



# Emergency Market Mapping & Analysis (EMMA)

## Análisis de los Sistemas de Mercado de Maíz y Frijol en el Corredor Seco de Honduras en el Marco de la Sequía del 2015

Diciembre de 2015



# Contenido

Sección 1. Resumen Ejecutivo .....	1
Sección 2. Contexto de la emergencia.....	4
Sección 3. La Metodología EMMA.....	7
Sección 4. La Población Meta.....	10
Zona HN05- Zona Montañosa de café .....	10
Zona HN07- Zona de granos básicos de subsistencia y remesas.....	11
Zona HN08- Zona de venta de mano de obra en melón y camarón.....	11
Zona HN09- Zona de Granos Básicos y Ganadería .....	12
<b>La Brecha</b> .....	12
Sección 5. Sistemas de Mercados Críticos .....	14
Sección 6. Mapas del Sistema de Mercado .....	15
<b>Mercado Nacional del Maíz:</b> .....	15
Maíz Amarillo.....	15
Maíz Blanco Comercial.....	16
Maíz Blanco de Autoconsumo.....	16
Mapa de Mercado Maíz Blanco en el Corredor Seco.....	17
Aspectos críticos del Mercado de Maíz .....	20
Mercado Nacional del Frijol.....	20
Mapa de Mercado Frijol en el Corredor Seco.....	21
Aspectos críticos del mercado de Frijol .....	24
Sección 7. Principales Conclusiones – los Resultados de los Análisis de Brechas y Análisis de Mercado.....	25
Sección 8. Recomendaciones Principales.....	28
Lógica de la Respuesta.....	28
Opciones de Respuestas .....	28
Necesidades Inmediatas de Alimentación y otros Productos Básicos.....	28
Restitución de medios de vida.....	34
Desarrollo Económico y Resiliencia a Mediano y Largo Plazo .....	36
Recomendaciones.....	36
Necesidades Inmediatas de Alimentación y otros productos Básicos.....	36
Restitución de medios de vida.....	37
Bibliografía .....	39

## TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Mapa de Sequía 2015 de Honduras (Red-Humanitaria, 2015) .....	4
Ilustración 2: Mapa de Zonas de Medios de Vida de FEWSNET (FEWS NET, 2015a) .....	5
Ilustración 3: Distribución de Territorios por Institución para Trabajo de Campo .....	7
Ilustración 4: Boletas Levantadas por el Equipo de EMMA Sequía 2015 .....	8
Ilustración 5: Mapa de Mercado de Maíz .....	18
Ilustración 6: Mapa de Mercado de Frijol .....	22
Ilustración 7: Matriz de Análisis de Opciones de Repuestas para Abordar la Brecha de Granos e Ingresos .....	30
Ilustración 8: Matriz de Análisis de Opciones para Restauración de Cultivos .....	35

## Sección I. Resumen Ejecutivo

Por efectos del Niño, el Corredor Seco de Honduras sufrió en el 2014 año la peor sequía en los últimos 10 años. Este año, 2015, volvió a sufrir una sequía considerada aún más severa, la peor en 15 años<sup>1</sup>. La canícula se adelantó comenzando en junio y se prolongó hasta mediados de septiembre. Las pérdidas de los granos básicos de primera fueron de casi del 100% en las zonas por debajo de los 500 msnm. Cientos de miles de pequeños agricultores, subsisten cultivando granos básicos para el autoconsumo. Los granos básicos de subsistencia representan entre el 20% y 80% de sus ingresos, ya sea en especie o en efectivo. Estas complementan su ingreso trabajando fuera de la finca, ya sea en la localidad o migrando a otros departamentos e inclusive fuera del país. Habiendo sufrido el embate de dos sequías seguidas, estas familias, con ingresos menores a un dólar diario per cápita, están críticamente descapitalizadas y al borde de la hambruna.

El gobierno y la comunidad de cooperantes, incluyendo las ONGs, se aprestaron a brindar asistencia humanitaria a las familias afectadas por la sequía. Entre las acciones se consideró implementar un Análisis y Mapeo de los Mercados en Emergencias, EMMA por sus siglas en inglés.<sup>2</sup> Esta metodología analiza los sistemas de mercado para evaluar su capacidad de suplir las necesidades de la población meta en emergencias. Así que a solicitud de COPECO y también de la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG), GOAL lideró este estudio EMMA, en colaboración con CRS, OXFAM, LWR, Visión Mundial (World Vision), FAO-PESA, Save the Children, CDH, CARE y la ANDI. Se desarrolló el estudio para los 146 municipios reportados por COPECO como afectados por la sequía. Se entrevistaron 208 informantes clave representando los comerciantes, proveedores de insumos agropecuarios, servicios financieros, las municipalidades y agentes de desarrollo en las comunidades afectadas, además de 22 informantes clave a nivel nacional. Se consideró el EDAN elaborado por OXFAM en Lempira y la información del ESAE liderado por el Programa Mundial de Alimentos (PMA).

El objetivo del EMMA es mejorar la eficacia y eficiencia de las respuestas humanitarias llevadas a cabo para garantizar la supervivencia de las personas, proteger su seguridad alimentaria y recuperar sus medios de vida, así como para ayudar a las organizaciones cooperantes a evitar hacer daño con su intervención. Se incrementa el entendimiento del sistema de mercado para determinar si el sistema es capaz de contribuir a superar la crisis provocada por la sequía y a la recuperación de los medios de vida a través de su vinculación a las acciones humanitarias emprendidas por los cooperantes.

El maíz y el frijol son los principales componentes de la dieta alimenticia de los pobladores del corredor seco y el cultivo de granos básicos su principal medio de vida. Los resultados del análisis EMMA al sistema de mercado de maíz y frijol revelaron que no fueron afectados por la sequía. La sequía afectó mayormente la producción de granos de primera del Corredor Seco (CS), lo cual tiene poco impacto sobre el mercado nacional, por ser de autoconsumo. Sin embargo, el impacto sobre estos agricultores de subsistencia es desbastador. En el caso del maíz, el mercado nacional está siendo abastecido por la producción de las regiones maiceras del país que no sufrieron tan severamente por la sequía; Olancho, El Paraiso y Yoro; y, por las importaciones de EEUU que son más baratas y de disponibilidad relativamente ilimitadas. En el caso del frijol, la producción de primera es mucho menor que la de postrera, e igualmente otras regiones así como las tierras altas del CS están abasteciendo el mercado nacional. En postrera la oferta ha repuntado provocando una caída en los precios de la leguminosa. El problema no es un problema de falta de disponibilidad de alimentos, sino que de pérdida de ingresos para accederlos por un sector de la población considerado de los más pobres del país.

Las dos opciones más inmediatas para recuperar las pérdidas de ingresos son la siembra de postrera, principalmente frijoles, y la venta de su mano de obra en café, caña, melón, ganadería y otros, dependiendo de donde residan. La principal fuente de crédito de la población afectada son las pulperías, y se estima de manera gruesa que cerca del 90% de las familias le adeudan a estos establecimientos. Las agropecuarias también proporcionan crédito a los pequeños productores, y se estima que el 50% lo hacen. En cuanto al frijol, debido, la política del GdeH suele ser represiva de los precios del mismo; se congelan sus precios, se prohíben las exportaciones y se llega a importar frijol en casos extremos. Aunque varios de los expertos entrevistados ponen en duda la efectividad de estas medidas, como por ejemplo el detener las exportaciones a El Salvador, si son muy efectivas para parar exportaciones a mercados nostálgicos en EEUU y España. El congelamiento

---

<sup>1</sup> COPECO Sept 2015

<sup>2</sup> <http://emma-toolkit.org>

de precios es más efectivo en las ciudades importantes, que en el resto del país. Sin embargo, estas medidas si afectan los precios pagados al productor de subsistencia, ya que los agentes intermediarios las utilizan como argumentos para bajarlos.

La respuesta oficial ha sido principalmente mediante la entrega directa de víveres a través de BANASUPRO a aproximadamente 57,000 familias, y de semilla y fertilizantes a través de la SAG a 41,000 productores en todo el país. Todo esto por un valor aproximado de 100 millones de Lempiras. Sin embargo, la brecha de ingreso perdido o dejado de percibir se estima entre 890 y 1,240 millones de Lempiras para aproximadamente entre 130,000 y 160,000 familias. El plan de respuesta indicaba que se reorientaría el Bono Para Una Vida Mejor para atender las familias afectadas por la sequía en el CS, sin embargo las regulaciones y convenios con los cooperantes no permitieron una reorientación masiva como la requerida para cerrar la brecha. La ayuda proporcionada a la fecha, el hecho de una buena postrera, y que las fuentes de empleo que forman parte de los medios de vida de esta población están activas en esta época del año, han mitigado el impacto de la sequía de manera temporal, sin embargo la brecha en el ingreso familiar de esta población afectada se va manifestar más críticamente entre junio y agosto del 2016, una vez acabadas las reservas de los ingresos por empleo y ventas de postreras, a partir de junio del 2016, y hasta que se coseche la primera, en septiembre del 2016.

La cuantificación exacta de las pérdidas específicas y la identificación de las familias afectadas no ha sido posible debido a que no se activó el sistema de emergencia para realizar el EDAN en todos los municipios afectados por la sequía. La identificación de las familias se va realizando en la medida que avanza la entrega de víveres por parte de BANSUPRO y el PMA. Este sistema excluye decenas de miles de familias necesitadas de la ayuda humanitaria. Es fundamental implementar el sistema de recolección de información del SINAGER para el caso de sequias, sobre todo fortalecer las estructuras municipales y locales para que desarrollen la capacidad de recolectar información pertinente y veraz, a tiempo.

Del análisis, se concluyó que las respuestas de asistencia humanitaria deben de apoyarse en los sistemas de mercado en vez de tratar de sustituirlos mediante la entrega directa de víveres e insumos. Esto principalmente, porque los sistemas de mercado tienen la capacidad y siguen funcionando, y porque existen relaciones comerciales y de crédito con las familias y productores afectados que deben de rescatarse con miras a fortalecer la capacidad de resiliencia de la población afectada. La distribución directa, si bien resuelve parcialmente la crisis inmediata, afecta negativamente las relaciones dentro de los sistemas de mercado en el corto, mediano y largo plazo.

Por lo tanto, se recomienda la implementación de una estrategia que: (1) provea la asistencia humanitaria inmediata mediante la transferencia de fondos no-condicionados (septiembre-octubre), y condicionados o mejor aún (mayo-agosto) bajo una modalidad de pago por trabajo ya sea en sus propios predios o en obras comunitarias que aborden directamente la capacidad de resiliencia ante las sequias; (2) fortalecer el sistema de mercado de distribución de insumos mediante un programa de crédito y subsidios adecuado por medio de cupones redimibles a través de las agropecuarias y/o pulperías, y con la participación de agentes financieros existentes en las comunidades como son las cooperativas de ahorro y crédito, micro y pequeñas financieras, cajas rurales y bancos comunales; y (3) contrario a suprimir los precios del frijol y por ende los ingresos de postrera de los agricultores afectados, se debería de estimular la resiliencia de estos mediante la implementación de forma pro-activa de un programa regular de producción y exportación de frijoles a los mercados nostálgicos desde el corredor seco. La vinculación con los mercados nostálgicos puede hacerse mediante contratos regidos por bandas de precio, y garantizado su libertad de exportación. Esta estrategia sería la más eficaz, ya que resuelve el problema de acceso a los alimentos, al mismo tiempo que contribuye a reparar y fortalece los vínculos de la población meta con los mercados de manera más acelerada, facilitando así la recuperación de sus medios de vida.

En el mediano y largo plazo, el medio de vida altamente sustentado por la agricultura de subsistencia de granos básicos es muy frágil y arriesgado ante el cambio climático. Se debe de invertir en la capacidad de riego y promover la diversificación a rubros agrícolas y no-agrícolas más productivos para así desarrollar mayor resiliencia en estas comunidades, y bienestar social y económico a su población. Para ello, el GdeH y la comunidad de cooperantes están realizando un esfuerzo conjunto de aproximadamente 305 millones de dólares en el marco de “La Alianza para el Corredor Seco”.

Finalmente se agradece y se reconoce el trabajo con esmero y de dedicación y el interés de todos los contribuyentes y colaboradores, así como la colaboración de los entrevistados. Especial reconocimiento a GOAL International y su Director en Honduras, al personal y consultores, consultores de CRS y OXFAM, así como voluntarios de la ANDI. Se reconoce el importante aporte de las instituciones y personal de Catholique Relief Service (CRS), OXFAM, Save the Children, Lutheran World Relief (LWR), Visión Mundial, CARE, CDH, FAO-PESA, la ANDI, COPECO, la SAG y PMA.



Ilustración 2: Mapa de Zonas de Medios de Vida de FEWSNET (FEWS NET, 2015a)



■ HN01 - Zona de Garífuna litoral y de turismo en islas de la Bahía	□ Limites Internacionales	▨ Casco urbano
■ HN02 - Zona litoral atlántica productora de aceite de palma	□ Departamentos	🌳 Reserva del Río Plátano
■ HN03 - Zona de venta de mano de obra en maquilas, banano y caña de azúcar	■ Lagos	
■ HN04 - Zona Mosquitia de caza y pesca	● Capital	
■ HN05 - Zona montañosa de café	• Ciudades	
■ HN06 - Zona pesquera y salinera del Golfo de Fonseca		
■ HN07 - Zona de granos básicos de subsistencia y remesas		
■ HN08 - Zona de venta de mano de obra en melón y camarón		
■ HN09 - Zona de granos básicos y ganadería		

La zona que se considera con mayor riesgo de inseguridad alimentaria en el área rural es la zona 7 de Granos Básicos de

Subsistencia y Remesas. Esta zona se ubica en el corredor seco Centroamericano, donde la sequía es frecuente. La producción de granos básicos es de subsistencia, con alta dependencia del frijol rojo y maíz. La alta concentración de la pobreza y la frecuencia de las amenazas limitan la diversificación económica. Como resultado, los pobres migran estacionalmente a otras zonas, particularmente la zona 8, el sur de las zonas 3 y el norte de la zona 5 para vender su mano de obra. (FEWS NET, 2015a)

Los hogares más pobres en el corredor seco del sur y occidente de Honduras que dependen de la producción de granos básicos, café y de jornales en el sector agrícola, se estiman en Crisis, Fase 3, CIF, (Clasificación Integrada de las Fases de la Seguridad Alimentaria) por las pérdidas en la producción de granos básicos durante la primera y Postrera 2014 y primera 2015, además por las limitaciones de empleo local en áreas de cultivos agroindustriales afectados por los déficit de lluvia. (FEWS NET, 2015b)

Cada una de las organizaciones humanitarias de cooperación que apoyan la preparación de este estudio, están ejecutando proyectos de respuesta humanitaria y en el futuro, con base en los resultados y recomendaciones del EMMA se ejecutará acciones pertinentes para restituir los medios de vida de las zonas afectadas por la sequía.

