de las empresas</li> </ol>

**COMPONENTE 1: Fortalecimiento Organizacional**

<i>Actividades</i>	<i>Productos</i>	<i>Resultados Esperados</i>	<i>Indicadores de Logro</i>
1.1: Desarrollo de un diagnóstico socio-organizativo	Entrevistas, talleres de validación, visitas, cuestionarios, revisión de información secundaria	Las organizaciones de la Cadena de MaraÑón conocen sus fortalezas y debilidades y definen metas para su fortalecimiento.	Diagnóstico del 90% empresas productoras y de al menos 90% empresas procesadoras
1.2: Elaboración e implementación de un Plan de Fortalecimiento Socio-Organizacional dirigido a líderes y lideresas claves de las organizaciones de productores, procesadores y comercializadores	Plan de gestión socio-organizativa formulado. Programa de formación de líderes. Cursos, talleres, giras, pasantías, etc.	Fortalecida la asociatividad de las organizaciones de productores, procesadores y comercializadores. Desarrolladas capacidades de liderazgo en directivos y líderes claves de las organizaciones. Establecidos y fortalecidos mecanismos internos de comunicación en las organizaciones	Al menos 150 directivos y líderes claves capacitados. Al menos el 80% de las organizaciones participan en procesos de fortalecimiento de capacidades
1.3: Formulación e implementación de una estrategia de género y desarrollo.	Estrategia elaborada	Líderes de las empresas y cooperantes sensibilizados sobre el tema de equidad	Al menos el 80% de los miembros de las Juntas Directivas participan en procesos de capacitación sobre equidad de género. Incremento de la participación de las mujeres en las Juntas Directivas de las organizaciones.
1.4: Apoyados procesos para la obtención de personalidad jurídica y otros documentos legales requeridos para el adecuado funcionamiento de las empresas de productores,	Personalidad Jurídica Licencias sanitarias Registros sanitarios	Empresas legalmente constituidas. Empresas con licencias y registros sanitarios para productos comercializados a nivel nacional	Al menos un 80 % de las empresas ha sido constituidas legalmente. El 100% de las plantas procesadoras disponen de licencia y registros sanitarios.

procesadores y comercializadores de marañón.			
1.5: Formulación, revisión y socialización de los Estatutos de las Empresas Asociativas Campesinas (producción y transformación).	Reuniones Estatutos	Los socios de las empresas conocen los estatutos de sus organizaciones	Al menos un 80 % de las organizaciones han socializado y revisado sus estatutos
<b>Componente 2: Desarrollo de Capacidades Administrativas/Gerenciales</b>			
<b>Actividades</b>	<b>Productos</b>	<b>Resultados Esperados</b>	<b>Indicadores de Logro</b>
2.1: Desarrollar un diagnóstico administrativo/ financiero /gerencial de las empresas productoras, transformadoras y comercializadoras de marañón.	Entrevistas, visitas, cuestionarios, revisión de información secundaria,	Identificadas las debilidades administrativas y gerenciales de las diferentes empresas.	Diagnóstico de al menos 45 organizaciones
2.2: Elaboración de un Plan para el fortalecimiento de la gestión empresarial y financiera.	Talleres.	Identificadas acciones para fortalecer las debilidades encontradas	Plan de fortalecimiento de la gestión empresarial y financiera elaborado
2.3: Implementación del plan de capacitación y formación en temas administrativo/ gerencial/financiero dirigido a encargados de temas administrativos y gerenciales de las organizaciones de productores, procesadores y comercializadores.	Talleres, cursos, giras, pasantías, intercambio de experiencias, etc.	Desarrolladas capacidades administrativas, financieras y gerenciales en los actores claves de las organizaciones.	Por lo menos 30 administradores han sido capacitados en aspectos básicos de administración y gerencia. Mejorados los índices financieros de las empresas en términos de rentabilidad, solvencia e ingresos por ventas y control de gastos.
<b>COMPONENTE 3: Fortalecimiento en Comercialización e Inteligencia de Mercado</b>			
<b>Actividades</b>	<b>Productos</b>	<b>Resultados Esperados</b>	<b>Indicadores de Logro</b>
3.1: Diseñar un plan de capacitación en inteligencia de mercado y comercialización, así	Talleres Consultas Giras Intercambios	Identificadas acciones y planes para fortalecer las capacidades de mercadeo y	Plan de capacitación elaborado. Plan de Comercialización elaborado



