

**“Una Experiencia de Mercado Inclusivo, con
el Marañón en la Región del Golfo de
Fonseca, Honduras”**



**SISTEMATIZACIÓN DE LA APLICACIÓN DE LA “METODOLOGÍA
DESARROLLO PARTICIPATIVO DE SISTEMAS DE MERCADOS
(DSPM)” EN EL MARCO DEL RUBRO DEL MARAÑÓN EN LA REGIÓN
SUR DE HONDURAS.**

CRÉDITOS

Agradecimientos

Esta experiencia ha sido posible gracias a la facilitación del Centro de Desarrollo Humano. CDH, y a los Esfuerzos del Equipo de CDH en la Región Sur de Honduras. Se agradece a las y los Representantes de las empresas y cooperativas productoras, procesadoras y comercializadoras del marañón, a las ONGD, Instituciones Estatales y sector privado participante en el proceso.

La realización, edición e impresión de la **Una Experiencia de Mercado Inclusivo, con el Marañón en la Región del Golfo de Fonseca, Honduras** ha sido posible en el marco del **Proyecto “Comunidades Construyen Medios de Vida Resilientes y Cultura de Paz, en Apacilagua”**, financiado de Christian Aid (CAID) y Finn Church Aid (FCA).

El Centro de Desarrollo Humano agradece la cooperación financiera y el acompañamiento estratégico de Christian Aid (CAID), especialmente a su coordinador regional Moisés Gonzales, a Yanni Vilchez, del Programa de Mercados Inclusivos, a Sandra Mendoza, Oficial de Programas de CAID para Honduras, y a Jorge López, consultor de Mercados Inclusivos de CAID.



Centro de Desarrollo Humano (CDH)

Colonia Matamoros, Circuito Gallegos, Calle Santander, casa # 2919
Tegucigalpa, MDC, Departamento de Francisco Morazán; Honduras.
www.centrocdh.org



Christian Aid. CAID
www.christianaid.org.uk



FINN CHURCH AID. FCA

Las opiniones vertidas en el presente documento, son de exclusiva responsabilidad de las personas que lo han redactado. Por lo tanto, en ningún caso comprometen a CAID y FCA, ni reflejan necesariamente su opinión. Se permite la reproducción total o parcial del texto, sin fines de lucro, siempre y cuando sea citada la fuente.

Equipo Facilitador:

German Reyes, Coordinador Regional CDH.
Héctor Gerardo Herrera Gómez; Coordinador Gestión Política/ CDH Sur.
Marco Tulio Montes, Coordinador Medios de Vida y Mercados Inclusivos/CDH Sur.
Frances Meza, técnica CDH Sur.
Hugo Fúnez, técnico CDH Sur.
Asesor: Jorge López.











Revisión:

Adelina Vásquez; Directora Ejecutiva CDH
Héctor Gerardo Herrera, Coordinador Gestión Política CDH Región Sur.

Fotografías: Equipo CDH

Diseño, Diagramación e Impresión: Imprenta y Encuadernación El Sol.
Elaborado en Noviembre 2015. Impreso en Diciembre 2015.

ÍNDICE

ACRÓNIMOS Y SIGLAS USADAS	4
INTRODUCCIÓN.....	5
BREVE HISTORIAL DEL CDH EN EL RUBRO DEL MARAÑÓN EN LA REGIÓN SUR DE HONDURAS	6
Principales logros en el marco del acompañamiento del CDH durante el periodo 2007-2015.....	7
RELACION CDH-CAID-FCA.....	8
DESCRIPCIÓN DE LA METODOLOGÍA PMSD	9
DESARROLLO/APLICACIÓN DE LOS PASOS DE LA METODOLOGÍA PMSD	10
 Paso N° 1: Selección del sistema de mercado.....	10
 Paso N° 2: Análisis y mapeo preliminar de mercado.....	14
 Paso N° 3: Planificación y diseño estratégico	18
 Paso N° 4: Involucrar a los actores marginados (vulnerables)	29
 Paso N° 5: Comprometiendo a los actores clave	30
 Paso N° 6: Mapeo participativo del sistema de mercado.....	34
 Paso N° 7: Planificación participativa	36
 Paso N° 8: Facilitando el cambio	39
 Paso N° 9: Monitoreo, evaluación y aprendizaje	40
 Pas N° 10: Comunicación para el impacto en escala	41
PRINCIPALES LOGROS.....	42
PRINCIPALES DIFICULTADES Y FORMAS DE SUPERARLAS.....	44

APRENDIZAJES.....	44
ELEMENTOS DE SOSTENIBILIDAD DEL PROCESO	45
RECOMENDACIONES/PERSPECTIVA EN EL RUBRO DEL MARAÑÓN	46
ANEXOS.....	47
Programa Marañón y Su Plan de Acción.....	47

ACRÓNIMOS Y SIGLAS USADAS

CAID	Christian Aid
CARE	Cooperación Americana de Remesas al Exterior
CASM	Comisión de Acción Social Menonita
CC	Cambio Climático
CDH	Centro de Desarrollo Humano
CREPAIMASUL	Cooperativa Regional de Producción Agro Industrial del Sur Limitada
EACP	Empresa Asociativa Campesina de Producción
EACTRASSUR	Empresa Asociativa Campesina de Transformación y Servicios del Sur
EACTRASVALLE	Empresa Asociativa Campesina de Transformación y Servicios de Valle
EACTS	Empresa Asociativa Campesina de Transformación y Servicios
Emprendesur	El Programa de Desarrollo Rural Sostenible para la Región Sur
ETRASAMOT	Empresa de Transformación y Servicio Agroindustrial del Marañón Orgánico de El Triunfo
ETRASPROMASUR	Empresa Asociativa Campesina de Transformación y Servicios de Productores de Marañón del Sur
FCA	Finn Church Aid
FEMASUR	Federación de Empresas Marañoneras del Sur
ICADE	Instituto de Capacitaciones para el Desarrollo
ICF	Instituto de Conservación Forestal
IICA	Instituto Inter Americano de Cooperación para la Agricultura
INA	Instituto Nacional Agrario
OCDIH	Organismo Cristiano de Desarrollo Integral de Honduras
ONGD	Organización No Gubernamental de Desarrollo
PMSD	Metodología Desarrollo Participativo de Sistemas de Mercado
PYME	Pequeñas y Medianas Empresas
SAG	Secretaría de Agricultura y Ganadería
SERNA	Secretaría de Recursos naturales y Ambiente
UNAH/CURLP	Universidad Nacional Autónoma de Honduras/Centro Universitario del Litoral Pacífico

INTRODUCCIÓN

Durante el último semestre del año 2014 y el año 2015, el CDH, en el marco del Proyecto “Comunidades Construyen Medios de Vida Resilientes y Cultura de Paz, En Apacilagua” cuyo objetivo es “Mejorar las capacidades comunitarias e institucionales para el manejo de sus medios de vida, la prevención de la violencia y la transparencia y rendición de cuentas con un enfoque de gestión de riesgos”, ejecutó la metodología Desarrollo Participativo de Sistemas de Mercado (PMSD, por sus siglas en inglés), en el marco del rubro del marañón en la Región 13/Golfo de Fonseca.

El Objetivo del PMSD es Mejorar las condiciones de vida de las poblaciones en pobreza y de las poblaciones marginalizadas del mercado, enfocándose en la mejora de sus ingresos, a través de una participación beneficiosa en el mercado. El Enfoque busca promover transformaciones en los sistemas de mercado para hacerlos más eficientes, inclusivos y equitativos.

El presente documento de Sistematización, tiene el Objetivo de “Rescatar la experiencia de la aplicación de la Metodología PMSD en el mercado del marañón, en la Región Golfo de Fonseca, para:

- a) Identificar logros, dificultades y formas de superarlas;
- b) Extraer lecciones que permitan mejorar el sistema del mercado; y
- c) Poner a la disposición de otros actores, la experiencia para que, si les es útil, puedan replicarla.

El Centro de Desarrollo Humano (CDH) pone a la disposición de diversos actores institucionales y organizacionales que trabajan el pro del derecho al desarrollo humano, el presente documento de Sistematización “Una Experiencia de Mercado Inclusivo, con el Maraños en la Región del Golfo de Fonseca, Honduras”.

BREVE HISTORIAL DEL CDH EN EL RUBRO DEL MARAÑÓN EN LA REGIÓN SUR DE HONDURAS

El CDH, inicia su proceso de apoyo al rubro del marañón en la región sur de Honduras, durante los años 1998-2001, en el marco de un proyecto de manejo de microcuencas, el cual contenía acciones de promoción y cultivo para la protección de las microcuencas en 17 comunidades del municipio de Apacilagua.

En el año 2006, la agencia Cooperante VECO hizo acercamientos con el CDH para apoyar un rubro en la Región Sur. Se realizó un estudio para identificar posibles cadenas productivas en la región. En base a los hallazgos, se decidió apoyar el rubro del marañón. Se propone la organización del conglomerado del marañón, a partir del acercamiento con las organizaciones gremiales y económicas en el Sur: ACAN, UNC, ANACH, FECORAH, FENACH, CNTC, Red de productores de Apacilagua. Luego se incluyó a AHMUC, y UTC.

Durante el 2008, se realizó la elaboración Plan Estratégico 2009-2011 del Conglomerado de Maraños. Se introduce el enfoque de producción orgánica. Además, surge la idea de constituir legalmente al conglomerado, y se inician espacios de acercamiento con el INA para definir el proceso, el cual se ejecutó durante el periodo comprendido entre el 2009 y 2013.

Es así como inicia el programa de apoyo a la cadena productiva del marañón en apoyo a empresas campesinas de productores y procesadores, financiado inicialmente por VECOMA. En octubre del 2009, inicia el apoyo de la Agencia Católica Para el Desarrollo (TROCAIRE), con fondos propios y de la UE; se mejora en capacidad instalada para procesamiento.

Ya durante el 2010, se promueva la participación de las empresas procesadoras en ferias locales, regionales y nacionales en donde se expusieron los productos procesados del Conglomerado. Se elaboraron los instrumentos de Trabajo: Estrategia de Incidencia, Estrategia de Sostenibilidad, Agenda Reivindicativa, Estudios de mercado. Se realizaron acciones de ampliación y mantenimiento de las plantaciones, de elaboración y comercialización de productos del falso fruto.

En el 2011, se continúa con el proceso de apoyo a los procesos de producción en campo y el equipamiento para el procesamiento. Se constituye legalmente la Federación de Marañoseros del Sur (FEMASUR), y se inicia el proceso de financiamiento alternativo a las empresas procesadoras de marañón, a fin de captar la mayor cantidad de materia prima para el procesamiento.

Durante el 2012, se continúan los procesos de: legalización de la Federación; Ampliación y mantenimiento de las plantaciones; y el financiamiento a las empresas procesadoras. Y se inicia la estrategia de diversificación productiva; la introducción de variedades de mayor rendimiento (CIAL 14, y CIAL 75). Se define la nueva Planificación Estratégica de FEMASUR (2012-2014).

Ya para el año 2013, se continúa el proceso de ampliación y mantenimiento de las plantaciones, la introducción de las nuevas variedades, la diversificación productiva; se instalan sistemas de riego en el marco de ésta última estrategia.

En el 2014, se acompañó a la FEMASUR en la gestión y aprobación de 2 planes de negocio orientados a potenciar la producción de campo, procesamiento y comercialización con el Programa del Gobierno EMPRENDESUR. E inicia la implementación de la Metodología Desarrollo Participativo de Sistemas de Mercados, con la cooperación estratégica de Christian Aid (CAID), orientada a mejorar el sistema del mercado del marañón con el principio de ganar-ganar, con la participación de todos los actores relacionados.

Durante el 2015, se inicia el espacio de coordinación con CDE-MIPYME para capacitación a emprendimientos económicos, y se logra el primer desembolso a empresas financiadas con programa Emprendesur.

Principales logros en el marco del acompañamiento del CDH durante el periodo 2007-2015

- a) Constitución legal de 98 EACP.
- b) Constitución legal de 5 EACTS
- c) Constitución legal de la FEMASUR (Articula 9 empresas de segundo grado, las cuales están integradas por 143 empresas y cooperativas de base.
- d) Titulación de tierras en al menos 6 EACP a partir de contar con su personalidad jurídica.
- e) 250 Mz. de nuevas áreas de marañón.
- f) Renovación de 80 Mz. De marañón.
- g) Incremento en un 10 % del rendimiento de las plantaciones del marañón.
- h) Participación protagónica de la mujer en la gestión e incidencia política, a lo interno de las organizaciones, y en los procesos productivos.
- i) Mejora de los precios de la materia prima a raíz del fortalecimiento organizativo.
- j) Aprovechamiento del falso fruto (Vino, pasas, etc.)
- k) Introducción de la agroecología.

- l) Reducción de la fuga de materia prima.
- m) Instrumentos de gestión de FEMASUR...
- n) Tramite de requerimientos legales para incursionar en el mercado (CREPAIMASUL)
- o) Nuevos contratos de compradores internacionales como resultado de la participación en ferias.
- p) Aprobación por parte de EMPRENDESUR de 2 planes de negocio para el procesamiento de la Nuez y fortalecimiento de la producción primaria para ETRASAMOP y CREPAIMASUL.
- q) Acreditación del CDH como organización con capacidades para brindar asistencia técnica y asesoría a la Cadena de Valor del Marañón.

RELACION CDH-CAID-FCA

El Centro de Desarrollo Humano (CDH), inicia sus relaciones con Christian Aid (CAid) en el año 2010, en el marco del proyecto de Recuperación Temprana, ejecutado en seis (6) comunidades del municipio de Apacilagua.

Posteriormente, durante el 2012 y el 2013, se ejecutó el Proyecto “Promoviendo la Gobernanza Local para el Desarrollo de Medios de Vida, en Apacilagua” con el financiamiento de CAid.