Se consultó información secundaria de diferentes agencias del sistema de la Naciones Unidas que han realizado estudios en el Corredor Seco, así como de otras organizaciones cooperantes con presencia en la zona de la crisis. La Red Humanitaria en su informe de septiembre de 2015 expresaban que las afectaciones de los productores de maíz y frijol eran de 97.2% y 98.8% respectivamente, mientras que las pérdidas de la producción estuvieron por el orden de 81.1% y 81.8% de maíz y frijol en su orden. (Red-Humanitaria, 2015) Asimismo, establece el informe que durante el periodo hubo incrementos en los precios de los productos básicos siendo los más altos el maíz y el sorgo con 28% de incremento

mientras que el hallazgo destaca que las familias que reciben ingresos de la agricultura por cuenta propia y los jornaleros agrícolas fueron afectados por la pérdida de su capacidad adquisitiva, en 80% los agricultores y en 70% los jornaleros agrícolas. (OXFAM, 2015)

El efecto inmediato de la sequía es la pérdida de las cosechas de maíz de primera y en menor escala el frijol de primera debido a que el mayor volumen de producción de este cultivo es en Postrera. Los productores de zonas bajas según los informes de campo tuvieron mayores pérdidas que los productores de zonas altas por efecto de la presencia de precipitaciones aisladas y una menor evapotranspiración, por otra parte las variedades de maíz de altura están mejor adaptadas a las condiciones climáticas de la zona. Consecuentemente los productores de subsistencia y pequeños productores con excedentes de las zonas bajas han perdido el maíz como alimento y como ingreso por lo tanto como respuesta inmediata se requiere buscar formas alternativas que permita a estos productores adquirir maíz y compensar el ingreso perdido mientras se restablecen las economías de los productores.

Para hacer frente al problema provocado por la sequía, el Gobierno de República declaró situación de emergencia en los municipios afectados por el fenómeno del niño y la sequía meteorológica en el país identificados por el Comité Técnico Interinstitucional para la gestión del Riesgo de Sequía en el Plan de Acción de Seguridad Alimentaria por Sequía, según Decreto Ejecutivo Número PCM 036 2015 publicado el Diario Oficial La Gaceta el 27 de junio del 2015.

En agosto del 2015, un grupo de ONGs, incluyendo a GOAL, y el sistema de las Naciones Unidas, liderado por el PMA levanto una encuesta con la metodología ESAE (Encuesta de Seguridad Alimentaria en Emergencia), cuyos datos han servido para este EMMA, así como para la respuesta del PMA y GdeH a la crisis, como para someter una propuesta al CERF (Central Emergency Recovery Fund) de las Naciones Unidas. En la elaboración de dicha propuesta, GOAL recomendó que se utilizarían los mecanismos de mercado en la medida de lo posible.

En términos de respuesta el Gobierno de Honduras (GdeH), apoyado por el Programa Mundial de Alimentos (PMA), ha canalizado a través de la Unidad Técnica de Seguridad Alimentaria y Nutricional (UTSAN), Inversiones Estratégicas de Honduras (Invest-H), y La Suplidora Nacional de Productos Básicos (Banasupro) la entrega de una bolsa solidaria por un valor de 1,644.00 Lempiras con alimentos básicos, realizándose una sola entrega. El valor de la ayuda es por 100 millones de Lempiras (decreto ejecutivo PCM 036-2015) que servirá para atender 57,000 familias. Adicionalmente, el gobierno de Japón donó la cantidad 600,000 dólares para reforzar este programa y atender 8,000 familias con una bolsa solidaria.

En la estrategia del GdeH, también el Bono Para una Vida Mejor (antes Bono 10,000) se reorientó para el Corredor Seco. Sin embargo, la regulación del mismo, y dependiendo de la fuente de fondos (BM, BID, BCIE y nacionales), no se tiene la flexibilidad legal como para atender masivamente a los directamente afectados por la sequía. La Secretaria de Agricultura (SAG) coordinó la entrega de 41,000 bonos tecnológicos consistente en semilla, principalmente de frijol, y un quintal de fertilizante. Sin embargo, la preocupación principal que atendió este bono fue el abastecimiento nacional de frijoles, por lo que se distribuyó con ese criterio. Se priorizó los productores con capacidad de riego, y a nivel nacional, no enfocado en el corredor seco.

Asimismo, El Gobierno de Taiwán aprobó la donación de 320 toneladas métricas de arroz que estarán disponibles entre noviembre y diciembre para su distribución entre las familias afectadas.

Debido a la pobreza e inseguridad alimentaria imperante en el Corredor Seco, la UTSAN ha promovido una estrategia de focalización de las inversiones en desarrollo rural de los múltiples cooperantes que tiene Honduras en el territorio definido como Corredor Seco. Esta estrategia se denomina Alianza para el Corredor Seco y ha logrado comprometer aproximadamente 450 millones de dólares del GdeH y de diversos cooperantes para ser invertidos en proyectos para el combate al hambre y la pobreza. Los fondos comenzaron a desembolsarse este año con un horizonte entre 5 y 7 años. Estos proyectos buscan el desarrollo económico de los pobladores más pobres del Corredor Seco mediante la diversificación económica y la educación en mejores prácticas de vivienda y alimentación, y la inversión en infraestructura vial y para el manejo de agua.

## Sección 3. La Metodología EMMA

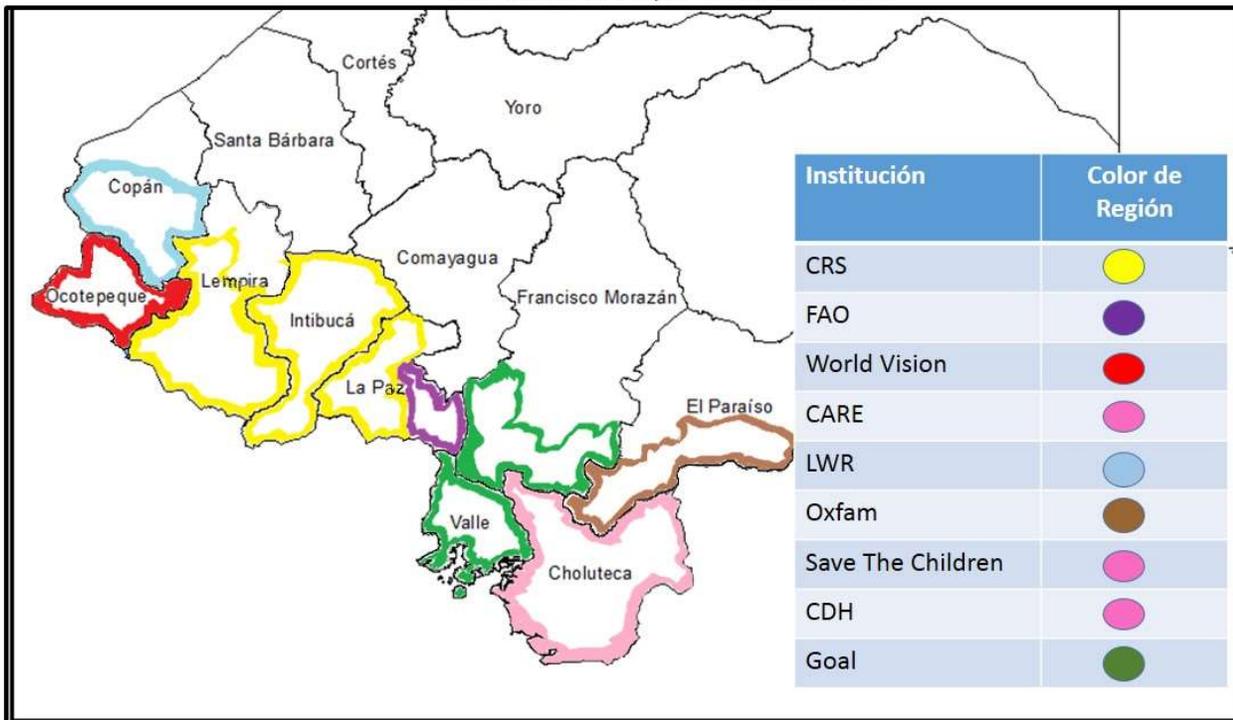
### METODOLOGIA EMMA

A solicitud de COPECO y la SAG, se desarrolló el presente estudio EMMA por un Equipo Núcleo interinstitucional, facilitado y bajo la conducción de GOAL, con la colaboración técnica de CRS y OXFAM, y la colaboración de campo de CARE, LWR, Save The Children, Visión Mundial, FAO-PESA y CDH, en el periodo comprendido entre los meses de septiembre a noviembre de 2015. La evaluación fue realizada como respuesta a la crisis alimentaria del Corredor Seco, como resultado de la ocurrencia de la sequía que afectó principalmente los cultivos de maíz y frijol.

Para realizar el estudio se conformó un equipo integrado por un coordinador y su equipo técnico contratados por GOAL y se contó con la participación de personal de planta de esta institución. En la recolección de información participó personal contratado específicamente para este propósito por Catholic Relief Services (CRS), CARE, Visión Mundial, CDH, LWR, OXFAM, FAO-PESA y GOAL, todo el personal participante del estudio fue capacitado por GOAL en la metodología EMMA antes de iniciar el mismo. De manera puntual se contó con el aporte técnico de personal de FAO-PESA y PMA. Posteriormente se incorporó la Asociación Nacional de Industriales (ANDI) quienes contribuyeron a realizar las entrevistas de informantes claves a nivel nacional, especialmente del sector privado relacionado.

Ilustración 3: Distribución de Territorios por Institución para Trabajo de Campo

#### PROPUESTA DE INTERVENCIÓN INTERINSTITUCIONAL, ESTUDIO EMMA Corredor seco, Honduras 2015



En el campo se aplicaron 6 instrumentos de recolección de información; (1) Encuesta de Actores Claves a Nivel Local, (2) Encuesta a Nivel Municipal, (3) Encuesta a Comercializadores de Granos Básicos, (4) Encuesta de Servicios Financieros, (5) Encuesta a Comercializadores de Insumos Agropecuarios, e (6) Informantes Clave a Nivel Nacional.

Previo al levantamiento de información en campo se hizo un proceso de revisión de todos los instrumentos de recolección de datos con la participación de los colaboradores, con el objetivo de adecuarlos al análisis de necesidades, impactos y los sistemas de mercado de maíz y frijol. El levantamiento de las encuestas se asignó por zonas de acuerdo a la presencia de las organizaciones participantes en las mismas. Se capacitó a los encuestadores, se validaron las encuestas, se hicieron pruebas piloto y luego se realizó el levantamiento de la información en campo.

El análisis de la información se realizó bajo la conducción de GOAL y con el acompañamiento técnico de CRS y OXFAM. Además de estas encuestas, se consideró en el análisis el EDAN realizado por OXFAM en el departamento de Lempira, las encuestas recopiladas por GOAL de la ESAE dirigida por el PMA, la información proporcionada por el PMA de esta encuesta y una porción del análisis realizado por FAO de la misma.

Durante todo el proceso de levantamiento de información en el campo se mantuvo comunicación con el personal técnico de GOAL y CRS responsable de la recolección de datos, con el propósito, de despejar dudas sobre el uso de los instrumentos, realizar correcciones en algunos casos, y verificar el avance en el levantamiento de información. La actividad inicial realizada por los equipos de campo fue elaborar un inventario a nivel municipal de los actores claves a entrevistar para el estudio. En la mayoría de los casos, la información fue levantada por al menos dos personas para facilitar el proceso; una de las personas realizaba las preguntas mientras la otra anotaba las respuestas. Cada grupo de trabajo al finalizar la recolección de información hizo un resumen de los hallazgos y construyeron los mapas del sistema de mercado y los calendarios estacionales de la zona cubierta, información que posteriormente fue tabulada en la oficina central, depurada y analizada.

Una vez concluida la etapa de campo se procesó y analizó la información conforme a la metodología EMMA; comercializadores de granos básicos, proveedores de insumos agropecuarios, proveedores de servicios financieros, Autoridades municipales, actores e informantes clave conocedores de la cadena de valor de maíz y frijol y de las causas y efectos de la sequía, así como políticas agrícolas, técnicas de producción, agro climatología, estadísticas, banca y finanzas agrícolas entre otras. Como parte de la investigación se levantaron 208 boletas, distribuidas de la siguiente forma:

*Ilustración 4: Boletas Levantadas por el Equipo de EMMA Sequía 2015*

Departamento	Comercializadores	Servicios financieros	Insumos Agrícolas	Nivel municipal	Actores clave	Total de boletas
FRANCISCO MORAZÁN	5	2	4	9	2	22
VALLE	2	3	4	6	2	17
EL PARAISO	5	3	1	2	1	12
LEMPIRA	8	5	3	2	3	21
LA PAZ	7	3	3	2	2	17
SUR DE LA PAZ	8	4	3	3	1	19
INTIBUCÁ	8	3	3	2	3	19
COPÁN	8	3	3	1	0	15
OCOTEPEQUE	6	3	3	2	2	16
CHOLUTECA CARE	5	4	2	2	1	14
CHOLUTECA STC	12	9	8	2	5	36
<b>TOTAL POR PRODUCTO</b>	<b>74</b>	<b>42</b>	<b>37</b>	<b>33</b>	<b>22</b>	<b>208</b>

Adicionalmente, se entrevistaron 22 informantes clave a nivel nacional, se realizaron consultas dentro de los que se incluyen las siguientes instituciones: Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola (IHMA), ADELGA /FERTICA, Inversiones Estratégicas de Honduras (INVEST-H), Comité Permanente de Contingencias (COPECO), Dirección de Ciencia y Tecnología Agropecuaria (DICTA), Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Asociación Nacional de Productores de Granos Básicos de Honduras (PROGRAMO), Instituto Nacional de Estadísticas (INE), Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda (BANHPROVI), Alianza para El Corredor Seco-USAID, Cámara de Agroquímicos de tipo Genérico (CAHPRODE), Programa Mundial de Alimentos (PMA), Unidad Técnica de Seguridad Alimentaria y Nutricional (UTSAN), Corporación DINANT, Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), Cooperativas Unidas para Progresar (COOMUPL), Del Comal, Cargill de Honduras S de R.L, Asesores del Ministro de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, Federación Nacional de Agricultores y Ganaderos de Honduras (FENAGH), Asociación de Productores de Granos Básicos de Olancho (APROGRABO), Cadena de Frijol y Escuela Agrícola Panamericana entre otros. Y se realizó una encuesta vía teléfono con las pulperías para determinar costos del bono solidario y de la percepción del impacto de este sobre las pulperías y los beneficiarios.