**“PLAN ESTRATÉGICO Y PROGRAMA DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO  
COMPETITIVO Y SOSTENIBLE DE LA CADENA DE VALOR DE MARAÑÓN EN HONDURAS”**

como su plan estratégico de comercialización.		comercialización de las empresas.	
3.2: Implementación del plan de capacitación en inteligencia de mercado y comercialización, así como del plan de comercialización.	Guías, manuales sobre mercadeo y comercialización.	Empresas con capacidades desarrolladas para planificar estrategias de mercado y de comercialización.	50 líderes claves capacitados en elaboración de planes de Agronegocios. El 50% de las organizaciones disponen de un plan de comercialización. Al menos 50% de los grupos participan en eventos de promoción comercial, ferias y ruedas de negocios nacionales e internacionales especializadas Intercambio de experiencias a nivel nacional e internacional.
<b>Componente 4: Mejoramiento de la capacidad instalada para la buena gestión de las empresas</b>			
<b>Actividades</b>	<b>Productos</b>	<b>Resultados Esperados</b>	<b>Indicadores de Logro</b>
4.1: Levantamiento de un diagnóstico de necesidades de equipo para facilitar la buena gestión en las empresas productoras, procesadoras y comercializadoras.	Consultas Encuestas	Identificados las necesidades de las organizaciones.	Diagnosticado las necesidades de equipo de oficina al 100% de las organizaciones.
4.2: Adquisición e instalación de equipo para la buena gestión.	Equipo	Incrementada la capacidad de gestión de las empresas	100% de las organizaciones cuentan con el equipo para facilitar su gestión. 80% de las organizaciones han sistematizado sus operaciones contables.
<b>9. Organización para la ejecución</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Para la ejecución de este proyecto se conformara una Comisión, integrada por un representante de la Cadena, FEMASUR, la Secretaria de Agricultura y Ganadería (SAG) y de la Cooperación.</li> <li>2. Las acciones a ser realizadas a través del proyecto deberán ser consensuadas a nivel de la Comisión.</li> <li>3. La implementación y comunicación de las acciones se realizara a través de la FEMASUR y sus organizaciones de base.</li> <li>4. Se elaborará un plan operativo anual, el que será monitoreado trimestralmente. Se realizara una evaluación anual para conocer los avances alcanzados.</li> </ol>		
<b>10. Costo y financiamiento</b>	\$ 330,480.00		

	El Cuadro 1 presenta el desglose de presupuesto por Componente y por año de ejecución del proyecto, el Cuadro 2 presenta el presupuesto por Componente y por fuente de financiamiento y el Cuadro 3 presenta el financiamiento según Objeto de Gasto.										
<b>11. Cronograma de ejecución</b>	<b>COMPONENTES/ACTIVIDAD</b>	<b>AÑO / SEMESTRE</b>									
		<b>1</b>		<b>2</b>		<b>3</b>		<b>4</b>		<b>5</b>	
		<b>I</b>	<b>II</b>	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>I</b>	<b>II</b>
	<b>Componente 1 Fortalecimiento Organizacional.</b>										
	1.1 Desarrollar un diagnóstico socio-organizativo.										
	1.2. Elaboración e implementación de un plan de fortalecimiento socio-organizacional dirigido a líderes/as claves de las organizaciones de productores/procesadores/comercializadores.										
	1.3 Formulación e implementación de una estrategia de género y desarrollo.										
	1.4 Apoyados procesos para la obtención de personalidad jurídica y otros documentos legales requeridos para el adecuado funcionamiento de las empresas de productores, procesadores y comercializadores de marañón.										
	1.5 Revisión, socialización y formulación de los estatutos de las Empresas Campesinas										
	<b>Componente 2 Desarrollo de Capacidades Administrativas/Gerenciales</b>										
	2.1: Desarrollar un diagnóstico administrativo/financiero/gerencial.										
	2.2: Elaboración de un plan de fortalecimiento de la gestión empresarial y financiera.										
	2.3: Implementación de plan de capacitación y formación en temas administrativo/gerencial/financiero dirigido a encargados de temas administrativos y gerenciales de las organizaciones de productores/procesadores/comercializadores.										
	<b>Componente 3 Fortalecimiento en Comercialización e Inteligencia de Mercado</b>										
	3.1. Diseñar un plan de capacitación en inteligencia de mercado y comercialización, así como su plan estratégico de comercialización.										
	Implementación del Plan de Capacitación en Inteligencia de mercado y comercialización, así como su plan estratégico de comercialización.										
	<b>Componente 4. Mejoramiento de la capacidad instalada para buena gestión empresarial</b>										
4.1 Levantamiento de un diagnóstico de necesidades de equipo (Software y Hardware), para facilitar la buena gestión en las organizaciones procesadoras y comercializadoras.											
2.2 Adquisición de instalación de equipo para la buena gestión											