A partir de Abril del 2014, se ejecuta el Proyecto “Comunidades Construyen Medios de Vida Resilientes y Cultura de Paz, en Apacilagua”, el cual contiene la línea estratégica de aplicación de la metodología PMSD en el marco del sistema del mercado del marañón. Este proyecto apoyado, estratégica y financieramente por CAid y FCA.

La relación entre las agencias de cooperación solidarias CAid y FCA, con el CDH, se valora positiva y estratégica en vista de que ha mejorado los medios de vida de las familias y ha potenciado las capacidades técnicas y políticas de productores y organizaciones comunitarias en el municipio de Apacilagua y con alcance a nivel de la región sur de Honduras.

DESCRIPCIÓN DE LA METODOLOGÍA PMSD

La Metodología Desarrollo Participativo de Sistemas de Mercado, es un conjunto de 10 pasos a desarrollarse, orientada a involucrar a todos los actores de un determinado sistema de mercado, con el objetivo de buscar soluciones conjuntas con dichos actores. Se trata de que todos los y las participantes se sientan parte del sistema, comprendan su rol y mejoren sus condiciones de vida.

Mientras que el enfoque de cadenas de valor, solo ve los procesos de producción, procesamiento y comercialización, el PMSD visualiza e involucra otros actores como el gobierno, ONGD y el sector privado; y considera otros elementos del contexto que inciden en el sistema de mercado. Es decir que el PMSD es más amplio que el enfoque de cadenas de valor.

El enfoque de PMSD busca la mejora de la condiciones de vida de la población en pobreza, mejorando sus ingresos a través de una participación más activa de estos actores en el mercado.

El enfoque PMSD considera que para que los beneficios del sistema sean aprovechados por los actores más pobres de la cadena, se deben desarrollar acciones enfocadas en el desarrollo de las capacidades, habilidades y acceso de información de estos actores.

Objetivo del enfoque: Mejorar las condiciones de vida de las poblaciones en pobreza y de las poblaciones marginalizadas del mercado, enfocándose en la mejora de sus ingresos, a través de una participación beneficiosa en el mercado.

DESARROLLO/APLICACIÓN DE LOS PASOS DE LA METODOLOGÍA PMSD



Paso N° 1: Selección del sistema de mercado

Es importante reconocer que por las relaciones previas entre el Centro de Desarrollo Humano (CDH), y Christian Aid (CAID), se pudo desarrollar la Metodología PMSD en el marco del sistema del rubro del marañón en la Región 13/Golfo de Fonseca, al sur de Honduras.

El CDH, como se mencionó anteriormente, desde el año 2006 ha venido apoyando a la cadena del marañón en la zona.

Se selecciona este rubro para la aplicación de la Metodología PMSD en función de la relación ya existente y el Conglomerado del Maraños de la Región Sur de Honduras, el cual a partir de noviembre del 2011, pasó, jurídicamente a llamarse Federación de Marañoseros del Sur (FEMASUR).

El rubro del marañón se prioriza en vista de los siguientes beneficios del rubro:

- » Representa complemento de ingresos para al menos unas 1400 familias de la región sur.
- » Se involucra a la familia como unidad productiva.
- » Generación de empleo.
- » Tiene alta demanda en el mercado internacional.
- » No requiere de mucho tiempo para el mantenimiento de las plantaciones.
- » Es resistente a los efectos del Cambio Climático (CC).
- » El marañón se adapta a la parte alta, media y baja de la región sur de Honduras.
- » A la vez que tiene beneficios, representa protección al medio ambiente a través de la reforestación, protección del suelo, protección de las cuencas y microcuencas.
- » Permite la diversificación productiva.

- » Por la ubicación en el en el Corredor Seco Centroamericano, por lo que el cultivo solo de granos básicos (frijol, maíz, maicillo) representa un riesgo de pérdidas mayor.

Para poder definir el rubro del marañón para el ejercicio de aplicación de la metodología, en un primer momento, se sostuvo una reunión con el representante de CAID, Reynaldo Plasencia, en la ciudad de Tegucigalpa. En dicho espacio participaron la Directora Ejecutiva del CDH, Adelina Vásquez, y el equipo de Coordinación de CDH-Oficina regional sur. En este espacio, CAID, compartió de forma resumida la metodología, lo que pareció a bien al personal del CDH.

Posteriormente, se sostuvo reunión en el mismo lugar y con los mismos personajes, para diseñar la propuesta del Proyecto “Comunidades Construyen Medios de Vida Resilientes y Cultura de Paz, en Apacilagua”, el cual, en el Resultado 3, se planteó “Mejorados los medios de vida a través de un mejor aprovechamiento del recurso agua y una mejor articulación de la cadena de valor del marañón”, y de forma específica uno de sus Indicadores definidos fue “c) Al final del proyecto, se está implementando un plan de acción derivado de la aplicación de la metodología de Desarrollo Participativo de Sistemas de Mercado, liderado por CDH”.

Fue de esta forma que se asignó presupuesto de CAID para el desarrollo de la Metodología en el marco del sistema del mercado del marañón.

En un segundo momento, se desarrolló un taller/ensayo de aplicación de la Metodología, en el mes de julio del año 2014 con la facilitación de un consultor, en donde participó el personal del CDH-Oficina Región Sur, 1 técnico de FUNDER, 1 técnico de ADEPES, 1 técnico de Visión Mundial Langue, y personal de CASM y OCDIH del occidente de Honduras. La intención de involucrar a estos actores fue la de compartir la Metodología, para que la apliquen a otros rubros, y también, en el caso de las organizaciones del Sur de Honduras, para que sus representantes formaran parte del Equipo Facilitador (EF), el cual sería el

responsable de facilitar los 10 pasos de la Metodología en el marco del sistema del mercado del marañón en la región sur de Honduras.



Taller de fortalecimiento de capacidades en la Metodología PMSD, Choluteca 23-25 de julio del 2014 (Fotografías, equipo DH-Sur

Bajo esta misma línea de potenciar las capacidades, pero además de planificar de forma operativa la aplicación de la Metodología, se desarrolló un segundo taller con el personal técnico de CDH y Visión Mundial Langué, en el mes de diciembre del año 2014. Además del fortalecimiento de capacidades, se elaboró en Plan de Acción de Aplicación de la Metodología PMSD.



Taller de planificación de la Metodología PMSD con el personal del CDH (Fotografías equipo CDH-Sur)

En ese mismo espacio, se aprovechó para tener una jornada de 3 horas con representantes de las empresas y cooperativas productoras, procesadoras y

comercializadoras del marañón, articuladas a la FEMASUR, para socializar la Metodología y su aplicación en el marco del sistema del mercado del marañón en la Región Sur de Honduras.

A continuación se resume lo ocurrido en este primer encuentro con la FEMASUR en el marco del desarrollo de la Metodología:

Reunión/conversatorio entre un grupo de productores/población meta y grupo de facilitadores para intercambiar opiniones sobre el tema de mercados, conocer su visión e identificar los desafíos que es necesario enfrentar.

Objetivo: Conocer las opiniones y visión de los productores sobre el tema de mercados e identificar los desafíos que deben enfrentarse.

Tiempo estimado de la reunión: 3 horas

Participantes: Productores, equipo facilitador y observadores

El facilitador Jorge López, preparó y realizó una exposición de unas 5 láminas para establecer el contexto de la reunión.

Tomando informaciones periodísticas o trabajos publicados, tentativamente las láminas presentadas fueron:

- 1) Estado del negocio del marañón.
- 2) Variedad de productos (marañón) que se cultiva en Honduras (Choluteca, especialmente) y variedades de productos en los mercados locales, regionales e internacionales.
- 3) Esfuerzos para industrializar el marañón y calidades.
- 4) Aspiraciones de los productores.
- 5) Objetivo de la reunión

Algunos de los aspectos fundamentales de la Jornada fueron las opiniones de los y las participantes en el proceso, las cuales se escriben a continuación:

- Existen condiciones para la comercialización del marañón, pero hace falta capital para acaparar la materia prima necesaria para satisfacer las demandas del mercado.
- Hemos logrado establecer buenos precios para beneficiar a los/as productores a través de estrategias/políticas de precios acordadas en el marco de la FEMASUR.

- No existe una política del gobierno de apoyo a los productores.
- Necesitamos ampliar las plantaciones y darles buen mantenimiento.
- Es necesaria la asistencia técnica del gobierno.
- Aprovechar el rubro para conseguir Bonos de Carbono.
- Se necesitan centros de acopio por comunidad.
- El costo por mantenimiento de cada manzana de marañón es de Lps. 8,000.00 anuales.
- El marañón es un rubro con resistencia al cambio climático.
- Se ha descuidado las plantaciones de marañón, se está iniciando a convencer al productor para darle un manejo adecuado a las plantaciones.
- Para evitar la fuga de materia prima, algunas empresas procesadoras están comprando por adelantado a sus productores/as de las empresas y cooperativas de base.



Paso N° 2: Análisis y mapeo preliminar de mercado

El objetivo de este paso de la Metodología, es comprender de forma preliminar todos los actores relacionados al sistema del mercado del marañón, desde su producción primaria, procesamiento, comercialización y los prestadores de servicios, así como los factores determinantes e influyentes.

La estrategia para implementar este paso, ejecutada por el EF, fue la de formar 3 equipos facilitadores, responsable de desarrollar el taller en un día con diversos grupos.

Equipo	Actores participantes	Lugar de la actividad
German Reyes Paz Hugo Xavier Fúnez	Procesadores/as semi industriales (CREPAIMASUL y ETRASAMOT)	Villa Nueva, El Triunfo
Marco Tulio Montes Miljian Duneska Ordóñez	Procesadores/as artesanales de El Triunfo	El Triunfo Centro
Héctor Gerardo Herrera Gómez Frances Bethsaida Meza	Productores/as de materia prima de Namasigüe , San Lorenzo, Nacaome y Amapala	Namasigüe Centro



Taller análisis y mapeo Preliminar en Villa Nueva, El Triunfo (Fotografía, equipo CDH-Sur)

Luego, el segundo día, todos los actores se juntaron en la ciudad de Choluteca, para socializar los productos (Mapa Preliminar) para ser retroalimentados.

El espacio fue estratégico en vista de que se obtuvo el Mapa Preliminar siguiente, según los y las participantes en el taller, comprendieron “en qué terrenos se están moviendo, y las interrelaciones que hay en el marco del sistema del mercado del marañón”.

“La Metodología nos permitirá como productores despertar y podernos dar a conocer a otros actores, para que juntos podamos ir buscando alternativa de solución para los obstáculos que hay en el mercado” Participante del grupo de Namasigüe Centro.

MAPA PRELIMINAR DEL SISTEMA DE MERCADO DEL MARAÑÓN (PASO 2)

Condicionantes	Política de financiamiento del Estado y la Banca Privada	Efectos del cambio climático	Situación legal de las tierras	Información del mercado a nivel Local, Nacional Internacional	Crisis financiera internacional
	Política de apoyo a la gran agroindustria y no a los/as pequeños/as productores/as.	Fidelidad de proveedores de materia prima con procesadores	Exigencias en torno a normas de calidad (Registro Sanitario, etiquetas, ect.).		Inseguridad
		Nuevas variedades no están al alcance	Practica culturales		

		de todos los productores			
		Políticas de exportación del gobierno aplicadas por SENASA			
Nucleo/ actores clave	Compradores/Consumidores finales	Comercialización	Procesamiento	Centros de acopio/intermediarios	Producción primaria
	Clientes de restaurantes	Mario Argeñal	Empresa Buenos Aires, Rio Grande 2, El Triunfo.	Centros de acopio CREPAIMASUL en Namasigue Centro, San Agustín, Las Minitas, Villa Nueva.	Grupo El Doce (Namasigue), Los Rincones (Namasigue), Namasigue Centro, Grupo San Bartolomé, EACP Unidos Venceremos,
		Bodeguita Mary			
	Compradores/Consumidores locales, regionales y nacionales (Supermercados la Colonia, Farmayes)	ETRASAMOT	SOPROCOMA, Langue	Centro de acopio San Agustín/Para los guatemaltecos	Productores independientes.
	Compradores/Consumidores del extranjero (Qualichen, AGRISPICE, Guatemaltecos, Salvadoreños, Nicaragua, Alemania (GEPa, Atalicia) y otros países de Europa.)	SOPROCOMA	ETRASAMOT (Nuez y falso fruto)	Intermediarios: - Manuel Morales, - Rosa Gómez. - Mario Argeñal. - Carlos Ávila.	Asentamiento del grupo de los Reyes en San Rafael.
		Farmayes			Alonso Mercado
		Cooperativa La Sureñita	EACP Unión y Esfuerzo, El Triunfo.	Centro de acopio La Pintadillera, Amapala (CREPAIMASUL) Centro de acopio San Gerónimo (CREPAIMASUL)	Productores aliados de la Cooperativa La Sureñita
					Cruz Dávila
	EACP Unión y Esfuerzo	CREPAIMASUL	Centro de acopio Guayabillas	EACPs San Gerónimo, Guanacastal, La Cuesta N° 2, El Limón, El Tempisque, Unidos Venceremos, Unidos Venceremos, El	

					Marañonal, Marañoneros del Valle, de EACTRASVALLE.
		EACP Buenos Aires	Mario Argeñan (2 Plantas, Namasigüe Centro y Apazurú) PROMALIPA	Otros intermediarios/acopiadores	EACPs Namasigüe Centro, Las Minitas, San Bernardo, Villanueva de CREPAIMASUL.
		Procesadores Artesanales Independientes	Cooperativa La Sureñita, 4 plantas (San Agustín, La Constancia, Azacualpa, Las Conchas)	Emi Maradiaga	Grupo 7 de Mayo.
					Cecilio Maradiaga
		CREPAIMASUL Irma Alonzo	Procesadores artesanales Independientes en el municipio de El Triunfo	Roger Zelaya	Productores independientes de La Constancia, San Agustín, EL Chagüite, Las Pilitas, San Francisco.
		Pailitas que comercializan en falso fruto en el Corredor Central		Emelitina Maradiaga	Mario Argeñal.
					Etraspromasur
Servicios	FUNDER	CONSUCOP (IHDECOOP)	SAG/SENASA	Empresas de telecomunicaciones (fax, telefonía, internet)	Cajas Rurales
	HEIFER	Banco Central de Honduras (BCH)	Secretaría de Industria y Comercio	Ferreterías (herramientas)	Cooperativas
	Swiss Contac				
	CDH	Ministerio de Salud (Registros Sanitarios)	INA	Servicios de agua	Banca Nacional
	Visión Mundial	DEI	ENAP	ICF	La Academia
	MIPIME	ENEE	Alcaldías	ONGS	Capacitaciones
	FINANCIEROS	Mano de Obra	INFOP	Transporte	Emprende Sur



Taller de análisis y mapeo preliminar en Namasigüe (Fotografía, equipo CDH-Sur)

Al finalizar el taller, los y las participantes expresaron:

- “El proceso nos ha permitido saber del sistema, conocerlo y poder pensar en algunas estrategias para mejorar nuestra situación como productores”.
- “En la medida que estemos convencidos/as sobre la importancia del rubro del marañón, no solo vamos a esperar las cosas de afuera, sino que haremos grandes cosas con las capacidades y algunas condiciones que tenemos” Dionisio Pérez, La Pintadillera, Amapala.
- “Conocer el mapeo del sistema es elemental para tomar las mejores decisiones y diseñar estrategias en base a los intereses de las empresas”.
- “Hay cosas que las pueden hacer entre ellos mismos, otras que necesitan acercamiento, gestiones y financiamiento” Jorge López, Facilitador/Consultor.