El mapeo de los sistemas de mercado y el calendario estacional de maíz y frijol demostraron que los principales afectados por la sequía en el Corredor Seco fueron los productores de subsistencia de maíz y frijol y que el resto de actores del sistema siguieron ejerciendo normalmente sus funciones, que ante las pérdidas de cosecha de maíz principalmente y en menor grado de frijol optaron por traerlos de otras zonas del país con excedentes (Olancho, Yoro y El Paraíso) y de esta manera suplir las necesidades del sistema del Corredor Seco.

En este contexto, la información primaria y secundaria<sup>4</sup> así como su análisis nos ha facilitado la identificación de los principales afectados, las brechas y el funcionamiento del sistema de mercado de maíz y frijol. Esto nos ha permitido identificar y recomendar alternativas de respuesta más estratégicas y eficaces, que tanto el Gobierno como los diferentes cooperantes pudiesen implementar para atender con mayor pertinencia y eficacia a las familias afectadas, con mayor flexibilidad y complementariedad a las estrategias particulares de cada familia afectada por la crisis, por lo tanto hacer un mejor uso de los recursos humanitarios y propios de los afectados, y fortalecer los sistemas de mercado para así lograr una transición a la fase de recuperación de manera más rápida, eficaz y sostenible.

---

<sup>4</sup> Ver la Bibliografía

## Sección 4. La Población Meta

### POBLACION META

Según datos de COPECO, para el año 2014 la sequía afectó 122,265 familias, en 112 municipios del Corredor Seco de Honduras.<sup>5</sup> Al extenderse el periodo de sequía hasta la siembra de primera de 2015, se incrementó la población afectada y se contabilizan 146 municipios y 161,403 familias (Decreto PCM-036 del 27 de junio de 2015), el periodo de canícula para Honduras en condiciones normales se produce entre el 15 de julio y 15 de agosto, sin embargo para el 2015 el mismo se extendió hasta septiembre, por lo que se perdió la siembra de primera y se incrementó el número de familias y municipios afectados.

La población meta identificada por el presente estudio, son los hogares de pequeños productores de maíz y frijol que fueron afectados por la sequía estrictamente del Corredor Seco que oscila entre 130,000 a 160,000 familias, cifra que fue calculada en base al universo de productores de granos básicos de los 146 municipios afectados tomando como referencia el Censo Agropecuario de 1993; asumiendo que el número de explotaciones es igual al número de productores más un crecimiento en el número de productores de un 20%. Estos productores se encuentran ubicados en 4 zonas de medios de vida y 13 departamentos; Copán, Ocotepeque, Lempira, La Paz, Intibucá, Francisco Morazán, Choluteca, Valle, El Paraíso, Olancho, Comayagua y Yoro.

En la zona de levantamiento de la información para el estudio EMMA de acuerdo a *Famine Early Warning Systems Network* (FEWS NET 2015a), se identifican las siguientes cuatro zonas de medios de vida (Ver Mapa en la Ilustración 2 en la Sección Anterior):

Zona HN05- Zona Montañosa de café

Zona HN07- Zona de granos básicos de subsistencia y remesas

Zona HN08- Zona de venta de mano de obra en melón y camarón

Zona HN09- Zona de Granos Básicos y Ganadería

#### Zona HN05- Zona Montañosa de café

Zona 5: Calendario estacional

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
<b>Estaciones</b>												
Temporada lluviosa												
Temporada seca												
Temporada de escasez de alimentos												
<b>Cultivos</b>												
Café												
Maíz de primera (estación principal)												
Maíz de postrera o segunda												
Frijol												
Hortalizas de secano												
Hortalizas bajo riego												
<b>Amenazas</b>												
Escasez de mano de obra (cosecha de café)												
Enfermedades y plagas de café												
Bajos precios al productor de café												
<b>Leyenda</b>												

La zona Montañosa de Café y Hortalizas, es caracterizada por el cultivo de café como motor económico y porque en algunos municipios la producción de hortalizas se combina con este rubro.

Se extiende a lo largo del centro del país desde el extremo occidental hasta el oriental.

Existen dos estaciones

definidas, una época seca que inicia en marzo y finaliza en mayo, y una época lluviosa más prolongada que inicia en junio y finaliza en febrero con disminución de lluvias (canícula) en los meses de julio y agosto.

El principal medio de vida en la zona para todos grupos de riqueza lo constituyen las actividades conexas a la caficultura, los principales determinantes del nivel de riqueza en la zona son el acceso a la tierra, y el acceso a financiamiento y tecnología para la producción y procesamiento del café. A los pobres les falta acceso a tierra formal o en extensión

<sup>5</sup> COPECO



Los hogares pobres de la zona producen pocos granos básicos; en su lugar, compran sus alimentos con los ingresos generados de la venta de su mano de obra en la agroindustria. Durante la época seca, las más importantes fuentes de demanda de empleo son el melón, la sandía, la okra y la caña de azúcar. Durante la época lluviosa es el camarón. Una pequeña parte de la población en el noreste de la zona se dedica a la venta de mano de obra de minería (extracción de oro) y en el procesamiento de semilla de marañón. Estas actividades generan entre 120 y 150 Lempiras por jornal.

### Zona HN09- Zona de Granos Básicos y Ganadería

Zona 9: Calendario estacional

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
<b>Estaciones</b>												
Temporada lluviosa												
Temporada seca												
Temporada de escasez												
<b>Cultivos</b>												
Maíz												
Frijol												
Otro												
Producción de leche												
<b>Amenazas</b>												
Sequía o irregularidad en la canícula												
<b>Leyenda</b>												

La Zona de Granos Básicos y Ganadería del centro-oriente del país se caracteriza por ser una zona de producción excedentaria de maíz y frijol rojo y por la creciente ganadería. También extrae madera y minerales (óxido de hierro) en las partes del centro.

Los medios de vida se basan en la producción de secano y venta de maíz y frijol rojo. En menor escala se dedican al cultivo de hortalizas como tomate, pepino, cebolla y

chile. Predomina el manejo tradicional de los cultivos en la zona de laderas. Otros productores ubicados en zonas más planas utilizan maquinaria para la preparación del suelo y siembran con bueyes. En los grandes valles predomina la mecanización de los cultivos.

La ganadería extensiva para la producción de carne también es una actividad importante, así como la producción de lácteos con una cresta en la producción lechera entre junio y enero. La ganadería intensiva mecanizada para lácteos es de menor escala.

Los grupos socioeconómicos más pobres de la zona se destacan por el consumo de la producción propia entre seis meses del año, el doble de la duración de reservas de los hogares pobres en la mayoría de las otras zonas. Además, la venta de cultivos es más importante entre los pobres de esta zona que en otras zonas. La venta de mano de obra agrícola es todavía importante como fuente de ingresos entre los pobres. Los hogares medios se dedican más a la producción y venta de granos básicos que los hogares pobres. Además los medios de vida son relativamente más diversificados por el comercio formal, y algunos hogares tienen miembros asalariados. Los acomodados producen y comercializan en mayor escala granos básicos y se dedican a la ganadería de doble propósito.

En la zona del Corredor Seco interaccionan diferentes medios de vida dentro de los que destacan los granos básicos, remesas, café, melón, caña de azúcar y pesca. Aunque todos los cultivos se vieron afectados por la sequía, la industria del café ha informado de que el daño fue mínimo; sin embargo, todavía se está recuperando del ataque de la roya del café desde el 2012, agravada con la disminución de los precios mundiales de este año. En Choluteca y Valle el cultivo de melón, caña de azúcar, la pesca y la acuicultura han sido afectados mucho menos, ya que en el caso de los cultivos se siembran en los sistemas de regadío, y conjuntamente con la pesca no son significativamente afectados por la sequía. El cultivo del melón y la sandía de hecho, requieren de clima seco para la producción óptima, y estos son una fuente muy importante de empleo en Choluteca y Valle.

### La Brecha

La cuantificación exacta de las pérdidas específicas y la identificación de las familias afectadas no ha sido posible debido a que no se activó el sistema de emergencia para realizar el EDAN en todos los municipios afectados por la sequía. La identificación de las familias se va realizando en la medida que avanza la entrega de víveres por parte de BANSUPRO y el PMA. Este sistema excluyó decenas de miles de familias necesitadas de la ayuda humanitaria. Es fundamental implementar el sistema de recolección de información del SINAGER para el caso de sequías, sobre todo fortalecer las estructuras municipales y locales para que desarrollen la capacidad de recolectar información pertinente y veraz, a tiempo.

La principal preocupación de los pequeños productores de granos de subsistencia es el sustento familiar. Según varios estudios, entre ellos el IFPRI 2012, al menos el 60% de los ingresos de los productores, ya sea en especie o en efectivo depende de la agricultura de granos básicos. Un estudio EMMA liderado por GOAL en el 2014 estima que uno de los mayores efectos de la sequía, es la producción no percibida durante el ciclo "de primera". Para calcular las pérdidas durante este ciclo del 2015 se estimaron utilizando el tonelaje de producción del IV Censo Nacional Agropecuario de 1993 (SECPLAN, 1994) ajustado por un factor de sequía estimado de la base de datos de la encuesta de hogares realizada para efectos de esta sequía por la Red Humanitaria bajo el liderazgo del Programa Mundial de Alimentos y analizados por la FAO. Las estimaciones de pérdidas de maíz oscilan entre 2.3 y 2.4 millones de quintales, y entre 159 mil y 162 mil quintales de frijol rojo. Valorado con el precio piso del "Convenio de Maíz", a 325 Lempiras por quintal la pérdida estimada es de 747.5 millones de Lempiras, pero valorado con el último precio al por mayor en Intibucá, que es el precio más cercano al Corredor Seco de 474,37 Lempiras por quintal, la pérdida estimada de ingresos por venta de maíz es de 1,090.2 millones de Lempiras. Para el frijol rojo, el valor utilizado es 1,000 Lempiras por quintal que es el precio mínimo del IHMA (la agencia de estabilización de precios del Gobierno de Honduras), los ingresos perdidos o no percibidos están entre L. 159 y L. 162 millones de Lempiras. El total estimado de las pérdidas o ingresos no percibidos por maíz esta entre 896.5 y 1,242.2 millones de Lempiras, en números redondos entre 890 y ,1240 millones; entre 6,840 y 9,500 Lempiras por familia, para aproximadamente de 130,000 a 160,000 familias.

La situación es muy grave, ya que esta población se vio afectada por la sequía a partir del 2014 hasta finales de septiembre del 2015, y la principal fuente de empleo, que es el café, ha sido más bien débil. Según una encuesta de OXFAM en septiembre del 2015, los pequeños agricultores han vendido la mayoría de sus aves de corral y cerdos, que es una importante fuente de proteínas y constituyen el ahorro de amortiguamiento.

Las épocas críticas de la brecha son dos, de septiembre a octubre del 2015, y la más crítica va a ser de junio a agosto del 2016, ya que entre noviembre y mayo se abren los empleos temporales en café, melón, caña de azúcar y otros, y se cosecha la postrera entre noviembre y enero. Ya para junio se van ir agotando las reservas de las ventas de postrera y los ingresos de los empleos.

## Sección 5. Sistemas de Mercados Críticos

---

La sequía ocurrió entre junio y septiembre, afectando principalmente los cultivos de secano de ciclo corto de ese periodo. Estos cultivos son mayormente el maíz y frijol de Primera (primera siembra del año). La población más vulnerable del Corredor Seco son los pobladores rurales más pobres cuyo medio de vida preponderante es la producción de subsistencia de estos granos y trabajos como jornaleros ya sea en la localidad, o bien la corta de café, caña u otros empleos dentro de Honduras. La emigración extraterritorial se da mayormente por miembros de familias relativamente más ricas. Teniendo en cuenta que el 86% de las familias de la localidad son productores de subsistencia, se eligió para hacer el análisis el sistema de mercado de granos básicos, enfocados directamente en maíz y frijol. Adicionalmente, también se estudiaron los mercados financieros, tanto en su capacidad de financiamiento como de transferencia de fondos, ya que estos servicios financieros son fundamentales para la asistencia humanitaria y para la recuperación de los afectados por el fenómeno de la sequía.

En el Sur y Occidente de Honduras, y especialmente en los terrenos por debajo de los 800 msnm, existen dos estaciones marcadas para la agricultura de secano; la primera y la Postrera. Debido al ciclo de la planta, el maíz se siembra de mayo-junio y se cosecha de septiembre-diciembre (primera). El frijol se siembra mayormente en Postrera, a partir de agosto-septiembre y se cosecha mayormente de noviembre a diciembre. Si la sequía se manifiesta en primera, el pequeño agricultor de granos tiene una ventana de oportunidad sembrando en Postrera, y debido al ciclo de la planta de frijol su mejor apuesta está en ese rubro.

Habiendo identificado que lo que se perdió fue el maíz, maicillo y frijol de Primera, había que estudiar la capacidad del mercado de satisfacer las necesidades de la población de la zona, y segundo determinar si los mercados podrían servir para reactivar las capacidades productivas de los pequeños productores de granos básicos; lo cual, además de los canales de distribución del maíz y frijoles, incluye los mercados de insumos y equipos agrícolas, servicios de asistencia técnica, servicios financieros, almacenamiento y transporte.

## Sección 6. Mapas del Sistema de Mercado

Los mapas de los mercados de maíz y frijol para la población meta son muy similares; especialmente a nivel local. La mayor parte de la cosecha granos producidos en la zona son para autoconsumo de las familias, por lo que no entran al sistema de mercado. Estos pobladores rurales producen sus propios granos y semillas, y precisamente debido a la sequía, estos son los granos que no se produjeron. El déficit se dio en la producción, en un grupo de pobladores que producen su propio alimento y que además carecen de oportunidades de empleo y otras actividades que generen ingreso monetario. Su costo de oportunidad es casi cero los insumos más utilizados son su mano de obra, y luego un poco de fertilizante y herbicida. La semilla es mayormente seleccionada de la cosecha anterior, o simplemente, sobre todo en el caso del frijol, comprada en las pulperías de sus localidades.