<b>12. Viabilidad y riesgos</b>	<p><b>Viabilidad:</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. El proyecto es viable siempre y cuando se genere el interés y el compromiso por parte de las organizaciones de productores, procesadores y comercializadores.</li><li>2. Siempre y cuando la producción del marañón se convierta en una actividad rentable y atractiva para los actores de la cadena.</li><li>3. Es una de las pocas opciones económicas y ambientalmente adecuadas para las organizaciones del sector social de la economía (pequeños productores) ubicadas en la zona sur del país y en el Corredor Seco.</li><li>4. Se cuenta con el compromiso y la participación activa de la mujer, especialmente en puestos de decisión.</li><li>5. En una región con pocas oportunidades de empleo, las empresas procesadoras de marañón generan numerosos puestos de trabajo, sobre todo para la mujer.</li><li>6. Posibilidad de crear o ampliar los mercados locales y regionales (Guatemala, El Salvador y Nicaragua) para comercializar sub productos del marañón</li></ol> <p><b>Riesgos:</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. No se cuenta con una política pública o normativa especial para el sector.</li><li>2. La variabilidad climática (fuertes vientos, sequías prolongadas, excesos de lluvias,) limita el potencial productivo del cultivo y productores pierden interés</li><li>3. Limitada capacidad gerencial de los líderes de la mayoría de las empresas procesadoras y comercializadoras.</li><li>4. Limitado apoyo gubernamental, sobretodo en aspectos financieros y tecnológicos.</li><li>5. Reducida producción que impida cumplir con compromisos de venta previamente establecidos.</li></ol>
---------------------------------	---

**CUADRO 1: COSTO DEL PROYECTO POR COMPONENTES Y AÑOS DE EJECUCION (US \$)**

COMPONENTES	COSTO TOTAL (\$)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Componente 1	111,000	10,000	30,000	30,000	30,000	11,000
Componente 2	46,111	10,000	10,000	10,000	10,000	6,111
Componente 3	110,000	20,000	30,000	30,000	30,000	
Componente 4	38,889	5,000	33,889			
SUBTOTAL	306,000	45,000	103,889	70,000	70,000	17,111
Imprevistos (8%)	24,480	3,600	8,311	5,600	5,600	1,369
TOTAL	330,480	48,600	112,200	75,600	75,600	18,480

**CUADRO 2: COSTO DEL PROYECTO POR COMPONENTES Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO (US \$)**

COMPONENTES	COSTO TOTAL	FINANCIAMIENTO (\$)		
		GOBIERNO	DONANTES Y/O COFINANCIADORES	Beneficiarios
Componente 1	111,000	22,200	77,700	11,100
Componente 2	46,111	9,222	32,278	4,611
Componente 3	110,000	22,000	77,000	11,000
Componente 4	38,889	7,778	27,222	3,889
SUBTOTAL	306,000	61,200	214,201	30,600
Imprevistos (8%)	24,480	4,896	17,136	2,448
TOTAL	330,480	66,096	231,337	33,048

**CUADRO 3. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO SEGÚN CATEGORÍA DE GASTO (US\$)**

CATEGORÍA DE GASTO	TOTAL	FINANCIAMIENTO		
		GOBIERNO	DONANTES Y/O CO FINANCIADORES	BENEFICIARIOS
Honorarios	45,900	9,180	32,130	4,590
Viajes y viáticos	30,600	6,120	21,420	3,060
Capacitación	137,700	27,540	96,390	13,770
Publicaciones	0	0	0	0
Bienes e insumos	30,600	6,120	21,420	3,060
Adquisición de equipos	45,900	9,180	32,130	4,590
Obras civiles	0	0	0	0
Servicios generales	15,300	3,060	10,710	1,530
Otros costos	0	0	0	0
Sub total	306,000	61,200	21,4200	30,600
Imprevistos (8%)	24,480	4,896	17,136	2,448
Total	330,480	66,096	231,336	33,048