Paso N° 3: Planificación y diseño estratégico

En este paso, se busca, a partir del análisis y mapeo preliminar (paso 2), identificar los problemas, debilidades y oportunidades que hay en el marco del sistema del mercado del marañón, para el diseño de estrategias y propuestas de proyectos orientados al mejoramiento del sistema en una lógica de ganar-ganar, es decir que todos los actores participantes del sistema obtengan ganancias, mejoren sus condiciones de vida.

Además del diseño de estrategias y propuestas, lo que se busca es que en el camino, los/as actores relacionados vayan realizando acuerdos para mejorar el sistema del mercado. A manera de ejemplo, en el Taller de diseño y Planificación (Paso 3), la dirigencia de ETRASAMOT, se comprometió con la dirigencia de las empresas procesadoras artesanales, a tener un espacio para compartirles los requisitos de Ley necesarios para incursionar en el mercado.

De igual forma que en paso anterior, para el desarrollo de este paso de la Metodología, se formaron 3 equipos facilitadores, para atender a igual número de actores del sistema del marañón, en los mismos lugares y con los mismos participantes que el paso anterior.

El objetivo de estos espacios fue el de identificar los problemas, necesidades y oportunidades en el marco del sistema del mercado del marañón, para que fueran ellos/as mismos/as las que expresaran sus expectativas estratégicas en función de mejorar el sistema del mercado del marañón.

A continuación se presenta los productos de cada una de las jornadas:

Grupo Villa Nueva:

PROBLEMÁTICA	INTERÉS DE CAMBIO PARA EL MEJOR FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE MERCADO.	ESTRATEGIAS / ACCIONES / ACTIVIDADES
Difícultosos y tardados tramites en el INA.	<ul style="list-style-type: none"> Acompañamiento en los procesos de gestión con el INA 	Realizar los tramites en coordinación con la dirigencia de FEMASUR e instituciones a través de conversatorios y audiencias.
Falta de financiamiento para el aumento de la producción y el procesamiento del marañón.	<ul style="list-style-type: none"> Obtener mayor financiamiento para mejorar la producción y el procesamiento. 	<p>Diseño de un plan de financiamiento que sea gestionado ante organismos e instituciones privadas y estatales en espacios de dialogo (foros de negociación).</p> <p>Establecer compromisos entre los productores y los procesadores en cuanto a los precios de la compra y venta de la semilla de marañón.</p>
Plantaciones envejecidas y plagas en el cultivo de marañón.	<ul style="list-style-type: none"> Regeneración de plantaciones envejecidas con la aplicación de técnicas agrícolas exitosas. Nuevas variedades en el cultivo de marañón. Control de plagas en las plantaciones de marañón. 	<p>Creación de viveros de marañón que sean promovidos por las empresas procesadoras aprovechando las reuniones de asamblea para fortalecer el rubro.</p> <p>Gestionar a la SAG nuevas variedades de marañón adaptables y asistencia técnica para mejorar las plantaciones.</p> <p>Construir y ejecutar un plan de capacitación para la atención de plagas (Ardilla, Chinche, Comején, Loras, Rapador).</p>
Baja Exportación	<ul style="list-style-type: none"> Mejoramiento de la producción y el procesamiento a través de mayores inversión que permita aumentar las 	Diseñar y aplicar un plan de certificación orgánica para todas y todos los socios de las empresas que integran FEMASUR.

PASO 3 / DPSM

Se identificaron los aspectos a mejorar en el funcionamiento del sistema de mercado partiendo de la problemática actual que enfrentan los actores mas vulnerables.



Grupo Namasigüe Centro:

ASPECTO	PROBLEMA/NECESIDAD	ALTERNATIVA
Producción primaria	El falso fruto del marañón es mal pagado y no aprovechado en un alto porcentaje	Desarrollar empresas procesadoras del falso fruto. Explorar opciones de exportación del falso fruto.
	Débil organización de las empresas de la FEMASUR (Hace falta consolidación)	Formación/concientización organizacional a las empresas y grupos de base.
	Falta de apoyo financiero	Capitalizar a las empresas de base, para acciones solidarias y para el financiamiento. Establecer planificación financiera en las empresas.
	Efectos del Cambio Climático	Establecimiento de barreras rompe vientos, diversificación, elaboración de productos orgánicos
	Plagas	Formación el MIP
	Plantaciones sin vida útil	Realizar podas de recepa.
	Nula cultura de ahorro para evitar endeudamientos (venta en agua, por adelantado)	Promover la cultura de ahorro a nivel individual y a nivel de las empresas.
	Necesidad de formación técnica, y empresarial (visión empresarial)	Gestión de formación.
	Falta de materiales y semilla para establecimiento de viveros	Gestión con el gobierno, ONGs, y Empresa Privada
	Los precios de las herramientas y otros insumos alterados	Compras en bloque, con cierta periodicidad.
	El transporte de la materia prima, encarece los costos de producción o abarata los precios	Gestión de medios de transporte propios a las empresas procesadoras.
	Poco o nulo acceso a la tierra	
	Falta de legalización de las tierras	Agilizar los trámites de legalización de las tierras.
Manejo inadecuado de las plantaciones (limpias, podas, cercos)	Establecer planes de mantenimiento de las plantaciones, con el involucramiento de la familia	

	Ventas por adelantado y a precios bajos	Promover la cultura de ahorro, establecer mecanismos de financiamiento justo a lo interno de las empresas, negociar en bloque con los intermediarios.
Centros de acopio e intermediarios	No se cuenta con centros adecuados ni equipados	Equipar y adecuar en base de los recursos locales. Gestión de equipo y adecuación.
	Falta de medios de transporte para la materia prima hasta las plantas procesadoras	Gestión de medios de transporte
	Falta de recursos para recolectar la materia prima en el nivel local	Establecer sistemas de financiamiento a nivel de los centros de acopio en convenio con las empresas procesadoras
	Falta de centros de acopio en puntos estratégicos	Elaborar y ejecutar plan de establecimiento de centros de acopio
	Falta de información adecuada en relación a los precios	Establecer un sistema de información en el marco del sistema del mercado del marañón
	Personal de los centros de acopio sin formación administrativa	Gestión de formación
	Los coyotes tienen la capacidad de compra por adelantado y a precios bajos (mucha ganancia para el coyote, pérdida para los/as productores/as)	Establecer sistemas de financiamiento a nivel de los centros de acopio en convenio con las empresas procesadoras
	Parte de los intermediarios venden la materia prima a nivel internacional.	IDEM
Procesamiento	Falta de recursos económicos para pagar la mano de obra	Potenciar financieramente a las empresas, establecer el punto de equilibrio, establecer/negociar precios justos con los clientes
	Problemas de rechazo del producto, por no cumplir con los estándares de calidad	Formación y equipamiento en base a los requerimientos del mercado
	Falta de equipamiento para el trabajo en algunas plantas procesadoras.	Gestión del equipamiento

	Grupos, empresas y personas individuales procesando de forma artesanal y sin cumplir con los estándares; precios bajos.	Incluir en el proceso de organización y equipamiento tecnológico a los/as productores/as artesanales
Comercialización	Debilidad en el cumplimiento de los requisitos (producto orgánico, entero, inocuidad, requerimientos de ley)	Formación y equipamiento en base a los requerimientos del mercado
	El Estado pone obstáculos (alto costo de los tramites, burocracia)	Negociar con el Estado, establecer convenios
	Falta de una persona que represente en el mercado internacional a los/as productores/as y procesadores/as	Designar a una persona desde la FEMASUR que se forme en el área.
	Cuando en envasado hay humedad, el producto agarra hongo, y es rechazado.	Mejorar los procesos de empaque
Consumidores finales	No se tiene contacto, ni se manejan los precios a nivel del consumidor final.	
Proveedores de insumos y servicios	Dificultad y encarecimiento de los tramites en SENASA	Negociar con el Estado, establecer convenios
	Las instituciones estatales casi no apoyan a los/as productores/as y comercializadores/as del marañón.	Establecer espacios de negociación e incidencia con las instituciones estatales relacionadas.
	No todas las ONGs tienen compromiso con a los/as productores/as y comercializadores/as del marañón.	Establecer espacios de gestión y dialogo con las ONGs.
	Retraso en el trámite de las personerías jurídicas.	Establecer un convenio con el INA
Entorno	Efectos del Cambio Climático	Establecimiento de barreras rompe vientos, diversificación, elaboración de productos orgánicos
	Políticas de financiamiento solo benefician a medianos y	Incidir en el Estado para el apoyo a estos sectores.

	grandes productores	
	No se cuenta con información de mercado oficial	Establecer un mecanismo de información del mercado en el marco de la cadena/sistema
	El no contar con los títulos de tierras, no permite el acceso al financiamiento.	Establecer convenios de titulación de tierras con el INA
	La crisis financiera internacional afecta el precio del producto	Diversificar las fincas...

El Triunfo Centro:

METOLOGIA PMSD PASO # 3

NECESIDADES PRIORIZADAS

- FINANCIAMIENTOS
- LICENCIAS SANITARIA
- CAPACITACIONES



Posteriormente, se realizó un encuentro en la ciudad de Choluteca, específicamente con la participación de la dirigencia de FEMASUR, a fin de priorizar las líneas de acción para incluirlas en la Propuesta.

En un primer momento, se tomaron todas las líneas identificadas en las jornadas de Villa Nueva, El Triunfo Centro y Namasigüe Centro. A continuación se presentan las líneas priorizadas por la dirigencia de la FEMASUR:

Priorización de análisis de problemas y necesidades en el seno del sistema del mercado del marañón

ASPECTO	PROBLEMA/NECESIDAD	ALTERNATIVA	LINEAS PRIORIZADAS 4.3.15
Producción primaria	El falso fruto del marañón es mal pagado y no aprovechado en un alto porcentaje	Desarrollar empresas procesadoras del falso fruto. Explorar opciones de exportación del falso fruto.	
	Débil organización de las empresas de la FEMASUR (Hace falta consolidación) Necesidad de formación técnica, y empresarial (visión empresarial)	Formación/concientización organizacional a las empresas y grupos de base. Gestión de formación.	
	Falta de apoyo financiero Nula cultura de ahorro para evitar endeudamientos (venta en agua, por adelantado) Ventas por adelantado y a precios bajos	Capitalizar a las empresas de base, para acciones solidarias y para el financiamiento. Establecer planificación financiera en las empresas. Promover la cultura de ahorro a nivel individual y a nivel de las empresas. Promover la cultura de ahorro, establecer mecanismos de financiamiento justo a lo interno de las empresas, negociar en bloque con los intermediarios.	
	Efectos del Cambio Climático <i>Plantaciones envejecidas y plagas en el cultivo de marañón.</i>	Establecimiento de barreras rompe vientos, diversificación, elaboración de productos orgánicos <i>Creación de viveros de marañón que sean promovidos por las empresas procesadoras aprovechando las reuniones de asamblea para fortalecer el rubro. Gestionar a la SAG nuevas variedades de marañón</i>	Priorizadas/ Línea: Ampliación de plantaciones de marañón y mejorar la productividad en las áreas ya existentes

	<p>Plagas y Plantaciones sin vida útil</p> <p>Falta de materiales y semilla para establecimiento de viveros</p> <p>Los precios de las herramientas y otros insumos alterados (Carretilla, regaderas, equipo de poda)</p> <p>Manejo inadecuado de las plantaciones (limpias, podas, cercos)</p>	<p><i>adaptables y asistencia técnica para mejorar las plantaciones.</i> <i>Construir y ejecutar un plan de capacitación para la atención de plagas (Ardilla, Chinche, Comején, Loras, Rapador).</i></p> <p>Realizar podas de recepa. Formación el MIP Gestión con el gobierno, ONGs, y Empresa Privada</p> <p>Compras en bloque, con cierta periodicidad.</p> <p>Establecer planes de mantenimiento de las plantaciones, con el involucramiento de la familia</p>	
	El transporte de la materia prima, encarece los costos de producción o abarata los precios	Gestión de medios de transporte propios a las empresas procesadoras.	
	Poco o nulo acceso a la tierra. Falta de legalización de las tierras	Agilizar los trámites de legalización de las tierras.	
Centros de acopio e intermediarios	<p>No se cuenta con centros adecuados ni equipados</p> <p>Falta de recursos para recolectar la materia prima en el nivel local</p> <p>Falta de centros de acopio en puntos estratégicos</p> <p>Personal de los centros de acopio sin formación administrativa</p>	<p>Equipar y adecuar en base de los recursos locales. Gestión de equipo y adecuación. Establecer sistemas de financiamiento a nivel de los centros de acopio en convenio con las empresas procesadoras. Elaborar y ejecutar plan de establecimiento de centros de acopio en un primer momento, a nivel de sectores/corredores.</p>	Priorizada/Línea: Creación y fortalecimiento de centros de acopio en puntos estratégicos.