Los flujos de productos tanto para frijol como para maíz, van del productor al acopiador o intermediario local, o a pequeños comerciantes locales (pulperías), en algunos casos a bancos de granos comunitarios (ya sean municipales o mayormente de cajas rurales de ahorro y crédito). El sistema comercial se supe de los excedentes de los productores de subsistencia y de pequeños productores de la localidad o la región entre un 71% y un 76%, pero también del mercado nacional entre un 29% y 33%. Sin embargo, la interrupción casi total se ha dado sobre todo en la oferta de excedentes por parte de los productores de subsistencia de la zona. Este fenómeno tiende a elevar los precios, especialmente en las comunidades más aisladas. Sin embargo, julio-agosto tienden a ser estacionalmente las épocas de precios más altos, tanto para maíz como para frijoles; y aunque no se cuenta con información de precios de noviembre para las comunidades, a nivel nacional, tanto el maíz como el frijol muestran precios con tendencia a la baja a partir de septiembre del año en curso.

Los precios hacia la baja son indicadores que la oferta estacional local está creciendo. No obstante, hay características de los mercados nacionales del maíz muy diferentes a la del frijol.

### Mercado Nacional del Maíz:

A nivel nacional, y para efectos de este estudio de EMMA, se pueden distinguir tres “sub-mercados” de maíz, con diferencias de actores y productos pero integrados entre sí, dependiendo de la localidad y el agente de la cadena. Estos son: (1) sub-mercado de maíz amarillo o para alimentos balanceados; (2) maíz blanco comercial, y (3) maíz blanco de subsistencia. En términos de la demanda aparente a nivel nacional, los informantes clave estiman que el consumo anual de maíz en Honduras es de entre 20 y 23 millones de quintales (no se puede dar una cifra exacta ya que la producción nacional no se estima desde el 2009, que se suspendieron las encuestas agrícolas nacionales). La producción nacional es de más o menos 10 millones de quintales en primera y 2 millones de quintales en postrera, fluctuando por efecto de las condiciones del clima, las aéreas sembradas de maíz han mostrado una relativa estabilidad desde hace 25 años. La importación es de 8 a 10 millones de quintales, de los cuales la mayoría, cerca de los 8 millones de quintales es maíz amarillo para la preparación de alimento animal. Y se importa anualmente, cerca de 2 millones de quintales de maíz blanco, ya sea entero para la industria harinera, o harina de maíz directa.

### Maíz Amarillo

El principal país exportador de maíz amarillo hacia Honduras es Estados Unidos (EEUU), y amparado en los tratados comerciales se importa libre de aranceles. La importación de maíz amarillo de EEUU inicio en 2006 con un arancel básico de 45% que de manera progresiva se va reduciendo hasta llegar a 0% en el año 2020, este año, 2015 es de 30.15%. Además, existe un contingente o cuota de importación libre de arancel que inició en 190,509 TM en el 2006, y que crece al 5% anual, siendo 272,156 TM en el 2015. Este contingente se elimina en el año 2020, ya que a partir de esa fecha el arancel para maíz amarillo será 0%. Las cuotas son asignadas a los elaboradores de piensos o agroindustriales, que son 19, de acuerdo a su desempeño como compradores de la producción nacional; la cuota a cero aranceles se distribuye entre los industriales proporcionalmente a sus compras locales. La administración del sistema es mediante un Convenio tripartito donde participan los importadores, los productores y el gobierno, representado por la Secretaria de Agricultura y Ganadería (SAG) y la Secretaria de Desarrollo Económico. Alrededor de julio-agosto se reúnen los representantes de los productores con los representantes de los importadores para definir el precio y normas de calidad, así como los volúmenes a ser adquiridos localmente; estos se definen estableciendo una rata de quintales importados por quintal

comprado localmente; para este año es de 4:1. La producción de maíz amarillo en el país es muy poca, y prácticamente se contrata por los industriales, es un sistema bastante integrado. Sin embargo, el maíz blanco, especialmente el considerado de bajas calidades es comprado por los industriales para llenar sus requisitos de desempeño. Cabe observar que el costo de importación de maíz amarillo ha sido siempre más bajo que el precio de Convenio; este año es alrededor de 225 L./qq contra 325 L./qq.

Adicionalmente la Secretaria de Desarrollo Económico (SDE), en consulta con la SAG, tiene la facultad para otorgar ampliación del contingente a cero aranceles, esto lo hace cuando se da una escasez aguda. La diferencia es que este contingente se abre para importaciones de todo el mundo. Este año se otorgó un contingente de 30,000 TM por la sequía.

### **Maíz Blanco Comercial**

El maíz blanco funciona de manera similar; se administran las importaciones mediante un Convenio tripartito de los productores, agroindustriales y el gobierno. Los precios de importación son generalmente sustancialmente más baratos que los del mercado local. EEUU es el principal exportador, aunque en el pasado se ha importado de Sur África también. En CAFTA-RD el arancel para el maíz blanco se estableció en 45% y se excluyó su desgravación. Sin embargo, se estableció una cuota o contingente arancelario a cero aranceles de 23,460 TM en el 2006, con un crecimiento del 2% anual. Este año esa cuota es de 27,600 TM, y crecerá hasta 32,200 TM en el 2025. A partir del 2025 el contingente crecerá en 460 TM anuales. Al igual que para maíz amarillo la SDE puede ampliar el contingente de acuerdo con las necesidades y política comercial para el grano. Los principales importadores de maíz blanco son las industrias para harina de maíz de consumo humano.

De los 12 millones de quintales de maíz blanco que se estima se producen en Honduras (10 en Primera y 2 en Postrera), solo se comercializa aproximadamente el 55%. La diferencia de lo comercializado (45%) es de autoconsumo humano, consumo animal en las explotaciones, semilla y mermas. Sin embargo, entre más pequeño el agricultor, el porcentaje comercializado es mucho menor, ya que casi todo es para autoconsumo. Los productores comerciales de maíz están ubicados en los departamentos de El Paraíso, Olancho y Yoro principalmente. Estos están organizados en asociaciones o federaciones y le venden a la agroindustria y o a acopiadores grandes, llegando finalmente a los mercados nacionales. Otro agente importante en el mercado nacional es el Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola (IHMA), que compra maíz en época de cosecha para estabilizar precios al productor y vende en periodos de escasez para estabilizar precios al consumidor. Sin embargo, en los últimos años el IHMA no ha sido significativo en el mercado de maíz.

El precio nacional del maíz está altamente influenciado por el precio de importación. La producción nacional es deficitaria desde hace ya décadas, e igualmente los mercados de Centroamérica, son importadores netos de maíz. La estacionalidad en los precios no es tan marcada, y se determina por los picos de producción nacional. Se puede asumir, que por el volumen relativo del mercado nacional y regional, y los precios nacionales, versus los costos de importación y la distancia de los puertos exportadores, la oferta de maíz blanco comercial es prácticamente ilimitada para Centroamérica y Honduras. La política comercial es la de proteger el maíz comercial como medio de vida de las importaciones sustancialmente más baratas, sin afectar los consumidores “demasiado”.

### **Maíz Blanco de Autoconsumo**

El tercer mercado es el de maíz blanco de autoconsumo, y el que nos concierne preponderantemente en este estudio ya que es el mercado de la población meta. Estos son los cientos de miles de pequeños agricultores o pobladores rurales que cultivan pequeñas parcelas para producir el maíz y frijoles que consumen sus familias, agricultores de subsistencia. El principal factor de producción que utilizan es su propio esfuerzo, ya que su costo de oportunidad es muy bajo. Los rendimientos por manzana son muy bajos ya que no utilizan insumos de manera intensiva, un poco de fertilizante, herbicidas e insecticidas cuando lo requiere. Está establecido que aproximadamente una manzana de maíz en primera y una de Frijol en postrera producen el grano suficiente para alimentar a su familia y sus animales de corral (gallinas y cerdos). El efectivo para su ropa y otras necesidades lo obtienen vendiendo su mano de obra, para la cual no siempre hay demanda local, por lo cual se ven obligados a emigrar ya sea a otras regiones de sus departamento, el país, la región centroamericana y el resto del mundo.

Los pocos excedentes de estos agricultores son vendidos a acopiadores locales o en los negocios locales, ya sean pulperías o mercados. Los mercados locales están vinculados al mercado nacional tanto para la venta como para la compra. En caso de escasez local el comercio importa del resto del país, e inclusive aparecen en las comunidades más pobladas transportistas con grano de Olancho, Yoro, Tegucigalpa y El Paraíso. De acuerdo a informantes clave los precios del maíz se determinan en buena medida por el precio de referencia (Tegucigalpa o San Pedro Sula) más los costos de transporte y comercialización. Entre más alejada una comunidad y más caro sea llegar a esta, más aislado es su mercado del mercado nacional y más caro el maíz en caso de sequías. Sin embargo, los precios, aunque más altos, están correlacionados con el precio de referencia. En estas zonas del corredor seco, las comunidades son por lo general importadoras netas de maíz.

Algunos de los productores se ven afectados por su misma pobreza, ya que en época de cosecha se ven obligados a vender su producción, la cual se vende a los precios más bajos, y en épocas de escasez a comprar sus necesidades alimenticias a precios más altos. En los últimos años, en la zona se han incrementado el número de Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), a través de las cuales se implementan bancos de granos. Estos adquieren los excedentes del pequeño agricultor en la cosecha y se los revenden o devuelven en los meses de escasez, eludiendo la intermediación por terceros. Además, en ciertas municipalidades operan bancos de granos municipales. Estos manejan volúmenes mucho mayores que las CRAC, y en épocas de escasez importan al municipio de los mercados nacionales, son estabilizadores locales de precios integrados a las comunidades.

### Mapa de Mercado Maíz Blanco en el Corredor Seco

**Pequeños productores y productores de subsistencia:** Aproximadamente el 84% de los hogares son productores de subsistencia.<sup>6</sup> Este es uno de los grupos meta del estudio. Estos productores, son en su mayoría productores de autoconsumo quienes en algunos casos, logran abastecer las necesidades de maíz y frijol de sus familias y en otros casos no se logra. También existe una minoría de productores con excedente para el mercado. Sin importar los volúmenes producidos, estos productores comercializan parte de su producción para balancear sus alimentos y cubrir otras necesidades familiares como salud, educación, vestimenta y necesidades en el hogar.

**Productores nacionales fuera del corredor seco:** Estos son productores comerciales de los departamentos de El Paraíso, Olancho y Yoro sobre todo. Cultivan arriba de 5 manzanas y sus rendimientos son más del doble o hasta el triple de los productores de subsistencia. Estos están organizados en asociaciones o federaciones, y le venden directamente o a través de acopiadores a la agroindustria, a los acopiadores y a los mercados urbanos.

**Productores internacionales:** Estos son productores de maíz amarillo y blanco de EEUU, que a través de los canales de distribución le venden sobre todo a la agroindustria harinera de Honduras. Sus costos de producción y apoyos diversos les permiten vender CIF Puerto Cortes a precios muy competitivos. Todo el maíz que se importa es libre de aranceles.

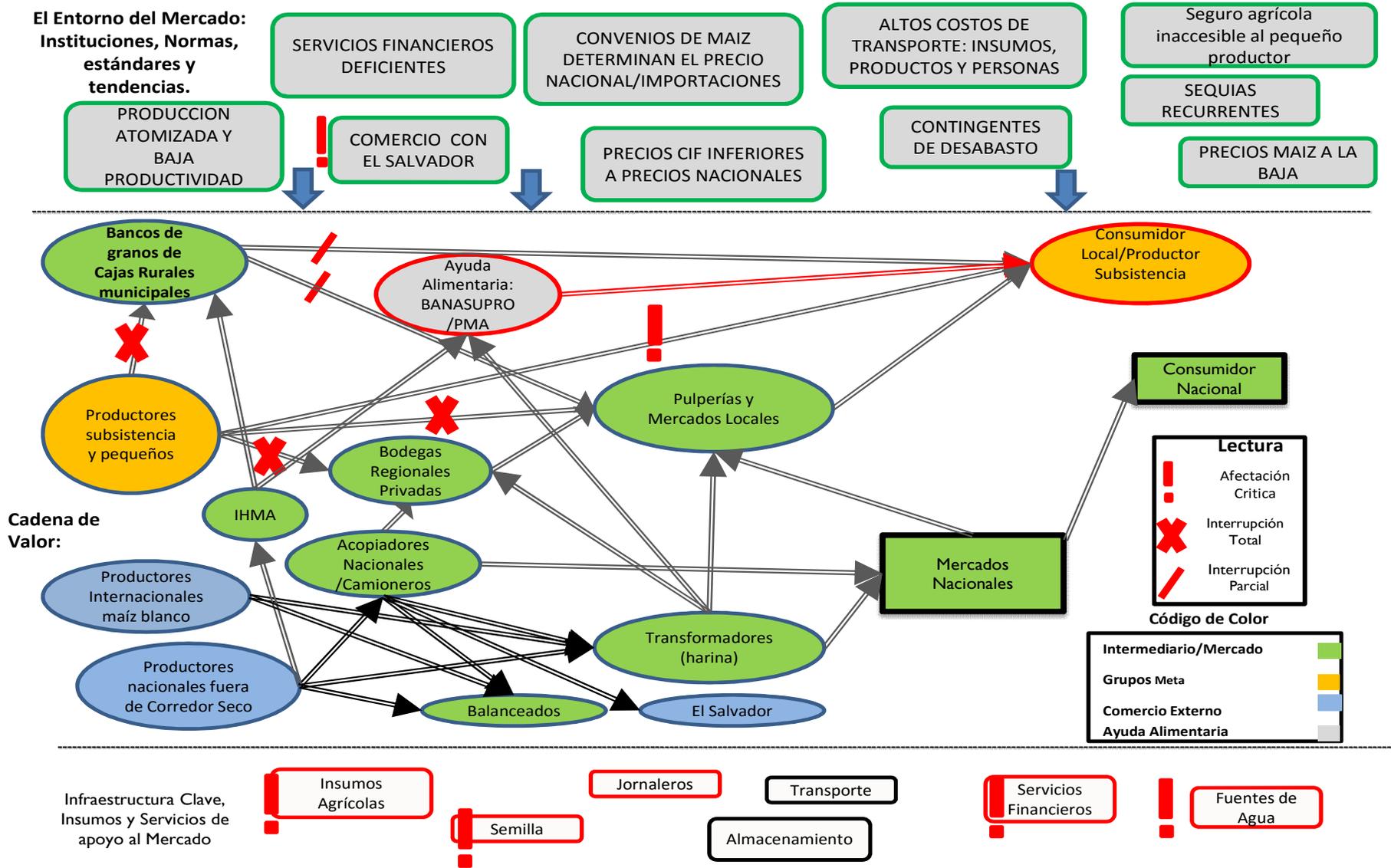
**Acopiadores/camioneros (Intermediarios):** Estos son miles de agentes acopiadores de diversos volúmenes de comercialización en todo el país, normalmente son dueños o están integrados con el transporte y con los bodegueros y agroindustria, o clientes seguros. A través de estos se da financiamiento a ciertos productores. Estos agentes llegan hasta el último rincón del país acopiando maíz como frijol. Estos tienen funciones importantes en el sistema, mantienen la disponibilidad de granos a nivel municipal; mantienen informados a los grandes compradores o mayoristas sobre las cosechas; proveen de créditos e insumos a los productores ya sea de forma directa o funcionan como un vínculo financiero entre los mayoristas principales y los productores. Esta última les ayuda a comprometer las cosechas lo que les facilita determinar el precio para el productor. También tienen incidencia en el precio del mercado en general incrementando o disminuyendo sus comisiones.