## ANEXO 7. Fortalecimiento de las capacidades institucionales para la gestión sostenible de la cadena de marañón

<b>1. Nombre del proyecto</b>	<b>FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES INSTITUCIONALES PARA LA GESTIÓN SOSTENIBLE DE LA CADENA DE MARAÑÓN</b>
<b>2. Ubicación y cobertura</b>	Áreas geográficas en donde se produce y se procesa marañón en Honduras (zona sur, corredor seco y otras áreas con potencial).
<b>3. El problema</b>	<p>El cultivo de marañón se inicia en los años 70, periodo durante el cual fue promovido por el Instituto Nacional Agrario (INA) a través de las empresas asociativas campesinas. De esa época, su producción ha sido limitada y se ha mantenido estable, involucrando alrededor de 1,300 productores, los que tienen plantadas aproximadamente 2,200 mz (1,540 ha) y que producen unos 13,000 qq (590 TM) de semilla. Estos niveles de producción y productividad se mantienen a pesar de la presencia de condiciones favorables para su producción y de la existencia de un mercado no satisfecho (nacional e internacional).</p> <p>La falta apoyo político, técnico (producción, transformación, comercialización, gestión, etc...) y financiero han limitado el incremento en el área plantada, mejorar la producción y productividad y competitividad del rubro.</p> <p>En el año 2011 la Secretaria de Agricultura y Ganadería (SAG) inicia el proceso de conformación del Comité Regional de la Cadena de Maraños, el cual ha recibido poco apoyo y no ha podido operar adecuadamente.</p> <p>En la actualidad, las empresas campesinas productoras, procesadoras y comercializadoras, con el apoyo de la cooperación internacional están realizando acciones e inversiones en el rubro para mejorar su producción, productividad, procesamiento, rentabilidad, competitividad y conectividad con los mercados nacionales e internacionales. Desafortunadamente estas acciones no son suficientes para lograr dinamizar la cadena de marañón y generar mejores beneficios para los involucrados como para la región en general.</p> <p>Se reconoce que en la región existen una gran variedad de actores que son parte de la cadena pero que cada uno actúa y trabaja de forma independiente y desarticulada, lo que provoca que la cadena opere con un nivel bajo de coordinación y competitividad.</p>
<b>4. Objetivo general</b>	Contribuir al desarrollo competitivo y sostenible de la cadena de marañón mediante el fortalecimiento institucional y su articulación en alianzas estratégicas.
<b>5. Objetivos específicos</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lograr la participación de los actores de la cadena de marañón en instancias de comunicación y coordinación locales, regionales y nacionales.</li> <li>2. Fortalecer la capacidad técnica de las instituciones y organizaciones vinculadas al marañón para hacerlas más efectivas en su trabajo.</li> <li>3. Facilitar el acceso a financiamiento y asistencia técnica a productores, procesadores y comercializadores a través de la cadena de marañón.</li> </ol>
<b>6. Beneficiarios</b>	Actores involucrados en el rubro del marañón
<b>7. Duración</b>	5 años
<b>8. Componentes</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fortalecimiento de instancias de comunicación y coordinación de los participantes en la cadena de marañón.</li> <li>2. Apoyar el desarrollo de capacidades institucionales para mejorar la competitividad de la Cadena de Maraños.</li> <li>3. Promoción de alianzas estratégicas para facilitar el acceso a recursos.</li> </ol>