		Gestión de formación/capacitación Coordinación entre los centros de acopio y las plantas procesadoras.	
	Falta de medios de transporte para la materia prima hasta las plantas procesadoras.	Gestión de medios de transporte	
	Falta de información adecuada en relación a los precios	Establecer un sistema de información en el marco del sistema del mercado del marañón	
	Los coyotes tienen la capacidad de compra por adelantado y a precios bajos (mucha ganancia para el coyote, pérdida para los/as productores/as)	Establecer sistemas de financiamiento a nivel de los centros de acopio en convenio con las empresas procesadoras	
	Parte de los intermediarios venden la materia prima a nivel internacional.	IDEM	
Procesamiento	Falta de recursos económicos para pagar la mano de obra <i>Falta de financiamiento para el aumento de la producción y el procesamiento del marañón</i>	Potenciar financieramente a las empresas, establecer el punto de equilibrio, establecer/negociar precios justos con los clientes <i>Obtener mayor financiamiento para mejorar la producción y el procesamiento.</i>	Priorizado//Líneas: a) Diseño de una estrategia de Financiamiento de operación b) Equipamiento/tecnología, Requisitos de Ley (para los procesadores artesanales).
	Problemas de rechazo del producto, por no cumplir con los estándares de calidad	Formación y equipamiento en base a los requerimientos del mercado	
	Falta de equipamiento para el trabajo en algunas plantas procesadoras.	Gestión del equipamiento	
	Grupos, empresas y personas individuales procesando de forma artesanal y sin cumplir	Incluir en el proceso de organización y equipamiento tecnológico a los/as	

	con los estándares; precios bajos.	productores/as artesanales	
	<i>Baja Exportación</i>	<i>Diseñar y aplicar un plan de certificación orgánica para todas y todos los socios de las empresas que integran FEMASUR.</i>	
Comercialización	Debilidad en el cumplimiento de los requisitos (producto orgánico, entero, inocuidad, requerimientos de ley)	Formación y equipamiento en base a los requerimientos del mercado	Prioridad/Línea: Desarrollo de procesos de mercadeo, dinamización de los trámites de exportación/convenios con el gobierno en trato preferencial sobre costos.
	El Estado pone obstáculos (alto costo de los tramites, burocracia)	Negociar con el Estado, establecer convenios	
	Falta de una persona que represente en el mercado internacional a los/as productores/as y procesadores/as/MERCADEO	Designar a una persona desde la FEMASUR que se forme en el área.	
	Cuando en envasado hay humedad, el producto agarra hongo, y es rechazado.	Mejorar los procesos de empaque	
Consumidores finales	No se tiene contacto, ni se manejan los precios a nivel del consumidor final.		
Proveedores de insumos y servicios	<i>Difícultosos y tardados tramites en el INA.</i>	<i>Realizar los trámites en coordinación con la dirigencia de FEMASUR e instituciones a través de conversatorios y audiencias.</i>	<i>Priorizada/ Línea: Diseño y ejecución de Estrategia de agilización de trámites con los entes estatales relacionados.</i>
	Dificultad y encarecimiento de los tramites en SENASA	Negociar con el Estado, establecer convenios	
	Las instituciones estatales casi no apoyan a los/as	Establecer espacios de negociación e incidencia con	

	productores/as y comercializadores/as del marañón.	las instituciones estatales relacionadas.	
	No todas las ONGs tienen compromiso con a los/as productores/as y comercializadores/as del marañón.	Establecer espacios de gestión y dialogo con las ONGs.	
	Retraso en el trámite de las personerías jurídicas.	Establecer un convenio con el INA	
Entorno	Efectos del Cambio Climático	Establecimiento de barreras rompe vientos, diversificación, elaboración de productos orgánicos	(Se rescata en líneas anteriores)
	Políticas de financiamiento solo benefician a medianos y grandes productores	Incidir en el Estado para el apoyo a estos sectores.	
	No se cuenta con información de mercado oficial	Establecer un mecanismo de información del mercado en el marco de la cadena/sistema	
	El no contar con los títulos de tierras, no permite el acceso al financiamiento.	Establecer convenios de titulación de tierras con el INA	Priorizada/ Línea: Desarrollo de un plan de gestión/agilización de títulos de propiedad.
	La crisis financiera internacional afecta el precio del producto	Diversificar las fincas...	



Foto reunión con la dirigencia de FEMASUR 4.3.15 (Fotografía, equipo CDH-Sur)

Luego, ya con los insumos antes planteados, con el apoyo del Facilitador/Consultor, Jorge López, se procedió al diseño del Programa de Marañón, mismo que se anexa al presente documento de Sistematización.



Paso N° 4: Involucrar a los actores marginados (vulnerables)

El Objetivo del Paso N° 4, es empoderar a los actores mayormente vulnerabilizados del sistema del mercado del marañón.

En este sentido, se sostuvieron jornadas de capacitación con representantes de las empresas productoras, procesadoras y comercializadoras del rubro, a fin de analizar sus problemas, necesidades, alternativas y estrategias para insertarse en los procesos de negociación en marco del mismo sistema.

“Se trata de empoderar a los principales actores del sistema del mercado, los que están en el núcleo del mismo, que comprendan cada parte y actores que interactúan, los intereses de cada uno y las estrategias de negociación” Héctor Gerardo Herrera, coordinador componente de gestión política del CDH, Región Sur.

Uno de los principales logros de este paso, consistió en que cada participante comprenda su rol dentro del sistema y las formas en cómo desenvolverse en el mismo para la mejora de sus condiciones de vida.



Reuniones de empoderamiento a actores vulnerables del sistema



Paso N° 5: Comprometiendo a los actores clave

Objetivo previsto del Paso:

- ✓ Involucrar a los actores claves en el sistema de mercado de marañón en función de su influencia y relevancia.

Actividades desarrolladas:

El equipo facilitador de la metodología PMSD para la aplicación del paso 5 tuvo que desarrollar en dos momentos junto a líderes de las empresas productoras, procesadoras y comercializadoras. Estas jornadas se describen a continuación:

PRIMER MOMENTO:

La actividad tuvo lugar en uno de los hoteles en la ciudad de Choluteca, en el mes de mayo del 2015, participando dirigentes de FEMASUR entre los cuales se encontraban productoras y productores considerados como actores marginados/vulnerables y solo una persona representante de El Instituto Nacional Agrario (INA).

Con respecto al objetivo se trataba que los actores claves del sistema del mercado del marañón presentes, dialogaran con la dirigencia de FEMASUR, con la intención de coordinar esfuerzos para la mejora de las condiciones del sistema que beneficie a todas y todos.

Es importante destacar que se tenía previsto contar con la participación de otros actores claves, sin embargo, al no haberse hecho presente las personas previstas, se acordó lo siguiente:

- ✓ Realizar visitas domiciliarias para socializar las intenciones al invitarles a participar en la ejecución de los pasos siguientes.
- ✓ Asuntar la problemática y perspectiva en la coordinación de esfuerzos.
- ✓ Como compromiso se designaron tres comisiones integradas por el equipo facilitador de la metodología y dirigentes de FEAMASUR.

SEGUNDA MOMENTO:

La actividad consistió en realizar visitas/reuniones individuales con actores claves del sistema del mercado de marañón.

Las visitas se realizaron el 11 de mayo del 2015, con el objetivo de sensibilizar a los actores claves del sistema para su involucramiento en el marco de la aplicación metodología PMSD.

A continuación se presenta el dialogo sostenido con los actores claves:

N°	Institución/Organización	Descripción de lo ocurrido
1	BANADESA	<p>Se solicitó la información para acceder a los programas financieros que desde el gobierno se ofrecen.</p> <p>La gerente del banco mencionó los requisitos y además manifestó su interés por socializar el proceso a detalle en las próximas jornadas durante la ejecución de los siguientes pasos.</p>
2	Instituto Nacional Agrario (INA)	<p>Se solicitó información sobre las personarías jurídicas que se han tramitado por la FEMASUR.</p> <p>Los responsables manifestaron el estado de la documentación y señalaron las siguientes incidencias:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Falta documentación de respaldo. - Cambio de nombre de una de las empresas campesinas. - Faltan fotocopias de identidad.
3	Ministerio de Salud Pública (Región Sanitaria Número 6)	<p>Se solicitó los requisitos para realizar los trámites de para obtener la licencia sanitaria.</p> <p>La persona responsable hizo mención los siguientes:</p> <p>Contar con una directiva bien organizada, controles administrativos actualizados, local propio, personaría jurídica, cumplir con las normas mínimas de higiene, vestuario y equipo.</p> <p>Además se comprometieron a capacitar a las empresas campesinas interesadas en realizar dichos trámites, compromiso que ratificarían en las jornadas que se realizaran en los siguientes pasos.</p>
4	COOPERATIVA CHOROTEGA	<p>Se solicitó la información para acceder a los programas financieros que ofrece y dispone la cooperativa.</p> <p>La persona encargada compartió trifolios</p>

		informativos con los requisitos para aplicar a créditos. Y se comprometió a participar en los siguientes espacios.
5	EMPREDESUR	Este actor fue entrevistado en la reunión de cadena que acompaña procesos productivos, teniendo como resultado socializar e invitar a nuevos actores claves que participan en el sistema con estrecha relación en el rubro de marañón.
6	SENASA	<p>En este espacio se solicitó información sobre los trámites para el certificado de exportación e importación.</p> <p>A demás de confirmar la participación en las jornadas de los próximos pasos de la metodología, Se acordó que las empresas socias de la FEMASUR presentaran una solicitud para capacitarse en temas de interés relacionados con la agenda institucional.</p>
7	Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI)	<p>Se entrevistó a la directora regional de la DEI y se le solicito información sobre el nuevo régimen/sistema de facturación.</p> <p>La responsable de la institución puso a disposición un inspector/auditor para participar en los procesos de la metodología y a apoyar/facilitar información relacionada.</p>
8	UNAH/CURLP	<p>Se solicitó a la academia recurso humano con capacidades técnicas para el apoyo en los procesos productivos en el rubro del marañón.</p> <p>En base a lo dialogado, se concluyó que la UNAH puede aportar al sistema del mercado del marañón, lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aportar expertos en mercadeo y comercialización. • Los profesionales a egresar de Agrícola 1 y 2, pueden aportar conocimientos en injertación. • Los de administración, pueden aportar en la generación de datos estadísticos. • Los de Comercio Internacional pueden aportar en contabilidad y el diseño de sistemas contables adecuados al sector marañonero.

		<ul style="list-style-type: none"> • Derecho (de Tegucigalpa), pueden asesorar en trámites legales a las empresas marañoneras. • La carrera de Ingeniería Agroindustrial, puede aportar al procesamiento. <p>Para ello se firmó una Carta ende Entendimiento entre la UNAH y el Comité de Cadena del Marañón, el cual está en proceso de ejecución.</p>
--	--	---

Logros y resultados:

- ✓ Se sostuvieron reuniones entre actores claves y dirigentes de FEMASUR, en la que se redujo la brecha burócrata en algunas instituciones del Estado, por lo que se aprovecharon las coyunturas institucionales (comité de cadena).
- ✓ Se garantizó la participación de los actores claves luego del dialogo entre líderes y ligerezas de FEMASUR y las personas representantes identificados por su influencia y relevancia en el sistema de mercado.
- ✓ Se obtuvo la información y contactos de los actores claves identificados en el mapa de mercado.

Expresión fotográfica



Participantes en la primera jornada para el involucramiento de actores claves.



Paso N° 6: Mapeo participativo del sistema de mercado

Este paso tiene estrecha relación con el paso N° 3 (Mapeo Preliminar), ya que el objetivo es que los y las participantes comprendan el funcionamiento de su sistema de mercado, y para facilitar el diálogo entre ellos para crear las condiciones en que se basan en relaciones de coordinación y la colaboración.

Para ello se desarrolló un taller para la construcción del mapa de forma participativa, partiendo del mapa preliminar previamente elaborado con ciertos actores del sistema. Se socializó a los participantes el mapa preliminar, con el propósito de corroborar la información plasmada, en este sentido se detectó la ausencia de actores claves y la no inclusión de otros en los diferentes componentes del mapa, lo anterior provocó una rica e interesante discusión, permitiendo clarificar el rol de cada actor en el mapa/el sistema del mercado del marañón en la región sur de Honduras.