---

<sup>6</sup> (JICA-SEIP/FOCAL II, 2012-2013)

Ilustración 5: Mapa de Mercado de Maíz

Mapa de mercado de Maíz de primera del Corredor Seco de Honduras-situación de Sequía



**Bodegas Regionales Privadas:** Son grandes comercializadores ubicados en puntos de venta importantes, como el casco urbano de La Esperanza, Marcala del Departamento de La Paz, Mapulaca del Departamento de Lempira, Magdalena, Departamento de Intibucá. Estas bodegas se abastecen de la producción local y complementan la demanda con producto de Atlántida, Olancho, El Paraíso, Comayagua, Yoro, etc. Estos están integrados con los acopiadores/camioneros y son los que proveen los minoristas locales en épocas de escasez.

**IHMA:** Es la institución hondureña para la estabilización de precios que compra en cosecha para mejorar el precio al productor y vende en escasez para proteger al consumidor. Sin embargo, su participación en el mercado de maíz no es significativa, y sus intervenciones no afectan las reservas ni los precios de mercado de manera importante.

**Bancos de Grano:** Existen dos tipos de bancos de grano, los municipales y los asociados a las cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC). Los municipales mueven relativamente grandes volúmenes para la localidad, en cambio los bancos de las CRAC son pequeños de menos de 100 qq para maíz. Su función es la de comprar los excedentes locales en la cosecha y revender o retornar en especie a los productores de subsistencia en la escasez. Es un mecanismo de ahorro y de desintermediación para los pequeños agricultores. El banco municipal tiene la función de integrar mejor los productores locales con la comunidad, y también así evadir la intermediación. En este evento de sequía los bancos de las CRAC no tienen maíz, y las municipales se están abasteciendo de los proveedores de fuera del corredor seco.

**Pulperías y Mercados locales:** Estos son actores muy cercanos a los agricultores, sobre todo los de pocos excedentes. Compran el producto local, inclusive a crédito, y otorgan crédito a los agricultores contra la cosecha. Sin embargo, cuando no hay cosecha local estos adquieren el maíz de bodegueros regionales o bien camioneros.

**Mercados Nacionales:** Son actores clave, especialmente para la determinación de precios de los granos. La zona de interés manifestó que se suplen de los mercados de Tegucigalpa, San Pedro Sula, Comayagua y Siguatepeque.

**Agroindustria de Balanceados:** Son compradores de maíz amarillo para elaboración de piensos. Son grandes importadores y por ende la logística desarrollada permite la importación eficiente de maíz blanco también, ya que los barcos vienen con carga a granel mixta. Estos influyen en el mercado de manera directa, ya que para importar las regulaciones exigen que compren maíz local a un precio pre-negociado en el marco del Convenio de Maíz. En los últimos años han desarrollado integraciones con productores comerciales que contratan para la producción de maíz amarillo en Honduras, pero también compran maíz blanco local para cumplir con las cuotas de compra nacional.

**Transformadores (harinas):** Estos son los productores de harinas de maíz para consumo humano. Son los mayores compradores de maíz blanco en el país. Además de su función de compradores locales e importadores, su producto compite con el maíz en grano, sobre todo en las ciudades. Su ventaja es la facilidad de preparación, ahorro de energía y muchas veces precios inferiores al maíz libra a libra.

**Consumidor Local (hogares):** Es el otro grupo de población meta. Están localizados en las comunidades de los municipios priorizados para el estudio EMMA. Estos son los mismos productores de subsistencia y muchos de sus jornaleros, además de otros pobladores rurales en su mayoría.

**Servicios financieros: El Crédito:** Las instituciones encargadas de brindar financiamiento a los productores de maíz y de frijol en la zona son las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC), las cajas rurales de ahorro y crédito y con menor relevancia, instituciones micro financieras. La banca comercial y estatal tiene poca cobertura, y debido a las normas que los regulan, este tipo de cliente no es sujeto de crédito. Sin embargo, estas financian a través de las CAC y Financieras y estas a su vez mediante el mecanismo de CRAC y bancos comunales. Aunque todas las instituciones financieras tienen productos de crédito para los pequeños productores, el % de productores que utilizan el mismo es muy poco. En este EMMA no fue posible determinar el número de productores de granos ni el volumen producido con crédito, pero sobre la base de referencias y de la opinión de informantes clave este es muy poco. **Transferencias:** Además del crédito, el servicio de transferencias y pagos es importante a considerar en este estudio. Se determinó que la penetración de la banca comercial y estatal es la menor en la zona. En cuanto a transferencias las CAC tienen mayor penetración, ya que su clientela principal son los receptores de remesas, y por ello han desarrollado servicios de pago y transferencia donde no llega la banca comercial. Sin embargo, la mayor penetración para servicios de pagos y transferencias la ha desarrollado la

telefonía móvil, sobre todo Tigo Money, con más de 3100 agentes receptores y pagadores en todo el país. No hay municipio sin un agente de ellos.

**Proveedores de Insumos:** Estos proveen fertilizantes, herbicidas e insecticidas a los pequeños agricultores, y en menor grado semilla. Además de vender los productos, proporcionan crédito y asistencia técnica, aunque no fue posible determinar la proporción de productores que reciben crédito, ni tampoco la asistencia técnica o la calidad de la misma. Sin embargo, son un actor de mercado con potencial para hacer transformaciones tecnológicas y de productividad de los productores.

### Aspectos críticos del Mercado de Maíz

El mapa del mercado de maíz de primera en condición de sequía muestra que la interrupción total se dio en la producción de maíz por parte de los productores pequeños y de subsistencia del Corredor Seco. Esto ha dejado desbastecidos los bancos de grano de las CRAC, y disminuido el flujo de maíz en las bodegas regionales y minoristas locales, sin embargo estos se abastecen de los mercados de fuera del Corredor Seco sin mayores problemas. En este sentido, los sistemas de mercado de abasto de maíz a la zona no han sido afectados. Lo que se manifiesta es un problema de ingreso, ya que se estima una pérdida o ingreso dejado de percibir en la zona de entre 890 y 1,240 millones de Lempiras por parte de los productores. El problema es de ingreso o poder adquisitivo.

Así mismo, debido a la incertidumbre y las pérdidas, los vendedores de insumo y las pulperías se han visto afectados con una reducción en la demanda de sus ventas, y también con el incremento en la mora, ya que los productores a los que les otorgaron crédito no podrán pagarles, por lo menos a tiempo. Adicionalmente, manifestaron sentirse afectados por las donaciones de insumos del gobierno, sobre todo fertilizante para las agropecuarias y las entregas de BANASUPRO. En cuanto a la entrega de semilla y fertilizantes, debería de considerarse que de no haber donado el gobierno semilla y fertilizante, el agricultor quizás no podría haber sembrado en postrera. Con la siembra de postrera, sobre todo frijol, el agricultor demandará herbicidas e insecticidas que de otra manera no lo hubiese hecho. Además, podrá generar ingresos y quizás pueda amortizar sus deudas con las agropecuarias y pulperías.

Aunque el volumen de crédito puede ser muy poco, el poco que se dio para granos básicos está en mora. Los agentes financieros, han recortado el crédito a los productores de granos básicos de la zona.

### Mercado Nacional del Frijol

El mercado nacional del frijol tiene características muy diferentes al mercado de maíz. El frijol rojo que se consume en Honduras no es un “mercancía” internacional como lo es el maíz. Por ello, la oferta depende más de la producción nacional y regional que de los mercados internacionales. Aunque, en tiempos de escasez se han realizado importaciones de frijol rojo como apto para el mercado centroamericano (El Salvador, Honduras y Nicaragua) de terceros países como Argentina, China, EEUU y Etiopía, la oferta de estos es igualmente errática, ya que no existe un mercado internacional robusto para este tipo de frijol rojo. El mercado más estable es el frijol de EEUU, “small red kidney bean”, sin embargo, organolépticamente no satisface los mercados centroamericanos. Tal es el gusto por el frijol rojo centroamericano, que los centroamericanos que emigran a EEUU y Europa (sobre todo España) han generado sendas demandas del grano el cual se exporta en cientos de toneladas hacia esos países. Es el mismo fenómeno de Costa Rica, que antes era consumidor de frijol negro exclusivamente, pero debido a la emigración nicaragüense se ha convertido en un productor/importador de frijol rojo.

El mercado del frijol rojo consumido en Honduras está integrado con los mercados de Costa Rica, El Salvador y Nicaragua. Nicaragua es el productor-exportador de la zona y El Salvador es normalmente consumidor-importador. Costa Rica es productor-importador frecuente. Honduras normalmente es un productor-exportador, aunque no tan voluminoso como Nicaragua. En los últimos años, el frijol se ha convertido en un producto de exportación, a diferencia del maíz, el mercado internacional pone presión por el lado de la demanda y no de la oferta. Por ello, cae la producción nacional y regional se prohíben las exportaciones. Estas prohibiciones son más efectivas para detener las exportaciones extra-regionales hacia

estos mercados nostálgicos en EEUU y Europa, que hacia El Salvador que debido a su dolarización es el mercado más robusto de la región.

La política comercial de Honduras se sustenta en básicamente cuatro instrumentos; (1) el control de precios; (2) la compra-venta por el IHMA; (3) la restricciones a las exportaciones; y (4) importaciones estatales (IHMA-BANASUPRO). De acuerdo a informantes clave, el control de precios no es efectivo ya que es muy difícil hacerlo cumplir en todo el territorio nacional, especialmente fuera de las ciudades más grandes y en los mercados más informales en los cuales compran los más pobres. La compra-venta por parte del IHMA ha tendido a descapitalizar a la institución por lo que su alcance es limitado. La prohibición de exportaciones es efectiva hacia los EEUU y Europa. En la investigación se encontró que varias empresas exportadoras de frijol a mercados nostálgicos han emigrado de Honduras precisamente por estos controles. Sin embargo, es más difícil, casi imposible, de implementar la prohibición efectiva hacia El Salvador debido a lo extenso de la frontera.

Si bien, los canales de comercialización del frijol son casi los mismos del maíz, existen diferencias importantes que tienen implicaciones en las posibles intervenciones ante la sequía. En primer lugar, la producción de frijol se hace en tierras relativamente más altas, las cuales sufren en menor grado de sequía, y en segundo, y quizás más importante, el frijol se produce más en Postrera que en primera, es una relación aproximada de tres a uno. Se observaron precios altos en el país y en el Corredor Seco, pero la tendencia es a la baja. La estacionalidad de precios del frijol tiene su pico entre junio y agosto, por ello al preguntar el precio de hace unos meses los informantes manifestaron tendencia al alza. Sin embargo, al consultar los precios históricos de SIMPAH, lo precios del 2014 fueron más de 50% más altos que los del 2015.

Otra característica importante, es que el frijol es producido casi exclusivamente por pequeños productores. Se consideran grandes productores los de más de 10 manzanas. Además, el pequeño productor comercializa una proporción mayor de su cosecha de frijoles que la de maíz, siendo una fuente relativamente más importante de ingresos en efectivo. El frijol de Postrera debe de analizarse como una oportunidad de recuperación del productor afectado por una sequía en primera.