	4. Fortalecimiento de capacidades de incidencia política a los miembros del Comité de Cadena.		
<b>Componente 1: Fortalecimiento de instancias de comunicación y coordinación de los participantes en la cadena de marañón</b>			
<b>Actividad</b>	<b>Productos</b>	<b>Resultados Esperados</b>	<b>Indicadores de Logro</b>
1.1. Promover la participación y el diálogo permanente entre los actores de la cadena de marañón, productores, procesadores, comercializadores, entes financieros, cooperación, ONG, municipalidades, etc...	Participación permanente y comunicación efectiva entre los actores de la cadena de marañón	Incrementada la participación de representantes de todos los eslabones de la cadena. Comunicación establecida o mejorada entre los actores de la cadena de marañón a nivel nacional, regional y local	Representantes de todos los eslabones de la cadena incorporados y participando en una plataforma de diálogo.
1.2 Fortalecimiento operativo y funcional de la Federación de Empresas Asociativa Marañoneras del Sur (FEMASUR).	Talleres, reuniones, intercambio de experiencias. Plan de fortalecimiento	Fortalecida las capacidades operativas y funcionales de FEMASUR para representar los intereses de las empresas asociativas agremiadas en proceso de incidencia y de negociaciones	Planes anuales Informes del avance del plan de fortalecimiento Al menos 50% de los socios que forman parte de FEMASUR desarrollan capacidades operativas.
1.3 Coordinación e integración de actividades entre empresas (productoras, procesadoras y comercializadoras) gobierno, cooperación, y otros actores para mejorar la competitividad de la cadena	Planes operativos anuales	Integración de las acciones de los diferentes actores en planes operativos anuales elaborados y ejecutados con seguimiento local, regional y nacional	Informes de la ejecución de los planes operativos anuales alineados al Plan Nacional de Marañón
<b>Componente 2: Desarrollo de capacidades institucionales para mejorar la competitividad de la cadena de marañón</b>			
<b>Actividad</b>	<b>Productos</b>	<b>Resultados Esperados</b>	<b>Indicadores de Logro</b>
2.1 Fortalecimiento de las capacidades de instituciones públicas y privadas para brindar asistencia a los actores de la cadena.	Instituciones con mayores capacidades Capacitación de capacitadores	Instituciones con mayores capacidades para brindar asistencia (producción, procesamiento, comercialización, organización, legal, etc.) a los actores de la cadena.	Informes sobre capacidades desarrolladas

2.2 Fortalecimiento de las capacidades de la Cadena para brindar asistencia técnica a productores, procesadores y comercializadores.	Cadena de Marañón Unidades de asistencia técnica	Productores tienen acceso a asistencia técnica brindada por la Cadena de Marañón	Plan de asistencia técnica para cada una de las organizaciones de la Cadena. Por lo menos 750 productores reciben asistencia de parte del comité de Cadena de Marañón.
2.3 Establecimiento de alianzas estratégicas para el fortalecimiento tecnológico y mejora de la competitividad de la Cadena de Marañón.	Convenios o acuerdos	Coordinación de esfuerzos institucionales para mejorar la competitividad de la cadena de marañón	Al menos 7 convenios o acuerdos de cooperación establecidos Validación y Transferencia de al menos XX tecnologías
<b>Componente 3: Promoción de alianzas estratégicas para facilitar el acceso a recursos</b>			
<b>Actividad</b>	<b>Productos</b>	<b>Resultados Esperados</b>	<b>Indicadores de Logro</b>
3.1 Estudios y propuestas de esquemas para el financiamiento a productores, de marañón.	Propuestas para acceder a financiamiento	Productores de marañón disponen de productos financieros adecuados a sus necesidades y condiciones	20% de los productores de la Cadena acceden a servicios financieros que toman en cuenta el ciclo del cultivo
3.2 Nuevos productos financieros ofertados por entidades prestamistas, actuales y futuras, para la cadena de marañón	Mayor opciones para el financiamiento	Incrementada la oferta de financiamiento por entidades financieras	Al menos 3 productos financieros desarrollados para promover inversiones en cada eslabón de la Cadena. Al menos 3 instituciones bancarias, Cooperativas o Cajas Rurales ofrecen servicios y productos financieros para marañón
3.3 Establecimiento de un fondo competitivo para apoyar iniciativas de innovación tecnológica en producción y transformación.	Financiamiento para procesos de innovación tecnológica	Apoyo a procesos de innovación en producción y procesamiento.	Al menos dos instituciones financieras promueven inversiones para fomentar proceso de innovación tecnológica. 2 propuestas sometidas y aprobadas procesos de innovación tecnológica.
<b>Componente 4: Fortalecimiento de capacidades de incidencia política a los miembros del Comité de Cadena</b>			
<b>Actividades</b>	<b>Productos</b>	<b>Resultados Esperados</b>	<b>Indicadores de Logro</b>

**“PLAN ESTRATÉGICO Y PROGRAMA DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO  
COMPETITIVO Y SOSTENIBLE DE LA CADENA DE VALOR DE MARAÑÓN EN HONDURAS”**