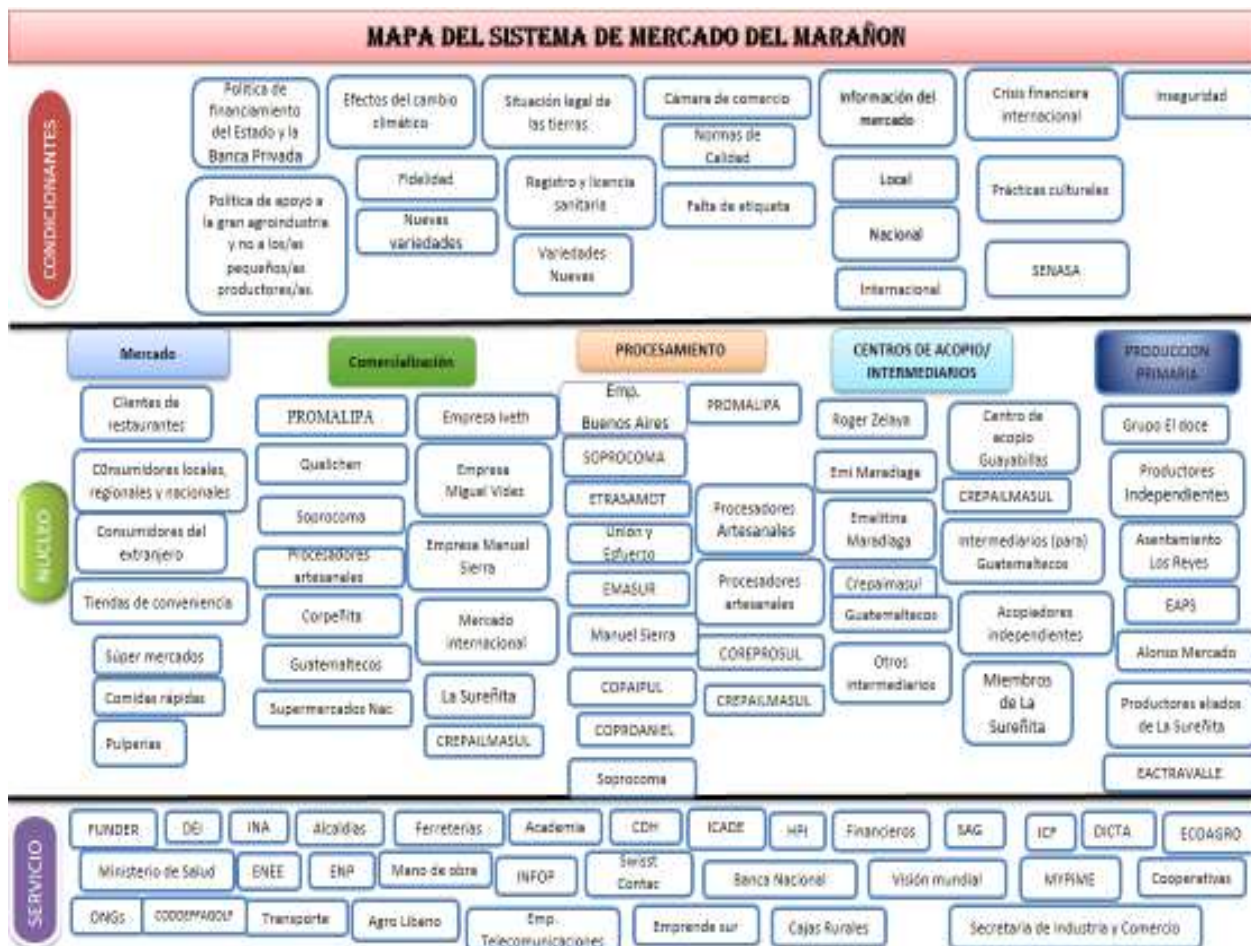
Los componentes del mapa son: Condicionantes, Prestadores de Servicios (sector de sociedad civil, gobierno, sector privado), y el núcleo del sistema: producción, acopio, procesamiento, comercialización.

En este paso se logró contar con la presencia de actores estratégicos como el ICF, INA, SAG, SENASA, UNAH, Región Sanitaria Número 6, BANADESA, Cooperativa Chorotega, etc.



Reunión Comité de Cadena de Marañón.

Además se obtuvo el mapa del mercado del marañón:



Mapa del sistema del mercado del marañón. Fuente: Elaboración propia del CDH en base a los aportes de los y las participantes del proceso.

Es importante mencionar que en el desarrollo de este paso, se plasmaron acuerdos orientados a mejorar las capacidades de los actores, principalmente en el tema de licencias y registros sanitarios, con la región Sanitaria Número 6, el apoyo de la UNAH a la cadena del marañón a través de sus diversas carreras, y el compromiso del ICF de establecer viveros de marañón para la ampliación de las plantaciones en la región. En este sentido, el INA colaborará promoviendo el cultivo del rubro con las empresas asociativas campesinas de producción a las cuales ellos brindan acompañamiento en la región sur.



Paso N° 7: Planificación participativa

Una vez elaborado el mapa del mercado del marañón, y contando con los principales elementos aportados por todos/as los/as participantes del proceso, se procedió a invitar a los actores del sistema para la elaboración del plan o Programa de Maraños.

El objetivo de este paso, según la metodología PMSD, es “elaborar un plan estratégico de desarrollo del sistema del mercado de marañón” que sirva a los actores del mercado, como instrumento para la gestión en beneficioso para todos, especialmente para los actores marginados, y para el medio ambiente.

Descripción del Proceso:

Previamente al desarrollo de la jornada de planificación participativa, el equipo facilitador tuvo la asesoría del consultor/facilitador Ing.-MSc. Jorge López, quien proporcionó las orientaciones técnicas y metodológicas que facilitaron la planificación y desarrollo de la jornada; además del formato de un plan de acción, con la información generada por los actores del sistema que participaron en las jornadas previas.

En el proceso de aplicación del paso N° 7 de la metodología de Mercados Inclusivos, una vez evacuados los puntos introductorios de la jornada, se socializaron los avances, resultados/productos materializados en el desarrollo de los pasos previos contenidos en la metodología.

El participante Dionisio Pérez, productor de marañón, socio de la Empresa Asociativa Campesina Unidos Venceremos, afiliada a la Empresa Asociativa de Transformación y Servicio de Valle (EACTRASVALLE) y directivos de del Comité de Cadena del Maraños; presentó el Mapa de Mercado, elaborado de manera participativa por los/as actores de la cadena y del sistema de mercado, una vez realizados los ajustes al Mapa Preliminar de Mercado, elaborado en la aplicación del paso N° 2 del proceso.

En lo que corresponde propiamente a la planificación participativa, el equipo facilitador socializó el formato utilizado en la elaboración del plan de acción. Es importante destacar que la actividad de planificación se desarrolló en dos momentos:

1. En vista que la Federación de Empresas Marañoseras del Sur (FEMASUR), en el marco de un proyecto financiado por la agencia de cooperación Belga, VECO-MA, generó su plan estratégico para los años 2013-2015; y el comité de cadena del marañón, igualmente elaboró su propio Plan de Acción orientado al fortalecimiento de la cadena del Maraños; los/as participantes del taller,

decidieron en forma consensuada, elaborar el programa integrado, utilizando como insumos los planes ya existentes, a fin de contar con un plan único.

2. Una vez socializado el formato de planificación, ajustado y validado por los actores, procedieron a elaborar el plan. Metodológicamente, se conformaron cinco (5) grupos y a cada uno se le asignaron dos (2) ejes o componentes, que trabajaron sacando información relacionada con objetivos, estrategias líneas de acción, contenidas en el plan estratégico de la FEMASUR, plan de mejora de la cadena, y otras acciones sugeridas por los/as participantes, no consideradas en estos instrumentos.

Posteriormente en plenaria, cada grupo socializó los resultados de su trabajo; surgieron observaciones, sugerencias de los/as participantes, que sirvieron para mejorar el trabajo realizado.

Finalmente, los actores participantes decidieron nombrar una comisión de estilo, para integrar el documento de planificación y realizar los ajustes pertinentes a fin de sacar el borrador del documento final. Dicha comisión se reunió en la fecha establecida, obtuvieron el documento previsto, mismo que fue socializado en la jornada de aplicación del paso N° 8 del proceso.



Taller de planificación participativa (Foto: Equipo CDH-Sur)

Logros/Productos:

Los principales logros y productos del Paso 8 se mencionan a continuación:

- Se logró reunir a actores importantes de las instituciones claves en el sistema de mercado.
- Participación en mesas de trabajo, de los actores involucrados (procesadores, comercializadores, productores, instituciones públicas y privadas). a la elaboración participativa del plan
- Elaboración del plan de acción del marañón.

Sugerencias

- Lograr que todos y todas nos demos cuenta de la finalidad del proyecto y echarlo a caminar y hacer realidad nuestras ideas.
- El mapa del sistema de mercado o mapeo requiere no solo la identificación de actores si no también información de precio o volúmenes capacidad instalada.

Comentarios reflexiones y aprendizajes de los participantes

- Dionisio Pérez (EACTRASVALLE): “Estuvo bien la explicación fue como un refrescamiento de los que hemos seguido este proceso, pues esto último, yo creo que los objetivos es lo que queremos y que tenemos probabilidades de éxito lo que queremos es vender de la mejor manera y está bien de momento”
- Lucía Ordóñez (EACTS Mujeres en Acción): “Hemos visto los logros, esto ha sido un trabajo que lo hemos desarrollado juntos al final vamos a tener un buen resultado”.
- Luis Manuel Ochoa (ICADE): “Con el paso 7 lo que se va a obtener son las herramientas, si se pudiera acelerar el proceso, seguramente todos han hecho aportes importantes con todos los insumos que se han recaudado, sería buena experiencia para los productores”.
- EMPRENDESUR “Lo más bondadoso de este proceso que se avenida acompañando, es que servirá de insumo para formalizar el plan nacional de marañón”.



Paso N° 8: Facilitando el cambio

“...hay quien se pasa la vida entera leyendo sin conseguir nunca ir más allá de la lectura, se quedan pegados a la página, no entienden que las palabras son sólo piedras puestas atravesando la corriente de un río, si están allí es para que podamos llegar a la otra margen, la otra margen es lo que importa, ...”

José Saramago, “La Caverna”



Fundamentalmente, el paso N° 8, busca que algunas de las acciones prioritarias del Programa de Marañón, diseñado en el marco del paso anterior, se ejecuten en función de mejorar algunos aspectos del sistema del mercado del marañón.

De forma específica, en la ejecución de la Metodología, se desarrolló un taller orientado a

la socialización del Programa de Marañón y su respectivo plan de Acción. Para este paso se invitó a los actores claves como los Productores y Productoras, representantes de las instituciones y organizaciones involucradas con la cadena del marañón, gubernamentales y no gubernamentales.

Ya con los aportes de los y las participantes en el proceso respecto al Plan de Acción, el CDH realizó los ajustes sugeridos. Y en el marco de una reunión del Comité de Cadena del Marañón, fue socializado y aceptado para darle seguimiento y monitoreo desde dicho espacio de coordinación multiactor.

Es así como se inicia el proceso de coordinación interinstitucional en el marco del Plan de Acción, en donde todos los actores institucionales (Visión Mundial, ICADE, Sur Compite, CDH, SAG, SENASA, INA, ICF, UNAH-CURLP, principalmente) convergieron en la planificación técnica y financiera alrededor de algunas acciones urgentes y estratégicas del Plan, orientada a mejorar el funcionamiento del sistema del mercado del marañón.

En este sentido, con SwissContact, se ha logrado la instalación de Escuelas de Campo (ECAs), en las cuales se capacita a productores sobre el manejo técnico de las plantaciones, procesos de injertación; instalación de un jardín clonal en la UNAH-CURLP, con la variedad nicaragüense DESSIRE, altamente productiva, enana y precoz, la cual está en proceso de prueba; El Comité de Cadena se inserta en la iniciativa del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) / Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG) a través del programa EMPRENDESUR) orientada al diseño de un Programa Nacional de Marañón; los aspectos recogidos en el marco de la metodología MPSD fueron de utilidad para la construcción de dicho Programa¹.



Paso N° 9: Monitoreo, evaluación y aprendizaje

Es importante mencionar que el desarrollo de este paso, es un proceso continuo que permitió darle seguimiento a los acuerdos surgidos en el marco de los diversos espacios en la aplicación de la Metodología PMSD, y analizar las dificultades para superarlas.

Sin embargo, se desarrollaron reuniones para la revisión y ajustes en Programa de Marañón, a su respectivo Plan de Acción y se calendarizaron las acciones de carácter inmediato. En este proceso, las organizaciones convergentes en el Comité de Cadena de Marañón asumieron sus responsabilidades específicas en el marco del Plan. Dichas responsabilidades fueron de carácter técnico y financiero; lo que ha permitido generar una dinámica positiva en el mercado del marañón y sus diversos actores.

También se sostuvieron reuniones para darle seguimiento al respectivo plan de acción.



Reunión del Comité de Cadena de Marañón, para el seguimiento al Plan de Acción (Foto: Equipo CDH-Sur)

¹ UNAH-CURLP. Informe de Actividades de Mayo a Octubre del 2015.



Pas N° 10: Comunicación para el impacto en escala

El objetivo de este paso, es rescatar la experiencia desarrollada en la aplicación de la Metodología PMSD, en el marco del sistema del mercado del marañón en la Región Golfo de Fonseca, Honduras, para ponerla a disposición de las organizaciones de sociedad civil que promueven el desarrollo, a las instituciones estatales, academia, productores, procesadores, comercializadores del marañón, a fin de que la experiencia sea de utilidad para su replicación en otros rubros, considerando las particularidades de los mismos y los elementos del contexto.

De forma específica, el Objetivo para CDH, en el paso 10 fue el de:

“Rescatar la experiencia de la aplicación de la Metodología PMSD en el mercado del marañón, en la Región Golfo de Fonseca, para:

- Identificar logros, dificultades y formas de superarlas.
- Extraer lecciones que permitan mejorar el sistema del mercado.
- Poner la experiencia desarrollada a la disposición de otros actores, para su posible replicación”.

En este sentido, el Equipo Facilitador del Proceso, durante la implementación de la Metodología, fue realizado informes de las actividades realizadas, tomando y archivando fotografías.

Además de lo antes descrito, se sostuvieron al menos 5 reuniones para la sistematización de la experiencia, gracias a lo cual, se obtuvo el presente documento de Sistematización.