### Mapa de Mercado Frijol en el Corredor Seco

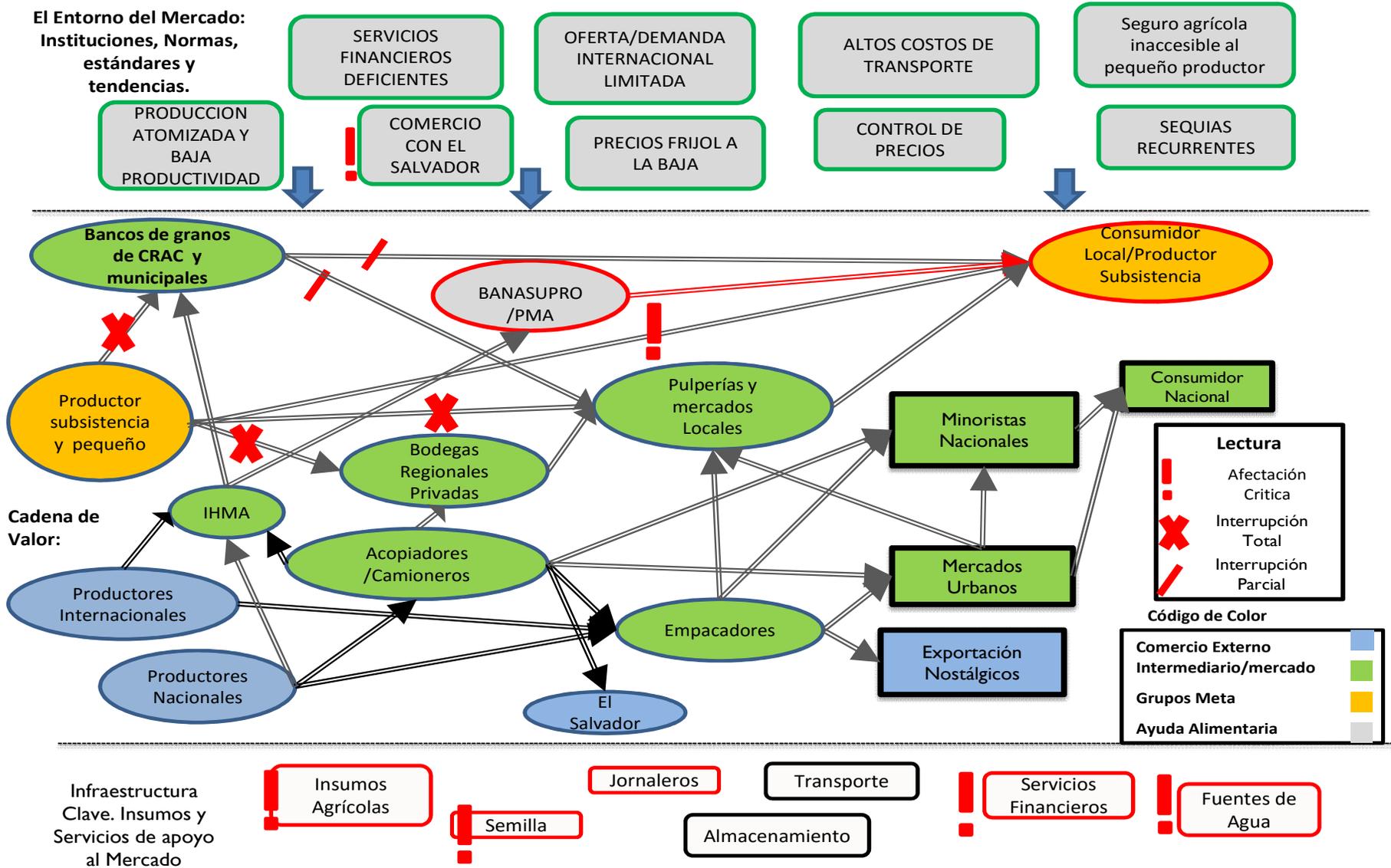
**Pequeños productores y productores de subsistencia:** Estos son los mismos productores descritos para el mapa de maíz de primera los cuales son en su mayoría productores de autoconsumo, pero que de acuerdo a un estudio de la cadena de frijol del 2011 en el área de influencia financiado con fondos de la Cooperación Suiza (SAG-SWISSCONTACT, 2011), en primera cultivan muy poco frijol, principalmente con el objetivo de producción de semilla para cultivar en Postrera. Sin embargo, dada la extensión del Corredor Seco también algunos cultivan para abastecer sus necesidades frijol y para la venta. De la cosecha de Postrera comercializan parte de su producción para balancear sus alimentos y cubrir otras necesidades familiares como salud, educación, vestimenta y necesidades en el hogar. La comercialización la realizan con intermediarios, tanto nacionales como salvadoreños.

**Productores nacionales fuera del corredor seco:** Estos son productores comerciales de los departamentos de Comayagua, El Paraíso, Francisco Morazán, Olancho y Yoro sobre todo. Cultivan pequeñas extensiones, sin embargo algunos cultivan hasta arriba de 10 manzanas y algunos con sistemas de riego por goteo. Sus rendimientos son arriba de 11 qq/Mz. y muchos logran hasta 30. Estos no están organizados pero le venden directamente o a través de acopiadores a la agroindustria, a los acopiadores y a los mercados urbanos.

**Productores internacionales:** Estos son productores de países tan distantes como China, Etiopía, Argentina y EEUU, sin embargo los principales competidores con el mercado nacional son los nicaragüenses. La producción extra-regional de frijoles aptos para el mercado centroamericano no es muy estable. Normalmente, en tiempos de necesidad de importación es el gobierno quien importa.

Ilustración 6: Mapa de Mercado de Frijol

Mapa de mercado de Frijol de primera del Corredor Seco de Honduras-situación de Sequia



**Acopiadores/camioneros (Intermediarios):** Estos son miles de agentes acopiadores de diversos volúmenes de comercialización en todo el país, normalmente son dueños o están integrados con el transporte y con los bodegueros y agroindustria, o clientes seguros. A través de estos se da financiamiento a ciertos productores. Estos agentes llegan hasta el último rincón del país acopiando maíz como frijol. Estos tienen funciones importantes en el sistema, mantienen la disponibilidad de granos a nivel municipal; mantienen informados a los grandes compradores o mayoristas sobre las cosechas; proveen de créditos e insumos a los productores ya sea de forma directa o funcionan como un vínculo financiero entre los mayoristas principales y los productores. Esto último les ayuda a comprometer las cosechas y les facilita determinar el precio para el productor. También tienen incidencia en el precio del mercado en general incrementando o disminuyendo sus comisiones.

**Bodegas Regionales Privadas:** Son grandes comercializadores ubicados en puntos de venta importantes, como el casco urbano de La Esperanza, Marcala del departamento de La Paz, Mapulaca del departamento de Lempira, Magdalena del departamento de Intibucá. Estas bodegas se abastecen de la producción local y complementan la demanda con producto de Atlántida, Olancho, El Paraíso, Comayagua, Yoro, etc. Estos están integrados con los acopiadores/camioneros y son los que proveen los minoristas locales en épocas de escasez.

**IHMA:** Es la institución hondureña para la estabilización de precios que compra en cosecha para mejorar el precio al productor y vende en escasez para proteger al consumidor. Este año está comprando 200,000 quintales.

**Bancos de Grano:** Existen dos tipos de bancos de grano, los municipales y los asociados a las cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC). Los municipales mueven relativamente grandes volúmenes para la localidad, en cambio los bancos de las CRAC son pequeños de menos de 50 qq para frijol. Su función es como la de comprar los excedentes locales en la cosecha y revender o retornar en especie a los productores de subsistencia en la escasez. Es un mecanismo de ahorro y de desintermediación para los pequeños agricultores. El banco municipal tiene la función de integrar mejor los productores locales con la comunidad, y también así evadir la intermediación. En este evento de sequía los bancos de las CRAC no tienen maíz, y las municipales se están abasteciendo de los proveedores de fuera del corredor seco.

**Pulperías y Mercados locales:** Estos son actores muy cercanos a los agricultores, sobre todo los de pocos excedentes. Compran el producto local, inclusive otorgan crédito a los agricultores contra la cosecha. Sin embargo, cuando no hay cosecha local estos adquieren el frijol de bodegueros regionales o bien camioneros.

**Mercados Nacionales:** Son actores clave, especialmente para la determinación de precios de los granos. La zona de interés manifestó que se suplen de los mercados de Tegucigalpa, San Pedro Sula, Comayagua y Siguatepeque.

**Empacadores:** Son compradores de frijol rojo para empacar o procesar. Estos venden o exportan a los mercados nostálgicos en EEUU y Europa. Son grandes compradores, arriba de 50,000 quintales por año, y ponen presión en la demanda. El precio que normalmente pagan puede ser mayor que el del mercado nacional. Sin embargo, estos se abastecen de Nicaragua también. Además, de exportar, venden su producto a los supermercados y mercados más exigentes de Honduras o El Salvador.

**El Salvador:** Son los compradores de El Salvador. Estos pueden hacer compras y exportaciones formales, o bien informales cuando el Gobierno “cierra” las exportaciones. Estos, ponen presión en el lado de la demanda.

**Consumidor Local (hogares):** Es el otro grupo de población meta. Están localizados en las comunidades de los municipios priorizados para el estudio EMMA. Estos son los mismos productores de subsistencia y muchos de sus jornaleros, además de otros pobladores rurales en su mayoría.

**Mercados Nostálgicos:** Son los centroamericanos emigrados a EEUU y España, los cuales han generado una demanda importante de exportación. Según exportador nicaragüense, en el 2008 ya habían exportado cerca de US\$70 millones en frijoles a EEUU desde Nicaragua. Con relación a Honduras, debido a frecuentes prohibiciones de exportación por desabasto nacional los empresarios de este negocio han emigrado hacia otros países.

**Semillas:** Debido a que la planta de frijol es autógama, la genética se transmite por medio de su semilla sin mayores segregaciones, por ello, la costumbre es guardar semilla propia para la siguiente siembra. En primera muchos productores siembran una pequeña área para reproducir su semilla y cultivar las extensiones mayores en Postrera.

**Servicios financieros:** Se aplica lo mismo que para el mercado de maíz.

**Proveedores de Insumos:** Estos proveen fertilizantes, herbicidas e insecticidas a los pequeños agricultores, y en menor grado semilla. Además de vender los productos, proporcionan crédito y asistencia técnica, aunque no fue posible determinar la proporción de productores que reciben crédito, ni tampoco la asistencia técnica o la calidad de la misma. Sin embargo, son un actor de mercado con potencial para hacer transformaciones tecnológicas y de productividad de los productores.

### Aspectos críticos del mercado de Frijol

Los aspectos críticos con el frijol son parecidos con los del maíz. La pérdida de la producción es casi total, especialmente la de los productores por debajo de los 500 msnm. Sin embargo, la producción de frijol es mucho menor en primera que la de maíz. La pérdida es de ingreso, ya sea monetario o en especie. El sistema de mercado afectado es el local. Sin embargo, a nivel nacional hay suficiente oferta, y no hay problemas en el sistema de mercado como para que queden desabastecidos los consumidores en el Corredor Seco, incluyendo los productores de subsistencia. Reiteramos, el problema es de ingreso. Ahora bien, el agravante de las pérdidas de frijol es que se perdió la semilla que los pequeños productores esperaban reproducir.

Otro aspecto crítico con el frijol es que este es una ventana de oportunidad para que el productor que perdió con la sequía de primera pueda recuperarse. Sin embargo, la política del gobierno ha sido la de suprimir los precios en esta época mediante la prohibición de exportación, y el congelamiento de precios. Aunque la prohibición de exportación a El Salvador no es efectiva, si lo es hacia los mercados nostálgicos. Esto afecta en alguna medida la capacidad de recuperación de los pequeños productores afectados por la sequía.

## Sección 7. Principales Conclusiones – los Resultados de los Análisis de Brechas y Análisis de Mercado

La población más afectada por la sequía del 2015 son los pequeños productores de granos básicos o productores de subsistencia del corredor seco en todas sus zonas, y algunos municipios fuera del tradicional corredor seco en los departamentos de Olancho, Comayagua, Yoro y Francisco Morazán. Estos productores de subsistencia son en realidad pobladores rurales con limitadas oportunidades de empleo y a otras actividades económicas, igualmente con limitado acceso a tierra agrícola. Estos complementan una parte muy importante de su exiguo ingreso, entre 20 y 80%, con el cultivo de granos básicos. La sequía consistió en la ampliación de la canícula, la cual comenzó en junio y finalizó a mediados de septiembre. Esto dañó o previno la siembra de primera, que es mayormente maíz. En los terrenos por debajo de los 500 msnm la pérdida de los cultivos de primera fue casi total. Arriba de estas alturas se reportaron cosechas parcialmente afectadas, tanto de maíz como de frijol. El otro cultivo es maicillo, pero esta planta posee mecanismos de resiliencia a la sequía que le hacen entrar en dormancia durante esta y se recupera al reanudarse las lluvias. Al final, el daño es en el ingreso sustancialmente disminuido para estos pobladores, ya sea en especie o en efectivo. Se pudo estimar de manera gruesa que el valor de los ingresos dejados de percibir en los 146 municipios más afectados es de entre 890 millones y 1240 millones de lempiras. El número de familias afectadas se estima entre 130,000 y 160,000. COPECO estima que en los 146 municipios de la zona de estudio un total de 161,403 familias afectadas. Sin embargo estas cifras no son tan confiables debido a que no se activó el sistema de emergencia para realizar el EDAN en todos los municipios afectados por la sequía. La identificación de las familias afectadas se va realizando en la medida que avanza la entrega de víveres por parte de BANSUPRO y el PMA. Este sistema excluyó decenas de miles de familias necesitadas de la ayuda humanitaria. Es fundamental implementar el sistema de recolección de información de la ley del SINAGER para el caso de sequías, sobre todo fortalecer las estructuras municipales y locales para que desarrollen la capacidad de recolectar información pertinente y veraz, a tiempo.

Las conclusiones principales son:

1. La primer conclusión es que el medio de vida para esta población meta es muy frágil, vulnerable e insostenible, y si no se transforma, esta población va a sufrir recurrentemente de hambrunas, además de que ellos y sus generaciones futuras no van a salir de la pobreza extrema en que están sumergidos. Es imperante el diseño y desarrollo de una estrategia integrada para sacar esta población de la pobreza; insertarlos en cadenas de valor productivas y sostenibles.
2. En la inmediatez, el efecto de la sequía fue la pérdida del maíz, frijol y maicillo de primera, cuyo valor se estima entre 890 y 1,240 millones de lempiras, y los animales de traspatio (gallinas y cerdos) cuyo valor no se estimó en este estudio, pero que de acuerdo a la encuesta EDAN de septiembre del 2015 de OXFAM, los agricultores afectados se han visto obligados a vender o se les murieron, ya que en el 2014 también hubo una sequía severa. Esta población está críticamente descapitalizada. Las familias afectadas se estiman entre 130,000 y 160,000.
3. La sequía no es una amenaza para el abastecimiento nacional de maíz. Una alta proporción del maíz consumido a nivel nacional es importado desde hace años, y los precios de importación son por lo regular inferiores a los nacionales. El comercio internacional de maíz pone presión hacia la baja de los precios nacionales, y la política del GdeH es la de amortiguar este efecto mediante aranceles, administración de cuotas arancelarias, y el establecimiento de precios piso para la compra nacional de maíz de parte de la agroindustria dentro del marco de dos Convenios tripartitos; productores, agroindustria y gobierno. En cuanto a la oferta de maíz a nivel nacional, se puede considerar que es prácticamente ilimitada para el tamaño relativo del mercado total de Honduras y Centroamérica inclusive, debido a la disponibilidad internacional del grano.
4. El mercado nacional del frijol está más aislado de los mercados internacionales, pero está muy integrado al mercado centroamericano. Nicaragua pone presión en la oferta y El Salvador en la demanda. Contrario al maíz, las importaciones extra-regionales no las realiza el sector privado, sino que el GdeH para asegurarse el abastecimiento nacional o regular el alza de los precios. La política del GdeH está más orientada a evitar el desabasto nacional y el incremento de los precios. Irónicamente, el frijol es un medio muy importante para generar ingresos para el productor de subsistencia, que es el más pobre de entre los pobres de Honduras. Este año el GdeH a través del IHMA está comprando con un precio piso, y llegó a un acuerdo con exportadores extra-regionales para que estos compren al mismo precio mínimo de L1, 000 por quintal.