4.1: Diseñar y socializar el plan de capacitación en gestión e incidencia política	Plan diseñado Plan socializado	Identificados los temas a desarrollar en el plan. Miembros de la cadena conocen y participan en la retroalimentación del plan de capacitación	Al menos el 50% de los miembros del Comité de Cadena participan en el diseño del plan. El 80% de los miembros de la Cadena y de las Juntas Directivas conocen el plan																																								
4.2. Implementación del plan de capacitación en Incidencia Política	Comité de Cadena Lideres	Capacidades fortalecidas. Comité de cadena elabora y presenta al menos una propuesta al Gobierno para la mejora en la cadena de marañón.	80% de los miembros activos del Comité de Cadena han fortalecido sus capacidades.																																								
4.4 Incidencia política y gestión de recursos para mejorar la competitividad de la cadena.	Gestión de apoyo político y de recursos para inversión en la Cadena de marañón	Apoyo político y en recursos obtenido para la Cadena de Marañón. Establecimiento de alianzas estratégicas establecidas para mejorar la competitividad de la cadena	Equipo de incidencia conformado Desarrollada y aprobada al menos una propuesta de gestión de recursos para mejorar la competitividad y sostenibilidad de la Cadena. Al menos 1 propuesta ha sido implementada en el marco de la Cadena de Marañón Incorporación del marañón al FIRSA																																								
<b>9. Organización para la ejecución</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Para la ejecución de este proyecto se conformara una Comisión, integrada por un representante de la Secretaria de Agricultura y Ganadería (SAG), un representante de la Cadena de Marañón, un representante de FEMASUR y un representante de la cooperación.</li> <li>Al inicio de las actividades como al final de cada ciclo de trabajo, la Comisión regional deberá presentar un informe de avance de las acciones del proyecto.</li> </ol>																																										
<b>10. Costo y financiamiento</b>	<p>\$ 135,167.00</p> <p>El Cuadro 1 presenta el desglose de presupuesto por Componente y por año de ejecución del proyecto, el Cuadro 2 presenta el presupuesto por Componente y por fuente de financiamiento, y el Cuadro 3 presenta el financiamiento según Objeto de Gasto.</p>																																										
<b>11. Cronograma de ejecución</b>	<p>COMPONENTES/ACTIVIDAD</p> <p>Componente 1. Fortalecimiento de instancias de comunicación y coordinación de los participantes en la cadena de marañón</p> <p>1.1. Promover la participación y el diálogo permanente entre los actores de</p>		<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="10">AÑO / SEMESTRE</th> </tr> <tr> <th colspan="2">1</th> <th colspan="2">2</th> <th colspan="2">3</th> <th colspan="2">4</th> <th colspan="2">5</th> </tr> <tr> <th>I</th><th>II</th> <th>I</th><th>II</th> <th>I</th><th>II</th> <th>I</th><th>II</th> <th>I</th><th>II</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td><td></td> <td></td><td></td> <td></td><td></td> <td></td><td></td> <td></td><td></td> </tr> </tbody> </table>	AÑO / SEMESTRE										1		2		3		4		5		I	II	I	II	I	II	I	II	I	II										
AÑO / SEMESTRE																																											
1		2		3		4		5																																			
I	II	I	II	I	II	I	II	I	II																																		



**“PLAN ESTRATÉGICO Y PROGRAMA DE INVERSIÓN PARA EL DESARROLLO  
COMPETITIVO Y SOSTENIBLE DE LA CADENA DE VALOR DE MARAÑÓN EN HONDURAS”**

la cadena de marañón, productores, procesadores, comercializadores, entes financieros, cooperación, ONG, municipalidades, etc...																		
1.2 Fortalecimiento operativo y funcional de la Federación de Empresas Asociativa Marañoseras del Sur (FEMASUR).																		
1.3 Coordinación e integración de actividades entre empresas, gobierno, cooperación y otros actores para mejorar la competitividad de la cadena																		
<b>Componente 2. Desarrollo de capacidades institucionales para mejorar la competitividad de la cadena de marañón</b>																		
2.1 Fortalecimiento de las capacidades de instituciones públicas y privadas para brindar asistencia a los actores de la cadena.																		
2.2 Fortalecimiento de las capacidades de la Cadena para brindar asistencia técnica a productores, procesadores y comercializadores.																		
2.3 Establecimiento de alianzas estratégicas para el fortalecimiento tecnológico y mejora de la competitividad de la Cadena de Maraños.																		
<b>Componente 3. Promoción de alianzas estratégicas para facilitar el acceso a recursos</b>																		
3.1 Estudios y propuestas de esquemas de financiamiento para productores de marañón																		
3.2 Nuevos productos financieros ofertados por las actuales y potenciales organizaciones financieras para la cadena de marañón																		
3.3 Establecimiento de un fondo competitivo para apoyar iniciativas de innovación tecnológica en producción y transformación.																		
<b>Componente 4. Fortalecimiento de capacidades de incidencia política a los miembros del Comité de Cadena.</b>																		
4.1: Diseñar y socializar el plan de capacitación en gestión e incidencia política																		
4.2. Implementación del plan de capacitación en Incidencia Política																		
4.3 Incidencia política y gestión de recursos para mejorar la competitividad de la cadena.																		