Es gracias a este proceso que se logró editar y difundir el presente documento de Sistematización.



Reuniones del equipo facilitador para la sistematización del proceso (Fotos: Equipo CDH-Sur).

PRINCIPALES LOGROS

Los procesos de desarrollo, deben apuntarle a lograr cambios en beneficio de las personas a los cuales están dirigidos, principalmente. En este sentido, durante el proceso de aplicación de la Metodología PMSD, se pudieron obtener los siguientes logros.

- ✓ Los actores del sistema, cuentan con una visión compartida para el desarrollo del rubro bajo el principio de Ganar-Ganar. Se ha conformado un grupo importante y estratégico, no solo de productores, sino del sistema de mercado.
- ✓ Se ha creado la conciencia que todos dependen de todos/as para tener un buenos resultados en el negocio del marañón.
- ✓ Han logrado crear un plan del Marañón con temas concretos. Se cuenta con el mapa de mercado, el Programa de Marañón y su respectivo Plan de Acción, elaborados de forma participativa, el cual es y será de utilidad estratégica para la toma de decisiones relacionadas al rubro en la región. Es el Comité de Cadena de Marañón quien dará el seguimiento al Programa y en Plan.
- ✓ En el marco del proceso, las empresas procesadoras se empoderaron y demandaron al programa Emprendesur, el desembolso de los fondos de 2 planes de negocio para el procesamiento de la Nuez, en beneficio de ETRASAMOT y CREPAIMASUL, mismos que ascienden a 2 millones de Lempiras.
- ✓ Como parte de las visitas de la dirigencia de las empresas y el equipo facilitador a los diversos actores del sistema, el Comité de Cadena Firmó una Carta de entendimiento entre la Cadena de Marañón y la UNAH-CURLP, orientada a aumentar el aporte de la Universidad a la cadena, dentro de sus ámbitos.
- ✓ Compromiso, en el marco del Comité de Cadena con el ICF para la ampliación de las plantaciones del marañón, a partir del establecimiento de viveros de marañón en puntos estratégicos en la Región.
- ✓ Empresas procesadoras semi artesanales conocen los requisitos y trámite para el registro sanitario.
- ✓ Productores, procesadores y comercializadores conocen fuentes de financiamiento alternativo.
- ✓ Se logró acercar a pequeños productores y procesadores a los procesos de participación en la construcción del Programa, lo que en el corto, mediano y largo se espera redunde en beneficio de los actores principales de la Cadena, especialmente por el compromiso asumido por los actores clave relacionados, mismos que son parte del Comité de Cadena, que en adelante de encarga de la gestión, seguimiento y monitoreo de los instrumentos relacionados (Programa y Plan de Acción).

- ✓ En el proceso de construcción del Programa de Marañón, el CDH logró concertar espacios de consulta para proponer el rubro del marañón como uno de los sectores a potenciar en el marco de la Alianza para la Prosperidad; como mecanismo de generación de oportunidades para la prevención de la violencia y la emigración.
- ✓ Inserción del Programa de Marañón, al Plan Nacional de Marañón elaborado por el IICA, el cual será presentado al gobierno de Honduras para que se dé prioridad al rubro del marañón en la Región.

En términos cuantitativos se logró el involucramiento/participación directa a los siguientes actores:

ACTORES	H	M	T
Productores	55	42	97
Procesadores y Comercializadores	25	21	46
Sector ONG	8	8	16
Sector Gobierno	9	5	14
Sector Privado		1	1
TOTAL	97	77	174

De forma indirecta se espera el beneficio a 1300 familias (unas 6500 personas) productoras en la Región 13/Golfo de Fonseca, a raíz de la implementación de las acciones contenidas en el Programa de Marañón diseñado en el marco de la aplicación de la Metodología PMSD. Además de ello, se espera que los actores del Comité de Cadena de Marañón, como espacio multiactor, gestione procesos en beneficio de estas familias en el marco del Programa.

PRINCIPALES DIFICULTADES Y FORMAS DE SUPERARLAS

- a) Al principio, solo participaron actores del núcleo del sistema del mercado del marañón. Los actores institucionales no veían el beneficio de participar en el proceso. En este sentido, se realizaron visitas a los diversos actores de parte del Equipo Facilitador, para “vender” la idea de la importancia de su participación. Uno a uno, fueron integrándose al proceso hasta lograr la participación de la mayoría de ellos.
- b) Una de las debilidades grandes de los actores del núcleo del sistema del mercado del marañón (Productores, Procesadores, Comercializadores), es su falta de visión empresarial del rubro. Por lo que en el Programa de Marañón se plantea el desarrollo de procesos de formación empresarial.

APRENDIZAJES

- » Existen patrones culturales como el individualismo que impiden el encuentro entre actores, pero diseñando y ejecutando estrategias pueden superarse.
- » Es necesario el empoderamiento de los actores mayormente vulnerabilizados para que se puedan desenvolver en condiciones de igualdad y confianza en sí mismos en los diversos espacios.
- » La coordinación interinstitucional es elemental para no duplicar esfuerzos y aumentar la inversión en el marco del sistema de mercado.
- » El desarrollo humano se logra cuando no solo se generan oportunidades en el entorno de los actores, sino cuando también se generan las capacidades en dichos actores para que sean capaces de aprovechar estratégicamente las oportunidades.
- » La construcción participativa de los programas, es condición esencial para contar con visiones compartidas del desarrollo y para empoderar a los actores.
- » La producción agrícola para la comercialización motiva a las familias a involucrarse de forma integral a las actividades de campo. “La integración de la familia en los procesos productivos es importante para el desarrollo socioeconómico de la misma” Carlos Roger Zepeda, gerente de ETRASAMOT.
- » Cuando las familias ven cambios en sus condiciones de vida a raíz la participación en las organizaciones, tienen un mayor interés en permanecer organizados.
- » Los actores del mercado casi siempre tienen prejuicios preexistentes y expectativas particulares sobre las iniciativas dirigidas por ONGs y éstas afectan en su disposición para participar en el proceso. Sin embargo, es importante definir estrategias para conseguir su participación en los procesos de desarrollo.

ELEMENTOS DE SOSTENIBILIDAD DEL PROCESO

Los procesos de desarrollo son esenciales con el acompañamiento de la cooperación y organizaciones de sociedad civil comprometidas con el derecho al desarrollo de las personas y comunidades.

En este marco, dichos procesos deben estar encaminados su auto sostenibilidad. En este marco, el Programa de Marañón diseñado en el marco de la Aplicación de la Metodología PMSD permitió generar una visión compartida de desarrollo del rubro del marañón, en el seno del Comité de Cadena de Marañón en la región sur de Honduras, en donde participan actores del núcleo del sistema (productores, procesadores y comercializadores), organizaciones de sociedad civil y las instituciones gubernamentales relacionadas y con presencia en la región sur de Honduras.

Es así como las ideas estratégicas contenidas en el Programa de Marañón, han sido asumidas por el Comité de Cadena. Desde dicho espacio, en la actualidad, se está dando la ejecución del Plan de Acción elaborado y se está dando el seguimiento respectivo.

Desde dicho espacio de dialogo y coordinación, se planifican las acciones y se van priorizando aquellas que son esenciales para mejorar el sistema del mercado del marañón.

Un aspecto importante, es mencionar que el gobierno de Honduras, elaboró el Plan Nacional de Marañón, en donde los insumos del Programa de Marañón fueron de utilidad para el diseño de dicho Plan. La perspectiva de continuar aplicándose el Programa de Marañón, es alta, desde el espacio del Comité de Cadena. El Programa seria de utilidad para gestionar apoyo financiero de parte del Gobierno, y de las Organizaciones de Sociedad Civil.



Reuniones del Comité de Cadena de Marañón (Foto: Equipo CDH-Sur)

RECOMENDACIONES/PERSPECTIVA EN EL RUBRO DEL MARAÑÓN

El Programa de Marañón diseñado en el marco del proceso de implementación de la Metodología PMSD, contiene ampliamente las alternativas de abordaje de la problemática del contexto del sistema de mercado del marañón, siendo un factor esencial, que constituye un marco de propuesta de los diversos actores clave del sistema. En tal sentido, es altamente estratégico lograr la ejecución de dicho Programa. Esta perspectiva es posible en el marco del Comité de Cadena del Marañón, quien ha asumido este desafío. Un factor fundamental, está referido a las acciones de incidencia que se lleven a cabo ante las entidades del Estado, sector privado y la gestión de cooperación financiera a la comunidad cooperante.

Con respecto a la posibilidad y **Perspectiva de Aplicación en otro (s) Rubro (s) y Contextos**, es importante destacar que los procesos de desarrollo no son una “receta” que deben ser aplicadas de forma igual en otros rubros y contextos.

Bajo tal premisa, si otros actores de otros sectores productivos consideran aplicar la Metodología PMSD, se debe analizar los procesos y estrategias de cada paso, pudiendo definir según el caso estrategias particulares para su aplicación, para lo que debe considerarse de manera especial los elementos del contexto y las coyunturas específicas.

La aplicación de la Metodología solo es un camino para acercar-articular actores clave. La implementación metodológica debe responder en cada paso, a la situación de contexto, habrá ocasiones que es necesario variar el orden de los pasos, todo depende del nivel de respuesta a cada uno de los procesos. En todo sentido, lo esencial es lograr una visión compartida del sistema del mercado y las alternativas de abordaje, para su gestión.

El empoderamiento de los actores vulnerabilizados, debe ser una acción de prioridad en cualquier circunstancia, teniendo en cuenta la perspectiva de cambio frente a los principales problemas y necesidades. Los enfoques que se apliquen son determinantes, tal como el enfoque de derechos, autoestima, confianza, diálogo estratégico, especialmente para avanzar en procesos de negociación con los diferentes actores clave del sistema. También es fundamental el diseño de estrategias participativas, para construir, expandir y posicionar políticas de beneficio de los actores, principalmente en la búsqueda de esquemas que faciliten procesos resilientes frente a los contextos del sistema de mercado, tanto a nivel de dirigencia, colectivos productivo-empresariales y de comunidad.

ANEXOS

Programa Marañón y Su Plan de Acción

PROGRAMA MARAÑÓN CADENA DE VALOR DEL MARAÑÓN

Objetivos	Metas	Actividades	Indicadores	Medios de verificación	Plazo*	Responsable
Línea estratégica 1: Fortalecimiento de la Producción primaria						
Superar los actuales niveles de producción de falso fruto y nuez de marañón	L.1.1 Sustitución de plantaciones envejecidas o poco productivas	L1.1.1 Establecer viveros de marañón	Cantidad de viveros establecidos	Fotografías, informes, bitácoras	Corto Plazo	
		L1.1.2. Identificación y Poda de plantaciones	Número de hectáreas podadas.	Fotografías, informes, bitácoras		
		L1.1.3. Aplicación de Buenas prácticas de cultivo	% Incremento del rendimiento	Reportes de producción, fotografías		
		L1.1.4. Utilización de variedades de marañón más productivas	Número de hectáreas cultivadas con nuevas variedades	Reportes de producción,		
		L1.1.5 Obtener financiamiento para un mejor manejo de las plantaciones.	Número de créditos	Reportes de financiamientos		

Objetivos	Metas	Actividades	Indicadores	Medios de verificación	Plazo*	Responsable
		1.1.6 Implementar la técnica de sustitución de copas injertando material vegetativo mejorado.	5 Mzs. De plantaciones con sustitución de copas.	Informes, fotografías, visitas de campo.		
		1.1.7 Establecer Escuelas de Campo e implementar un programa de capacitación en el manejo agronómico del cultivo de marañón, así como el intercambio de experiencias.	6 Escuelas de Campo establecidas. 3 giras de intercambio.	Fotografías, documento de la finca, informes de gira.		
		1.1.8 Establecer alianzas estratégicas con instituciones de apoyo que faciliten la renovación, repoblación y el manejo del cultivo.	3 alianzas.	Documentos de convenio firmados.		
		1.1.9 Desarrollar un plan de manejo de finca	1 plan de manejo de fincas diseñado.	Documento del Plan		
		1.1.10 Crear e implementar un plan de negocios para la venta de servicios de mantenimiento de las	1 iniciativa económica funcionando con su plan de negocio	Documento de constitución, plan de negocio.		