5. En el Corredor Seco, los sistemas de mercado para suplir alimentos básicos, incluyendo maíz y frijoles, no han sufrido con la sequía, excepto en su capacidad de abastecerse de producción local. El flujo de producto desde otras regiones productoras de Honduras e importado, no se ha visto afectado. Los sistemas de distribución de alimentos en la zona han sido efectivos para entregar los alimentos básicos requeridos por la población, a pesar de que en algunas localidades los márgenes se han percibido como elevados, estos son congruentes con las condiciones de la infraestructura, aislamiento y escalas del comercio en la localidad.
6. Los precios nacionales para ambos, maíz y frijoles, tienen tendencia a la baja desde septiembre.
7. El problema de acceso al alimento por parte de la población meta es un problema de ingreso, no de disponibilidad.
8. No se reportaron costos de transporte más allá de lo esperado, tanto para las personas como para las mercaderías (camino, escalas y tráfico). Aunque estos son relativamente altos con respecto al nivel de ingresos de la población meta.
9. Se identificaron tres fuentes principales de crédito para la población meta: (1) instituciones financieras como las cooperativas de ahorro y crédito, financieras y en mucho menor grado la banca comercial y estatal, las cuales otorgan financiamiento a los productores directamente o mayormente a través de sistemas de ahorro y crédito comunitario como las cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC), y bancos comunales, (2) las agropecuarias; y (3) las pulperías. Para la población meta, las pulperías son la fuente más importante de financiamiento, sobre todo para su alimentación. Se estima que cerca del 90% <sup>7</sup> de la población meta está endeudado con las pulperías. Indirectamente, este sistema financia la producción, ya que el factor de producción más intensivo en el sistema de subsistencia es la mano de obra del agricultor, y esta se financia a la cosecha por muchas pulperías. Sin embargo, con la pérdida de los productores por la sequía, la capacidad de financiamiento de las pulperías se ha visto afectada y por ende el crédito a los pequeños agricultores de subsistencia. Estos comerciantes han manifestado que las entregas directas de víveres les ha afectado negativamente ya que disminuye sus ventas. Para fortalecer la economía local y la capacidad de endeudamiento de los productores de subsistencia debería de considerarse transferencias en efectivo versus entregas de víveres directas.
10. Los insumos utilizados por los productores son semilla, fertilizante, herbicidas e insecticidas con poca intensidad. Existe una amplia red de agropecuarias que sirven todo el corredor seco. Aunque no hay en todas las comunidades, todas las comunidades tienen acceso a una. Las agropecuarias más cercanas a las comunidades son en las que hay más acceso al crédito. Las agropecuarias abordadas indicaron que si bien el bono tecnológico es bueno para el productor, les afecta a las agropecuarias de manera negativa porque disminuye sus ventas y desvincula a sus clientes. El negocio más lucrativo de estas agropecuarias está en las ventas de los herbicidas e insecticidas. Si bien todas venden fertilizantes, los márgenes en este son bajos. La semilla que se vende es sobre todo de maíz. La semilla de frijol que es la más pertinente para la recuperación en postrera, se adquiere de las pulperías o de la almacenada por el agricultor. No existe un mercado desarrollado para semilla de frijol como para maíz.
11. Las opciones de la población afectada para recuperar la pérdida en el corto plazo son:
  - a. Trabajo local o migratorio (incluye remesas)
  - b. Siembra de postrera
  - c. Crédito más actividades productivas para pagarlo en el futuro (empleo o agricultura)
  - d. Asistencia humanitaria
  - e. Combinación de las anteriores
12. La asistencia pública para la emergencia del GdeH y los cooperantes, ha consistido principalmente en:
  - a. Ayuda alimentaria directa consistente de una canasta de víveres de 22 productos básicos valorada en L1,644, asignada por el PMA con apoyo de las municipalidades mediante un voucher y entregada a través de BANASUPRO a 57,000 familias, que de acuerdo a la UTSAN son las familias en mayor riesgo alimentario.
  - b. Re-orientación del bono “Para Una Vida Mejor”, que son transferencias a familias elegibles por criterios de extrema pobreza condicionadas a la participación en ciertos programas de salud y de mantener escolaridad de los hijos. De acuerdo al Decreto se iban a reorientar a 141,000 familias en el Corredor

<sup>7</sup> Encuestas ESAE levantadas por GOAL.

Seco, sin embargo dadas las regulaciones de estos fondos, no se cuenta con la flexibilidad y recursos necesarios para tener un impacto efectivo y masivo sobre la población afectada.

- c. Donaciones de insumos para el restablecimiento del medio de vida agrícola, mediante la entrega de bonos tecnológicos para la postrema a 41, 000 productores. Sin embargo, estas donaciones se enfocaron sobre la base del objetivo de asegurar el abastecimiento nacional, por lo que se priorizo la entrega a los productores con mayor probabilidad de cosechar, los ubicados en zonas de menor sequía o con acceso a riego.
- d. La brecha de necesidades inmediatas sigue sustancialmente sin poderse atender, y se va a manifestar más críticamente a partir de junio del 2016.
- e. La Alianza para el Corredor Seco; el compromiso de financiar y coordinación de un portafolio de inversiones para el desarrollo rural del Corredor Seco estimado en \$305 millones de dólares por parte de diversos cooperantes y el GdeH.

Este EMMA proporciona algunos hallazgos y recomendaciones para ser considerados en el diseño o rediseño de las intervenciones actuales y futuras, tomando en cuenta los sistemas de mercados existentes, y la oportunidad de fortalecer los mercados y el restablecimiento de los medios de vida afectados por la sequía. Sin embargo, para la identificación particular de los afectados, es necesario realizar un EDAN adaptado a la sequía en todos los municipios afectados de acuerdo con la Ley del SINAGER. Hasta la fecha solo OXFAM pudo levantar un EDAN en el departamento de Lempira.

Es importante resaltar la deficiente información estadística y censal reciente del sector agropecuario en general. Esta es una conclusión importante, ya que se requiere de esta información para tomar mejores decisiones.

Es muy importante enfatizar que la brecha de ingresos que sufren los agricultores pequeños y de subsistencia del Corredor Seco como consecuencia de la sequía del 2015, va a ser más crítica entre junio y agosto del 2016. De los meses de noviembre a mayo, debido a la ayuda humanitaria, las cosechas de postrema y los empleos en café, caña de azúcar, melón y otros, la población afectada podrá hacerle frente a sus necesidades de alimentación y otras necesidades básicas, más sin embargo, debido a la brecha de ingreso y producción de la primera del 2015, el presupuesto anual se verá significativamente restringido a partir de junio del 2016 y hasta agosto del 2016, siempre y cuando puedan cosechar a partir de septiembre la primera del 2016.

## Sección 8. Recomendaciones Principales

### Lógica de la Respuesta

La problemática de la población meta tiene una dimensión estructural y otra coyuntural. Coyunturalmente las sequías consecutivas, 2014 y ahora 2015, han reducido sustancialmente los ingresos de los agricultores de granos básicos, dejándoles en una situación precaria. Las opciones que esta población tiene para afrontar la crisis son limitadas. En el corto plazo deben de resolver los problemas más inmediatos que son el de suplir su necesidades de alimentación, otras necesidades básicas que no podrán adquirir por haber perdido su ingreso, y tercero la restitución de su capacidad de sembrar en postrera. En el mediano y largo plazo deben de implementar una estrategia que les permita generar ingresos en especies y efectivo para satisfacer sus necesidades básicas de manera sostenible, y eventualmente capitalizarse para escalar estadios de bienestar económico y social deseables.

La respuesta pública, en la medida de sus posibilidades, igualmente debe de tener el mismo enfoque, abordando de manera prioritaria; (1) necesidades de alimentación; (2) necesidades básicas no cubiertas por falta de ingreso; (3) restitución de medios de vida; y (4) transformación de los medios de vida para desarrollar capacidad de resiliencia y bienestar económico y social. Este EMMA pretende contribuir en el diseño de las respuestas del gobierno, así como de los cooperantes, para las tres primeras necesidades más inmediatas. Si bien se capturaron algunas ideas para abordar la necesidad de la transformación de los medios de vida, este reto amerita un estudio más profundo y multidisciplinario que concluya en una estrategia integrada y efectiva que lleve por la senda del desarrollo a esta población.

Como conclusión final se recomienda la implementación de una estrategia que: (1) provea la asistencia humanitaria inmediata mediante la transferencia de fondos no-condicionados (septiembre-octubre), y condicionados o mejor aún (mayo-agosto) bajo una modalidad de pago por trabajo ya sea en sus propios predios o en obras comunitarias que aborden directamente la capacidad de resiliencia ante las sequías; (2) fortalecer el sistema de mercado de distribución de insumos mediante un programa de crédito y subsidios adecuado por medio de cupones redimibles a través de las agropecuarias y/o pulperías, y con la participación de agentes financieros existentes en las comunidades como son las cooperativas de ahorro y crédito, micro y pequeñas financieras, cajas rurales y bancos comunales; y (3) contrario a suprimir los precios del frijol y por ende los ingresos de postrera de los agricultores afectados, se debería de estimular la resiliencia de estos mediante la implementación de forma pro-activa de un programa regular de producción y exportación de frijoles a los mercados nostálgicos desde el corredor seco. La vinculación con los mercados nostálgicos puede hacerse mediante contratos regidos por bandas de precio, y garantizado su libertad de exportación. Esta estrategia sería la más eficaz, ya que resuelve el problema de acceso a los alimentos, al mismo tiempo que contribuye a reparar y fortalece los vínculos de la población meta con los mercados de manera más acelerada, facilitando así la recuperación de sus medios de vida.

A continuación se presentan el análisis y recomendaciones de las opciones de respuesta ordenadas en sus tres dimensiones; (1) necesidad de alimentos; (2) necesidades básicas; y (3) restitución de medios de vida. Se abordan directamente las respuestas que se están implementando en la actualidad con el fin de dar luces para su diseño futuro o rediseño actual. Al final se tocara el tema de transformación de manera muy somera.

### Opciones de Respuestas

#### Necesidades Inmediatas de Alimentación y otros Productos Básicos

**Necesidad:** La población perdió la cosecha de maíz y frijoles, esto implica pérdida de acceso a sus necesidades de maíz y frijol en su dieta, así como de ingresos para adquirir otros productos básicos.

**Métodos y mecanismos para identificar las familias elegibles:** La identificación y determinación de las familias particulares que requieren o merecen la asistencia es común para cualquiera de los mecanismos de asistencia. Para ello se requiere de un censo de familias elegibles. La construcción de este censo y su verificación no es parte del EMMA, es una actividad que la puede realizar COPECO con el apoyo de los CODEL'S y CODEN'S. Es una conclusión reiterativa, que se

requiere mejorar los sistemas censales en el país, especialmente los agrícolas. Es requisito la participación comunitaria local de manera honesta y transparente para identificar y localizar las familias necesitadas de la asistencia.

**Capacidad del Sistema de mercado para suplir la necesidad:** El sistema de mercado está funcionando como antes de la crisis. Tiene la capacidad de suplir a la población meta de sus necesidades de maíz y frijol. El problema de la población meta es que no cuenta con el ingreso necesario para adquirirlo. El sistema de mercado tiene la capacidad de adquirir el maíz y frijoles dentro y fuera de la zona, y hacerlo llegar hasta el último rincón del corredor seco. Los márgenes de comercialización reflejan los costos de logística. Es más, la vinculación de la población meta con los suplidores minoristas (pulperías) va más allá de la venta de productos, ya que una porción importante proporciona crédito a las mismas.

A continuación se presenta una matriz con el análisis de opciones para responder a las necesidades de la población afectada. Se analizan opciones hipotéticas y a su vez varias de las que se están implementando. El cuadro describe la opción, y lista las ventajas y desventajas de cada una desde varias perspectivas de impacto y administración.

Ilustración 7: Matriz de Análisis de Opciones de Respuestas para Abordar la Brecha de Granos e Ingresos

Descripción de la opción	Ventajas e impactos positivos en el mercado	Desventajas Riesgos/Supuestos
<p><b>Entrega directa de alimentos;</b> en la actualidad se está implementando esta respuesta entregando una canasta de 22 productos básicos que se estima suplen las necesidades alimenticias de una familia de 5 para un mes. Una vez identificadas las familias sujetas de la asistencia se convocan a un lugar céntrico o estratégico en el municipio o comunidad, y BANASUPRO monta una bodega provisional o móvil, donde se preparan los paquetes estándar, los cuales se entregan a las familias elegidas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Suple las necesidades de alimento de manera directa.</li> <li>-Se utilizan los mecanismos burocráticos establecidos para asignar fondos estatales a la población meta de manera inmediata</li> <li>-se aprovecha para influir en la diversificación de la dieta.</li> <li>-Le da visibilidad a los esfuerzos de la asistencia, y esto tiene dos aspectos positivos, el psicológico de que no están desamparados y dos, familias con necesidad del apoyo y que fueron obviadas por diferentes motivos no intencionales se pueden auto-identificar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Es muy rígido en cuanto a satisfacer las necesidades, ya que asume una familia de 5 miembros, y se pre-determina la canasta, sin tomar en cuenta circunstancias particulares de las familias, como ser tamaño real, problemas de salud, alergias, y gustos, así como reservas y acceso a otros alimentos.</li> <li>-Requiere de un esfuerzo logístico extraordinario, tanto para la entrega como para la recepción de la canasta, cuyos costos reales pueden ser más altos que a través del sistema de mercado.</li> <li>-Para cubrir un número grande de familias puede tomar demasiado tiempo, retardando la asistencia para el momento oportuno.</li> <li>-Tiene impacto traumático en el sistema de abasto, ya que compite con las pulperías. Esto a su vez podría generar una perturbación en la relación crediticia entre las pulperías y las familias. Además, puede afectar las finanzas de las pulperías causando problemas en el abasto futuro y de otras familias. Otro posible impacto en el sistema de mercado es que este requiere de ciertas consolidaciones para abaratar el costo de transporte de las necesidades totales de una comunidad, y al disminuirse el volumen de ciertas mercaderías, los costos relativos de transporte se incrementen para otros productos básicos. Finalmente, las relaciones de los pulperos con los suplidores y financistas del sistema pueden verse afectadas.</li> </ul>