<b>12. Viabilidad y riesgos</b>	<p><b>Viabilidad</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. La viabilidad de esta iniciativa estará dada por el compromiso que puedan establecer los actores de la cadena, en especial los grupos de productores, procesadores y comercializadores.</li><li>2. En esta iniciativa jugara un papel importante FEMASUR, por lo cual su fortalecimiento y su compromiso serán claves para alcanzar las metas propuestas.</li><li>3. El apoyo y compromiso de la cooperación es fundamental para acompañar a los actores de la cadena en la búsqueda de apoyo por parte de las instancias nacionales de decisión.</li><li>4. Mucho dependerá de la prioridad que la Cadena de Marañón tenga para el Gobierno, específicamente dentro de la iniciativa del Corredor Seco.</li></ol> <p><b>Riesgos</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. La debilidad institucional y la falta de compromiso que puedan establecer las organizaciones de productores, procesadores y comercializadores de marañón.</li><li>2. El retiro o la reducción del apoyo de la cooperación internacional para con el rubro de marañón.</li><li>3. La falta de apoyo político por parte del Gobierno, que no permita identificar fuentes de financiamiento y de asistencia para los actores de la Cadena.</li></ol>
---------------------------------	---

**CUADRO 1: COSTO POR COMPONENTES Y AÑOS DE EJECUCION DEL PROYECTO (US \$)**

COMPONENTES	COSTO TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Componente 1	34,185	10,000	10,000	10,000	4,185	
Componente 2	57,269	10,000	15,000	15,000	10,000	7,269
Componente 3	22,687	5,000	15,000	2,687		
Componente 4	11,013	3,000	3,000	3,000	2,013	
SUBTOTAL	125,154	28,000	43,000	30,687	16,198	7,269
Imprevistos (8%)	10,012	2,240	3,440	2,455	1,296	582
TOTAL	135,167	30,240	46,440	33,142	17,494	7,851

**CUADRO 2: COSTO POR COMPONENTES Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO (US \$)**

COMPONENTES	COSTO TOTAL	FINANCIAMIENTO		
		GOBIERNO	DONANTES Y/O COFINANCIADORES	BENEFICIARIOS
Componente 1	34,185	6,837	23,930	3,419
Componente 2	57,269	11,454	40,088	5,727
Componente 3	22,687	4,537	15,881	2,269
Componente n	11,013	2,203	7,709	1,101
SUBTOTAL	125,154	25,031	87,608	12,515
Imprevistos (8%)	10012	2,002	7,009	1,001
TOTAL	135,167	27,033	94,617	13,517

**CUADRO 3. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO SEGÚN CATEGORÍA DE GASTO (US \$)**

CATEGORÍA DE GASTO	TOTAL	FINANCIAMIENTO		
		GOBIERNO	DONANTES Y/O CO FINANCIADORES	BENEFICIARIOS
Honorarios	45,900	9,180	32,130	4,590
Viajes y viáticos	30,600	6,120	21,420	3,060
Capacitación	137,700	27,540	96,390	13,770
Publicaciones	0	0	0	0
Bienes e insumos	30,600	6,120	21,420	3,060
Adquisición de equipos	45,900	9,180	32,130	4,590
Obras civiles	0	0	0	0
Servicios generales	15,300	3,060	10,710	1,530
Otros costos	0	0	0	0
Sub total	306,000	61,200	21,4200	30,600
Imprevistos (8%)	24,480	4,896	17,136	2,448
Total	330,480	66,096	231,336	33,048