Objetivos	Metas	Actividades	Indicadores	Medios de verificación	Plazo*	Responsable
		plantaciones en los municipios de mayor producción.				
		1.1.11 Capacitación en injertación	5 talleres de formación desarrollados (2 El Triunfo, 2 Namasigüe y 1 Valle)	Fotografías, informes de talleres, listados de asistencia.		
		1.1.12 Capacitación en BPA	5 talleres de formación desarrollados (2 El Triunfo, 2 Namasigüe y 1 Valle)	Fotografías, informes de talleres, listados de asistencia.		
	L1.2. Adaptación a las variables climáticas	L1.2.1. Conocimiento y monitoreo de información meteorológica relacionada al cultivo de marañón (viento, sequía, etc)	Número de productores que manejan información meteorológica	Registros diarios y mensuales de las variables meteorológicas		
		1.2.2. Establecimiento de red de información meteorológica incluyendo al servicio	Número de productores que integran la red de información	Registro de distribución de la red		

Objetivos	Metas	Actividades	Indicadores	Medios de verificación	Plazo*	Responsable
		Nacional	meteorológica			
		L1.2.3. Colocación de cortinas rompe-vientos para protección de los cultivos	Número fincas que cuentan con cortina rompe-vientos	Fotografías, reportes del establecimiento,		
		1.2.4. Desarrollar programas preventivos en el manejo agronómico del cultivo de marañón, tomando en cuenta el monitoreo de variabilidad climática.	Documento del Programa diseñado y ejecutándose	Documento del Programa	Mediano Plazo	
		1.2.5. Implementar en las plantaciones técnicas de adaptación como mejoramiento orgánico del suelo, sistemas alternativos de cosecha de agua, sistemas de riego, entre otros.	10 fincas donde se aplican técnicas de adaptación al CC.	Fotografías, informes técnicos, visitas de campo.	Mediano Plazo	
		1.2.6. Capacitación en medidas de resiliencia al cambio climático y seguridad alimentaria,	5 talleres de formación desarrollados (2 El Triunfo, 2	Fotografías, informes de talleres, listados de asistencia.	Corto Plazo	

Objetivos	Metas	Actividades	Indicadores	Medios de verificación	Plazo*	Responsable
		así como desarrollar intercambios de experiencias con otros rubros que estén más avanzados en la adopción de medidas	Namasigüe y 1 Valle)			
	L1.3. Plantaciones libres de plagas	L1.3.1. Diseño e implementación de programas de control de plagas	Programa diseñado Número de productores que aplican el programa	Documento del programa. Bitácora de control Informe de incidencia de plagas		
		1.3.2. Implementar un programa de capacitación dirigida a Técnicos y Productores Líderes en el MIP y enfermedades para sistema de producción orgánico y convencional.	1 Programa diseñado y en ejecución.	Documento de Programa, ayudas memoria, fotografías, registro de participantes.		
	L1.4. Legalización de la tenencia de la tierra mediante procedimientos ágiles y sin obstáculos	L1.4.1. Con la participación de los actores de la cadena del marañón, establecer procedimientos, ágiles y de fácil comprensión	Número de hectáreas de tierra legalizadas	Escrituras emitidas, informes		

Objetivos	Metas	Actividades	Indicadores	Medios de verificación	Plazo*	Responsable
	innecesarios	para los usuarios, que conduzcan a la legalización de la tierra				
Línea estratégica 2: Acopio de la Materia Prima						
Acopiar la nuez de marañón producida en la región, con las condiciones de higiene y manejo apropiado	L2.1 Fortalecimiento/Establecimiento de centros de acopio para captar por lo menos un 80% de la producción de nuez de marañón	L2.1.1. Identificar las áreas apropiadas para el establecimiento de los acopios en función de la distribución de las fincas productoras de marañón	Número de lugares identificados para establecer acopios	Informes de selección de sitios		
		L2.1.2. Diseño y factibilidad de los centros y de las condiciones necesarias para el acopio de producto que garantice las normas de calidad	Número de diseños de acopio	Diseños aprobados		
		L2.1.3. Cálculo costo/beneficio de los centros de acopio	Cantidad de recursos económicos necesarios	Memoria de cálculo del costo de los acopios y el documento de análisis		
		L2.1.4. Elaboración de ruta de recolección de nuez	Número de fincas incluidas en la ruta de recolección	Documento de Mapa de ruta y protocolo de recolección		

Objetivos	Metas	Actividades	Indicadores	Medios de verificación	Plazo*	Responsable
	L.2.2 Captación de recursos para la construcción y funcionamiento de los centros de acopio	L.2.2.1. Identificar y Negociar las fuentes de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Número de fuentes de financiamiento identificadas • Montos negociados. 	Informes de reuniones, Actas o cartas de acuerdos de financiamiento.		
		L.2.2.2. Puesta en marcha de los centros de acopio	Número de Centros de acopio funcionando	Fotografías, informes de operación		
		L.2.2.3. Desarrollar capacidades gerenciales y administrativas en las empresas asociativas afiliadas a la federación.	30 talleres (2 por centro de acopio) desarrollados	Fotografías, ayudas memoria, registro de participantes.	Corto plazo	
		L.2.2.4. Desarrollar programa de capacitación e inspección en BPM con la colaboración de SENASA.	15 talleres (2 por centro de acopio) desarrollados	Fotografías, ayudas memoria, registro de participantes.	Corto plazo	
Línea estratégica 3: Fortalecimiento de capacidades técnicas						
Fortalecer las capacidades técnicas de los actores de la cadena y sus familias	L.3.1. El 100% de productores/as capacitados en Buenas prácticas del cultivo de marañón	L3.1.1. Establecimiento de ECAS, Capacitación en Selección de la calidad de la semilla, mejoramiento genético de las plantaciones	Número de personas capacitadas la calidad de la semilla, labores culturales, manejo	Listas de asistencia, memorias de capacitaciones, fotografías	Corto plazo	

para el manejo apropiado de los diferentes eslabones de la cadena		labores culturales, Cosecha de agua y manejo de riego.	de riego			
		L3.1.2. Capacitación en temas fitosanitarios	Número de personas capacitadas en temas fitosanitarios	Listas de asistencia, memorias de capacitaciones, fotografías	Largo plazo	
		L3.1.3. Capacitación en manejo de cosecha y Poscosecha de la nuez, falso fruto y derivados	Número de personas capacitadas en manejo de cosecha	Listas de asistencia, memorias de capacitaciones, fotografías	Corto Plazo	
	L3.2. 100% del personal de las procesadoras de la nuez de marañón, falso fruto y derivados capacitados en Buenas Prácticas de Manufactura	L3.2.1. Capacitación en Buenas Prácticas de Manufactura	Número de personas capacitadas en Buenas Prácticas de Manufactura	Listas de asistencia, memorias de capacitaciones, fotografías	Corto Plazo	
		L3.2.2. Capacitación en diversificación de productos de la nuez, falso fruto y derivados	Número de personas capacitadas en diversificación de productos	Listas de asistencia, memorias de capacitaciones, fotografías	Corto Plazo	
	L3.3. 100 personas relacionadas con la comercialización de la nuez, falso fruto y derivados de marañón, capacitadas en mercadeo y	L3.3.1. Capacitación en identificación de mercados , técnicas de negociación, Inteligencia de mercado	Número de personas capacitadas en temas relacionadas al mercado	Listas de asistencia, memorias de capacitaciones, fotografías	Mediano Plazo	

	comercialización					
Línea Estratégica 4: Aprovechamiento del falso fruto						
Desarrollo de nuevos productos a partir del falso fruto que se produce en	L4.1. Productos derivados del falso fruto que ya se producen y nuevos productos que se van a elaborar en la zona marañonera de Honduras (hay que tomar en cuenta las 5,000 Mz que se pretenden ampliar un incremento de la producción del falso fruto)	L4.1.1. Levantamiento del inventario de los productos que ya se producen y productos potenciales para su descripción	Número de productos producidos y descritos	Informes. Muestras, fotografías, reportes de laboratorio.	Inmediato	
		L4.1.2. Determinar nivel de aceptación (principales mercados) de los sub productos que ya se procesan y comercializan.	Volúmenes de subproductos del falso fruto comercializados	Estudios, Informes, reportes	Corto plazo	
		L4.1.3. Colectar información sobre los obstáculos para producir y comercializar los sub- productos que ya se encuentran en el mercado	Número de obstáculos y sus características encontrados para la producción y comercialización de sub productos del falso fruto	Informes, reportes, entrevistas.	Corto plazo	
		L4.1.4. Presentar ante las autoridades competentes los resultados de los análisis de la información colectada	Numero de reuniones efectuadas con autoridades competentes para presentarles los	Memoria de las reuniones realizadas incluyendo resultados.	Corto plazo	

		sobre la producción y comercialización de los falsos frutos	resultados de los análisis efectuados			
		L4.1.5.Lanzamiento de los subproductos del falso fruto a comercializar	# de productos seleccionados y lanzados al mercado	Productos seleccionados, documentación legal	Mediano Plazo	
		L4.1.6. Elaborar una estrategia de marketing	# de productos comercializados	Informe financiero, encuesta, cuñas publicitarias	Mediano Plazo	
	L4.2. Generación de nuevos sub productos del falso fruto	L4.2.1. Acuerdos con centros de Investigación y procesamiento (INFOP) (Universidades, por ejemplo) para elaboración o mejora de sub productos del marañón	Número de productos a desarrollar	Acuerdos alcanzados		
		L4.2.2. Gestión de recursos para la investigación tecnológica y de mercado para los nuevos sub productos.	Inversiones comprometidas en los proyectos	Cartas acuerdos y procedimientos de desembolsos		
Línea estratégica 5: Fortalecimiento de la organización de los diferentes eslabones de la cadena.						
Lograr el fortalecimiento de las organizaciones	L5.1. Al 2018 el 70% de los productores se encuentran	L5.1.1. reuniones periódicas sobre temas concretos con los productores.	Número de reuniones desarrolladas	Actas o ayuda memoria de las reuniones, fotografías	Inmediato y corto plazo	

s de los diferentes eslabones de la cadena y su integración al sistema de mercados inclusivos, a partir del empoderamiento de los productores/as, procesadores/as y comercializadores/as.	organizados	L5.1.2. información ágil y actualizada de interés para los productores.	Archivo de noticias, acuerdos puestos a disposición de los productores.	Actas, publicaciones, entrevistas, noticias.		
		L5.1.3. Facilitar la solución de los problemas y necesidades de los productores a través de la Cadena del Marañon y el Sistema de Mercados Inclusivos	Número de problemas resueltos a través de la cadena o del sistema de mercados inclusivos	Actas, registros, acuerdos,		
	L5.2. Al 2018 el 70% de procesadores artesanales e industriales se encuentran integrados	L5.2.1. Realización de talleres para Mejorar la capacidad de procesamiento de los procesadores artesanales	Número de talleres realizados.	Informes, listas de asistencia, fotografías	Corto Plazo	
		L5.2.2. Equipamiento para facilitar el proceso artesanal	Número de equipos adquiridos.	Inventario de equipos		
		L5.2.3. facilitar el acercamiento entre procesadores artesanales e industriales para conformación de alianzas	Número de acuerdos alcanzados	Actas de los acuerdos.		

L5.3. Al 2018, los productores y procesadores artesanales exportan con su autorización o a través de los procesadores industriales en condiciones favorables.	L5.3.1. Reuniones procesadores artesanales e industriales para identificar elementos que deben mejorarse para cumplir con los requerimientos de los exportadores	Número de reuniones efectuadas y acuerdos alcanzados	Actas o ayuda memoria de las reuniones y acuerdos	Corto plazo
	L5.3.2. Reuniones de los procesadores artesanales con las autoridades sanitarias para identificar los elementos que deben ser cubiertos para obtener los permisos correspondientes	Número de reuniones, acuerdos alcanzados y autorizaciones conseguidas	Actas o ayuda memoria de acuerdos alcanzados y autorizaciones emitidas por las autoridades correspondientes.	Corto plazo
	L5.3.3. Identificación de fuentes de financiamiento y preparación de planes de negocios que permitan a los procesadores artesanales la consecución de fondos para mejoras o construcción de	Número de fuentes de financiamiento identificadas, Planes de negocios presentados y montos negociados.	Solicitudes presentadas respuestas obtenidas	Corto y Mediano Plazo

		condiciones para un procesamiento autorizado.			Corto y mediano plazo	
		L5.3.4. Diseño y construcción o preparación de espacio y proceso apropiado	Número de instalaciones de procesamiento construidas o remodeladas ya operando.	Fotografías, planos, documentación de exportaciones, lista de clientes		
		5.3.5 Implementar escuela de organizaciones de productores con enfoque de negocios.	Por lo menos 3 escuelas implementadas	Fotografías, módulos de capacitación, registro de participantes, ayudas memoria.	Corto plazo	
		5.3.6 Establecimiento de consorcios entre las organizaciones de productores, para suplir demanda de compradores nacionales e internacionales, bajo un sistema de riesgo compartido y relación ganar-ganar (Ventas en bloque).	Al menos 8 convenios de comercialización en bloque.	Documentos de convenio.	Corto plazo	

		5.3.7 Fortalecer la Federación de Marañoneros con la integración de Empresas Campesinas dedicadas al cultivo de marañón.	Al menos 12 empresas integradas a la FEMASUR	Actas de constitución, ayudas memoria, fotografías.	Corto y mediano Plazo	
		5.3.8 Formalizar los grupos como personas jurídicas y actualizar Personalidad Jurídica (Modificación)	Constitución de al menos 25 EACP.	Actas constitutivas, personerías jurídicas.	Corto y mediano Plazo	
Línea estratégica 6: Inclusión de mujeres y jóvenes						
Participación plena de mujeres y jóvenes en la cadena de valor y al sistema de mercado	L6.1. Incorporación de jóvenes y mujeres en los organismos de dirección de la cadena del marañón y del sistema de mercado	L6.1.1. Estimular la participación de jóvenes y mujeres en las organizaciones de la cadena del marañón y del sistema de mercado (emprendedurismo).	Número (o porcentaje) de mujeres y jóvenes integradas a la cadena de valor y al sistema de mercado.	Listas de participantes en las reuniones de la cadena o del sistema de mercado, fotografías	Corto plazo	
		L6.1.2. Fomentar la apertura de espacios y oportunidades para la participación de mujeres y jóvenes en los organismos de dirección.	Número de mujeres y jóvenes (o porcentaje) que forman parte de los organismos de dirección	Composición de los organismos de dirección y/o apoyo de la cadena de valor del marañón, sistema de mercado.		

		L6.1.3 Creación de Empresas Juveniles y de Mujeres que presten servicios a los diversos eslabones de la cadena del marañón.	Número de mujeres y jóvenes (o porcentaje) que forman parte de nuevas empresas prestadoras de servicios	Actas de constitución, lista de socios/as, fotografías	Mediano plazo	
Línea estratégica: 7 Comunicaciones						
Dar a conocer de forma masiva el funcionamiento de la cadena del marañón y del sistema de mercado y los beneficios que se alcanzan a favor de los más vulnerables	L7.1 Que Honduras y la Región centroamericana conozca el funcionamiento de la cadena y del sistema de mercado	L7.1.1. Diseñar un plan de comunicaciones de la cadena y del sistema de mercado.	Plan de comunicación diseñado	Documento	Inmediato	
		L7.1.2. Informar de forma periódica a los medios de comunicación social las actividades de la cadena y del sistema de mercado.	Número de veces que los medios ha asistido a las actividades de la cadena o del sistema de mercado	Noticias publicadas	Inmediato, largo, corto y mediano plazo.	
		L7.1.3. Crear un espacio en internet y en las redes sociales.	Direcciones electrónicas, <i>hashtag</i> ,	Visualización de sitios	Inmediato	
		L7.1.4 Mantener actualizada la información de plataforma que permita un contacto directo con	Direcciones electrónicas, <i>hashtag</i> ,	Visualización de sitios	Inmediato, largo, corto y mediano plazo.	

		los usuarios.				
		L7.1.5. Publicar boletines e informes técnicos y/o sociales sobre aspectos relevantes logrados en la cadena o sistema de mercado	<i>Número de boletines o informes publicados</i>	Documentos		
		L7.1.6 Celebración de Asambleas Informativas con representantes de la Cadena del Maraón.	<i>Numero de reuniones realizadas, ayudas memoria, fotografías, listados de asistencia.</i>	Documentos	Corto y Mediano plazo	
Línea Estratégica: 8 Financiamiento						
Obtener los recursos económicos para la competitividad en el mercado de maraón.	8.1 Que el/a productor/a tenga acceso a créditos blandos adecuados al rubro del maraón.	8.1.1. Habilitar una línea de crédito blanda para la legalización y compra de tierras para pequeños productores.	<i>XX Mzs. de tierra. XX Titulación de tierra.</i>	Títulos de tierra, fotocopia de solicitudes, constancias de trámite.	Mediano plazo	
		8.1.2 Establecer reuniones periódicas de seguimientos con el Comité de Cadena y entidades de financiamiento (público	<i>XX reuniones</i>	Acuerdos de financiamiento.	Inmediato, largo, corto y mediano plazo.	

		y privado).				
		8.1.3 Gestión financiera para proyectos a nivel de producción primaria, procesamiento y comercialización que implique nuevas tecnologías en el cultivo de marañón.	<i>Proyectos financiados</i>	Convenios de financiamiento	Corto y mediano plazo.	
		8.1.4 Reuniones de acercamiento entre las CRAC existentes y los servicios de financiamiento que ofrecen las Cooperativas y bancos (sector social, público y privado).	<i>XX de Reuniones</i>	Convenios de financiamiento	Inmediato, corto y mediano plazo.	
		8.1.5 Promover dentro de las CRAC la creación de nuevos productos financieros con el Micro leasing para el acceso a equipo y nuevas tecnologías.	<i>XX productos financieros establecidos</i>	Número de créditos desembolsados	Inmediato	
		8.1.6 Mecanismos de auto sostenibilidad financiera de las empresas y cooperativas	<i>Mecanismo de sostenibilidad diseñado y funcionando</i>	Documento de estrategia de sostenibilidad	Mediano plazo	

Línea Estratégica 9: Investigación						
Implementar el modelo de investigación científica en los 3 eslabones de la Cadena, para la toma de decisiones estratégicas	9.2 Investigaciones en el Área Productiva	9.1.1. Crear la Unidad Técnica de Investigación, en donde también participación productores/as, procesadores/as y comercializadores/as.	<i>No. de productores Técnicos de las diferentes instituciones y de las empresas/cooperativas conformando la Unidad técnica</i>	Unidad técnica organizada y funcionado	Inmediato	Comité Cadena
		9.1.2 Coordinar con las instituciones afines (SENASA, CURLP, OIRSA, ZAMORANO, FHIA, etc.), la identificación de plagas y enfermedades en los cultivos, utilizando sus laboratorios	<i>No. de convenios, contratos o cartas de intenciones firmadas o alianzas estratégicas consolidadas</i>	Documentos firmados	Inmediato , Corto Plazo	Comité de Cadena y las instituciones identificadas
		9.1.3 Investigaciones científicas de campo para analizar las variedades mejoradas (Australianas, CIALES Nicaragua, clones brasileños, etc.) , fertilización química y orgánica, bio plaguicidas, la identificación y control de plagas y enfermedades, record de producción, estudios de mercado para los diferentes sub productos de la planta del	<i>No. de investigaciones realizadas</i>	Resultados/informes de los análisis las investigaciones realizadas	Corto y Mediano plazo	Comité de Cadena

		marañón,				
		9.1.4 Desarrollar un programa de investigación de nuevas variedades resistentes a plagas y enfermedades (jardines clonales)	<i>No. de investigaciones realizadas</i>	Resultados/informes de los análisis las investigaciones realizadas	Corto y Mediano plazo	Comité de Cadena
	9.2 Investigación área de mercadeo y comercialización	9.2.1 Investigaciones sobre mercado para los productos del marañón	<i>No. de investigaciones realizadas</i>	Resultados/informes de los análisis las investigaciones realizadas	Corto y Mediano plazo	Comité de Cadena
Línea Estratégica 10: Incidencia política						
Diseño y Gestión de una Política Pública de Marañón.	10.1 Diseño, aprobación y ejecución de una política pública orientada a fortalecer el sistema del mercado del marañón.	10.1.1 Organizaciones de foros, congresos e intercambio de experiencias entre productores	<i>No. eventos ejecutados</i>	Videos, fotografías, listados de participantes, ayudas memorias	Corto, mediano y largo plazo	Comité de Cadena e instituciones cooperantes
		10.1.2 Involucramiento y empoderamiento de los gobiernos locales	<i>No. de Alcaldías involucradas</i>	Convenios instituciones firmados entre los gobiernos locales y el comité de Cadena	Corto, mediano y largo plazo	Comité de Cadena y los gobiernos locales
		10.1.3 Coordinar con la institución de gobierno (INA) para la titulación de tierras y para la promoción	<i>No. de manzanas entregados a los productores</i>	Escrituras, personerías jurídicas y títulos de propiedad	Corto, mediano y largo plazo	Comité de Cadena y el INA

		del cultivo marañón en nuevas empresas asociativas campesinas de producción.				
		10.1.4 Coordinación interinstitucional para implementación de acciones de mitigación al cambio climático	<i>No. de instituciones públicas y privadas identificadas y participando en el Comité de Cadena</i>	Contratos y convenios firmados	Ídem	Comité de cadena y las instituciones identificadas
		10.1.5 Coordinar con el ICF la certificación de plantaciones de marañón para su manejo y el aprovechamiento de los productos forestales	<i>No. de manzanas certificadas</i>	El certificado emitido	Corto, mediano y largo plazo	Comité de Cadena el ICF
		10.1.6 Identificación de fuentes de financiamiento para la Certificación orgánica y socio ambiental de las plantaciones de marañón.	<i>No. de fuentes de financiamiento identificadas y No. de manzanas certificadas</i>	Convenios y contratos firmados y el certificado emitido	Ídem	Comité de Cadena y las instituciones identificadas
		10.1.7 Gestión bonos por emisión de dióxido de carbono	<i>Número de convenios con organismos nacionales y/o internacionales</i>	Convenios	Mediano y largo	
		10.1.8 Diseño y gestión de	<i>Política diseñada y</i>	Documento de política	Mediano	

		una política nacional de marañón	<i>aprobada</i>		y largo	
--	--	----------------------------------	-----------------	--	---------	--

***Temporalidad:**

Inmediato	4 meses
Corto Plazo	1-2 años
Mediano Plazo	2-3 años
Largo Plazo	3-5 años

Nota: De las acciones inmediatas, se elaborará un plan de acción con una temporalidad de 1 año.

FORMATO PLANIFICACION PROGRAMA MARAÑÓN

Plan Operativo

Periodo: Noviembre 2015 a Abril 2016

Línea	Actividad	Lugar	Participantes	Nov.	Dic.	En.	Feb	Mar.	Abr	Resp.	Obser.	Pres.	Organismo Financiado
1. Fortalecimiento de la Producción primaria	L1.1.1 Establecer viveros de marañón	Varios	Comité de Cadena, Empresas de segundo grado y de base				X	X	X	Comité de Cadena, ICF.	Elaborar un plan de acción e identificación de lugares con el ICF. Incluir el tema de nuevas variedades.		
	L1.1.7 Establecer Escuelas de Campo e implementar un programa de capacitación en el manejo agronómico del cultivo de marañón, así como el intercambio de	Varios	Comité de Cadena,				X	X	X	Comité de Cadena			

	experiencias.												
	1.1.11 Capacitación en injertación	El Triunfo, Namasigüe, San Lorenzo	Productores y Productoras Líderes.					X	X		Comité de Cadena		
2. Acopio de la Materia Prima	L2.1.1. Identificar los lugar apropiadas para el establecimiento de los acopios en función de la distribución de las fincas productoras de marañón	Varios	Comité de Cadena, empresas procesadoras		X	X					Comité de Cadena		
3. Fortalecimiento de capacidades técnicas	Establecimiento de ECAS, Capacitación en Selección de la calidad de la semilla.	Establecimiento de Cada una de las empresas.	Productores y productoras				X	X			Junta directiva de cada empresa (comité de cadena)		
	Capacitación en manejo de cosecha y Post cosecha de la nuez, falso fruto y derivados	Establecimiento de cada una de las empresas.	Productores y productores de cada una de las empresas.			X	X				Líderes seleccionados y equipo técnico de la cadena		
	Capacitación en Buenas Prácticas de Manufactura	Establecimiento de cada una de las	Productores y productoras de cada			X	X				Líderes seleccionados y equipo técnico de		

		empresas	empresa							la cadena			
4. Aprovechamiento del falso fruto	Levantamiento del inventario de los productos que ya se producen y productos potenciales para su descripción	Establecimiento de cada una de las empresas.	Productores y productores de cada empresa	X	X					Líderes de la empresa monitoreados o por la cadena.			
	<i>Inicio del proceso de Estudio de Mercado y posicionamiento de productos y subproductos del marañón para determinar nivel de aceptación (principales mercados) de los sub productos que ya se procesan y comercializan.</i>						X	X	X		Se requiere un mayor tiempo para realizar esta actividad.		

	<i>Iniciar el proceso para: Colectar información sobre los obstáculos para producir y comercializar los sub- productos que ya se encuentran en el mercado.</i>						X	X	X		Se requiere un mayor tiempo para realizar esta actividad.		
5. Fortalecimiento de la organización de los diferentes eslabones de la cadena	L5.1.1. Espacios de formación y análisis/ reuniones periódicas sobre temas concretos con los productores.	San Buena Ventura #1 Rio Grande#1 SOPROCO MA, EACTRASV ALLE	Productores/as y comité de la cadena.	X	X	X	X	X	X	Productores/as y comité de la cadena. Y ONG	Reuniones Rotativas en los diferentes lugares.		
	L5.1.2. información ágil y actualizada de interés para los productores.	San Buena Ventura #1 Rio Grande#1, SOPROCO MA, EACTRASV ALLE	Productores/as y comité de la cadena y organizaciones de base incluyendo mujeres, hombre y jóvenes.	X	X	X	X	X	X	Productores/as y comité de la cadena. Y ONG			

	L5.3.3. Identificación de fuentes de financiamiento y preparación de planes de negocios que permitan a los procesadores artesanales la consecución de fondos para mejoras o construcción de condiciones para un procesamiento autorizado.		Productores/as y comité de la cadena y organizaciones de base incluyendo mujeres, hombre y jóvenes	x	x	x	x	x	x	Productores/as y comité de la cadena. Y ONG Organizaciones de base			
6. Inclusión de mujeres y jóvenes	L6.1.1. Estimular la participación de jóvenes y mujeres en las organizaciones de la cadena del marañón y del sistema de mercado (emprendedurismo).	Varios	Jóvenes hijos/as de productores/as, procesadores/as, y mujeres.		X	X	X	X	X	Comité de Cadena			
	L6.1.2. Fomentar la apertura de espacios y oportunidades	Varios	Jóvenes hijos/as de productores/as,		X	X	X	X	X	Comité de Cadena			

	para la participación de mujeres y jóvenes en los organismos de dirección.		procesadores/as, y mujeres.										
7. Comunicaciones	Crear un espacio en internet y en las redes sociales	Cholulteca	Comité de Cadena.			X				Comité de cadena	Es necesaria una Capacitación para la actualización tecnológica de los actores de la cadena Involucrar jóvenes de la carrera de Ingeniería en Sistemas para que brinde apoyo al comité de cadena		
	Asambleas Informativas con la Cadena.	Cholulteca	LA CADENA		X		X		X	Comité de Cadena.			

8. Financiamiento	Búsqueda de financiamiento que puedan facilitar préstamos blandos.	Varios	Comité de Cadena, Productores, procesadores, comercializadores	X	X	X	X	X	X	Comité de Cadena y Representantes de las Empresa.			
9. Investigación	1. Crear la Unidad Técnica de Investigación, con la participación activa de productores/as, procesadores/as y comercializadores/as.	Cholulteca	<i>Productores procesadores , comercializadores y Técnicos de las instituciones involucradas</i>				X			Comité de Cadena	Considerar personal con experiencia en métodos y técnicas de investigación		
	Desarrollar un programa de investigación de nuevas variedades resistentes a plagas y enfermedades (jardines clonales)	Cholulteca	Unidad técnica					X	X	Unidad técnica de investigación	Se diseñará y elaborará el plan de investigación.		
10. Incidencia política	10.1.3 Coordinar con la institución de gobierno (INA) para la titulación de tierras y para la promoción del	Cholulteca	Comité de Cadena, INA.			X	X	X	X	Comité de Cadena			

	cultivo marañón en nuevas empresas asociativas campesinas de												
	10.1.5 Coordinar con el ICF la certificación de plantaciones de marañón para su manejo y el aprovechamiento de los productos forestales	Choluteca	Comité de Cadena, ICF.					X	X	Comité de Cadena			