Descripción de la opción	Ventajas e impactos positivos en el mercado	Desventajas Riesgos/Supuestos
<p><b>Cupón de alimento:</b> Consiste en el desarrollo de un sistema de cupones redimibles en los comercios existentes para la entrega de productos predeterminados. Los cupones son entregados a las familias elegibles para ser canjeados en establecimientos comerciales previamente “contratados”. Es un cuasi-dinero para ser canjeado en ciertos establecimientos y para ciertos productos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Proporciona acceso al alimento que necesita la familia.</li> <li>-Puede dirigir la asistencia a ciertos alimentos, ejerciendo un grado de influencia sobre la dieta.</li> <li>-Proporciona flexibilidad a la familia en la asignación del recurso para adaptarse a su estrategia alimenticia particular.</li> <li>-Fortalece la cadena de mercado.</li> <li>-Una vez desarrollado el sistema de redención es bastante ágil y rápida la entrega de la asistencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-El trabajo administrativo es bastante alto, ya que hay que desarrollar prácticamente una “moneda” especial, con ciertas limitaciones y en ciertos sectores. Establecer mecanismos de redención implica acuerdos o contratos de redención que penetren todas las comunidades de interés. Puede ser no viable, caro y/o tardado.</li> <li>-El trabajo de supervisión es intensivo, ya que se requiere evitar falsificaciones y fraudes.</li> <li>-La supuesta ventaja de orientar las adquisiciones de ciertos productos no es segura, ya que al momento del canje, estos se pueden negociar por otras mercaderías o servicios.</li> </ul>
<p><b>Transferencias monetarias no condicionadas:</b> consiste en la entrega de dinero en efectivo a las familias elegibles. El mecanismo de entrega para de las transferencias debe de diseñarse de acuerdo al alcance y sistemas disponibles, adaptándose a las circunstancias.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Incrementan la capacidad adquisitiva para suplir las necesidades alimenticias y productos básicos.</li> <li>-Le da máxima flexibilidad a las familias para adaptarse a sus necesidades, recursos y oportunidades particulares.</li> <li>-Fortalecen el mercado, mediante el incremento de la demanda local, contribuyendo a la restitución de medios de vida.</li> <li>-Contribuyen a reparar o restablecer las relaciones comerciales y crediticias de las familias afectadas, catalizando la capacidad de resiliencia.</li> <li>-Dependiendo del mecanismo de entrega puede propiciar la vinculación de familias marginadas a los servicios financieros.</li> <li>-El mecanismo de entrega puede ser muy rápido y su penetración en la zona de influencia muy alta y ágil.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Riesgo de mala utilización de los recursos.</li> <li>-Riesgo de inflación local para ciertas comunidades muy aisladas.</li> <li>-Riesgo de corrupción y fraude.</li> <li>-Riesgo de generar clientelismo político (aunque para toda la asistencia es igual)</li> </ul>

Descripción de la opción	Ventajas e impactos positivos en el mercado	Desventajas Riesgos/Supuestos
<p><b>Transferencias Condicionadas:</b> Se entrega un monto de dinero de una vez o cada tanto con la condición que el receptor haya cumplido con ciertos requisitos. Por ejemplo el Bono 10,000 requiere que los beneficiarios mantengan un mínimo de escolaridad de sus hijos. La condicionalidad la definen los objetivos de incidencia en la conducta de los beneficiarios y los costos de verificación.</p>	<p>Además de las ventajas generales de una transferencia no condicionada se convierte en un instrumento para afectar la conducta de la población meta de manera positiva.</p>	<p>-Requiere de supervisión más intensiva, ya que hay que establecer un mecanismo de verificación de la condicionalidad, aunque estos pueden ser cruzados con los registros y controles que ya implementan otras instituciones. -Riesgo de generar chantaje de desempeño, esto se refiere a que el beneficiario condicione su participación en los programas de interés propio a que se le continúe asistiendo. Tanto en la población beneficiada por la asistencia como por la excluida, y esta última podría condicionar su conducta a recibir la asistencia, aunque no sea merecedora.</p>
<p><b>Efectivo por trabajo:</b> Esta es una versión de una transferencia condicionada, lo único es que se contrata al beneficiario para que realice un trabajo, usualmente un trabajo comunitario, pero bien puede ser en una obra de inversión que le permita mejorar su capacidad de resiliencia, como ser obras de almacenamiento de agua, conservación o drenaje, etc.</p>	<p>-Además de las ventajas de una transferencia, se canaliza el esfuerzo de la comunidad a la realización de obras o inversiones que mejoren la capacidad de resiliencia individual o comunitaria. -Estimula el sentido, comunitario, de autodeterminación y la actitud proactiva, ya que se está ganando la asistencia. En muchos países la población prefiere esta modalidad a las simples transferencias.</p>	<p>-Es mucho más cara la administración, porque involucra todo un esfuerzo gerencial de planificación, supervisión y evaluación. -Puede ser muy lenta para llegar a satisfacer necesidades básicas urgentes. -No todos los merecedores de la asistencia tiene capacidad de trabajar en los programas implementados.</p>

Descripción de la opción	Ventajas e impactos positivos en el mercado	Desventajas Riesgos/Supuestos
<b>Mecanismos Opcionales para las transferencias:</b> A continuación mostramos un ejercicio de evaluación de ventajas y desventajas para posibles mecanismos financieros para realizar las transferencias de manera general.		
<b>Banca Estatal:</b> BANADESA (apoyada en servicios móviles)	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Fortalece los vínculos de los pequeños agricultores con el banco.</li> <li>-Podría haber una ventaja de costo o de absorción del costo por parte del Banco.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-La penetración de los servicios a través de las sucursales es limitada. Sin embargo, con los bancos móviles la cobertura es donde se requiera. No obstante, este sistema requiere de un esfuerzo grande de coordinación.</li> <li>-Acarrea sus riesgos de inseguridad.</li> </ul>
<b>Banca Comercial:</b> Los bancos privados del país. (apoyado en servicios móviles)	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Vinculación de los pequeños agricultores con el sistema financiero formal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Igual que el anterior, la cobertura y penetración es limitada.</li> <li>-El perfil de cliente puede no ser de interés.</li> <li>-Requiere gestionar acuerdos con varios bancos para ampliar la cobertura.</li> <li>-El precio del servicio puede ser más alto que con BANADESA.</li> </ul>
<b>Cooperativas de Ahorro y Crédito (sistema FACACH)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Tiene penetración más profunda en el corredor seco, están mucho más diseminadas en el área rural que la banca comercial.</li> <li>-El perfil de cliente es de interés para las cooperativas, y este canal podría contribuir al establecimiento del vínculo de estos productores con este sistema financiero.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Habría que abordar con todo el sistema (FACACH) pero de manera selectiva, o hacer contratos con diversas CAC, ya que si bien en conjunto tienen mayor penetración rural, de manera individual son limitadas territorialmente</li> <li>-No tienen cobertura completa y los beneficiarios tendrían que desplazarse a los centros donde existen agencias.</li> </ul>
<b>Dinero Electrónico Vía Telefonía Celular (Tigo Money):</b> Mediante el celular el beneficiario recibe la transferencia en un chip asociado a su persona y tarjeta de identidad, que es redimible con agentes autorizados y contratados por Tigo para dar el servicio de canje.	<ul style="list-style-type: none"> <li>-De los mecanismos es el que tiene mayor penetración, hay más de 3100 agentes en todo el país, y casi en cada comunidad hay uno cercano.</li> <li>-No implica costo de transporte para el beneficiario.</li> <li>-Podría ser de muy bajo costo la entrega y supervisión.</li> <li>-Se asegura que la transferencia le llegue completa al beneficiario correcto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-No se crean relaciones de crédito y ahorro con el sistema financiero, aunque este sistema podría evolucionar eventualmente como en otros países que el dinero móvil sirve como tarjeta de débito.</li> <li>-Tiene el requisito de teléfono celular para poder hacer la transferencia.</li> <li>-No tiene capacidad de entregar montos altos en las comunidades debido a limitada capacidad financiera de los agentes. Aunque podría administrarse con montos menores y más seguidos (mensuales o semanales)</li> </ul>

### Restitución de medios de vida

**Necesidad:** La población esta descapitalizada, sus proveedores tanto de insumos agropecuarios como pulperías les han restringido el crédito, y su ventana de oportunidad más inmediata está en la producción de postrera, especialmente frijol. Muchos perdieron la semilla de frijol. Su principal recurso es su mano de obra. Esta puede sustituir el herbecida, pero no a la semilla, al fertilizante ni a los insecticidas. La necesidad inmediata es de semilla, fertilizante y pesticidas en casos de ser necesario.

**Capacidad del Sistema de mercado para suplir la necesidad:** El sistema de mercado está funcionando como antes de la crisis. Sin embargo, la penetración de las agropecuarias no es tan profunda como el sistema de distribución de alimentos básicos. Aunque no en todas las comunidades hay agropecuarias establecidas, todas las comunidades tienen acceso a una.

*Ilustración 8: Matriz de Análisis de Opciones para Restauración de Cultivos*

<b>Descripción de la opción</b>	<b>Ventajas e impactos positivos en el mercado</b>	<b>Desventajas Riesgos/Supuestos</b>
<p><b>Entrega directa de Insumos:</b>                      Consiste en la entrega directa de semilla y fertilizante a los productores elegibles. Esto se realiza por medio de las autoridades locales, coordinados por la Secretaria de Agricultura y ganadería.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Es una respuesta inmediata a una ventana de oportunidad.</li> <li>-Se entrega semilla de mejor calidad genética y sanitaria</li> <li>-Se entregan insumos que complementan el esfuerzo propio, estimulando la autodeterminación, la iniciativa y la dignidad.</li> <li>-contribuye a restituir su fuente de alimento e ingreso.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Requiere de un esfuerzo logístico intensivo, que puede dejar por fuera muchos agricultores merecedores.</li> <li>-Afecta las agropecuarias locales disminuyendo sus ventas, y la relación de estas con sus clientes</li> </ul>
<p><b>Cupones para Insumos:</b> Sistema de cupones redimibles canjeables por e ciertos insumos predeterminados, y con ciertas agropecuarias.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Más flexible que la entrega directa</li> <li>-Fortalece los vínculos del mercado local con los productores</li> <li>-Fortalece la demanda local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Alto costo administrativo</li> <li>-Muy tardado</li> <li>-Falta de experiencia</li> </ul>
<p><b>Transferencias de efectivo:</b>                      Subsidio condicionado a la producción</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Fortalece el mercado local</li> <li>-Más flexible y adaptado a las oportunidades del productor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Falta de experiencia en el diseño y administración</li> <li>-Muy tardado para aprovechar la ventana de postrera</li> <li>-Riesgo de desvío de los fondos para usos no productivos.</li> </ul>

## Desarrollo Económico y Resiliencia a Mediano y Largo Plazo

**Necesidad:** El medio de vida de esta población es muy vulnerable y frágil. Estos pobladores requieren ser vinculados a cadenas de valor más productivas y robustas, y resilientes al problema de cambio climático.

Debido a que EMMA es un proceso de consulta amplia con cientos de actores claves, se logró registrar muchas preocupaciones sobre el problema estructural del Corredor Seco, y de algunas sugerencias para abordar la problemática. Como ya se anotó anteriormente, EMMA no es el instrumento metodológico para diseñar la estrategia requerida para resolver el problema estructural, pero sí, de este ejercicio aflora la necesidad de dicho esfuerzo y algunas luces para abordarlo. La percepción es que no existe una estrategia integrada para abordar la pobreza en el Corredor Seco. Aun el Programa, la Alianza para el Corredor Seco (ACS), es percibida por algunos como una mera coordinación geográfica de inversiones de los cooperantes y el GdeH, se percibe la necesidad de una estrategia integral y de la articulación entre sí y la institucionalidad local que debe de fortalecerse.

La idea más difundida es la de la necesidad de promoción de inversión en infraestructura y sistemas de riego, así como la diversificación agrícola y económica. Si bien ese es el objetivo de los programas de asistencia de la ACS, se percibió que estos esfuerzos podrían vincularse de manera más impactante y efectiva con los sistemas de comercio, transporte y financieros existentes en la zona. Se puede aprovechar entregar la asistencia humanitaria de manera que fortalezca los vínculos de la población meta con estos mercados, y a la vez, aprovechar los esfuerzos de los proyectos de la ACS para fortalecer las capacidades de los sistemas, y así contribuir a la transformación económica y desarrollo de la capacidad de resiliencia de la población ante futuras adversidades.

Otra intervención, que fortalece la capacidad de resiliencia de los agricultores de subsistencia, son los bancos de granos, tanto los de las CRAC como los municipales. Pero esto requiere del desarrollo de vinculaciones con los mercados financieros, de transporte y comerciales.

Finalmente, se identificaron otras ideas para fortalecer la capacidad de resiliencia de la zona, como ser el cultivo de árboles adaptados al clima, ya sea frutales, forrajeros o para otros usos, así como el desarrollo más diseminado, y vinculado al mercado, de ganadería menor, inclusive la introducción de nuevas especies como los ovejos y caprinos.

## Recomendaciones

Como conclusión final se recomienda la implementación de una estrategia que: (1) provea la asistencia humanitaria inmediata mediante la transferencia de fondos no-condicionados (septiembre-octubre), y condicionados o mejor aún (mayo-agosto) bajo una modalidad de pago por trabajo ya sea en sus propios predios o en obras comunitarias que aborden directamente la capacidad de resiliencia ante las sequías; (2) fortalecer el sistema de mercado de distribución de insumos mediante un programa de crédito y subsidios adecuado por medio de cupones redimibles a través de las agropecuarias y/o pulperías, y con la participación de agentes financieros existentes en las comunidades como son las cooperativas de ahorro y crédito, micro y pequeñas financieras, cajas rurales y bancos comunales; y (3) contrario a suprimir los precios del frijol y por ende los ingresos de postre de los agricultores afectados, se debería de estimular la resiliencia de estos mediante la implementación de forma pro-activa de un programa regular de producción y exportación de frijoles a los mercados nostálgicos desde el corredor seco. La vinculación con los mercados nostálgicos puede hacerse mediante contratos regidos por bandas de precio, y garantizado su libertad de exportación. Esta estrategia sería la más eficaz, ya que resuelve el problema de acceso a los alimentos, al mismo tiempo que contribuye a reparar y fortalece los vínculos de la población meta con los mercados de manera más acelerada, facilitando así la recuperación de sus medios de vida.

## Necesidades Inmediatas de Alimentación y otros productos Básicos

- I. En cuanto a suplir las necesidades de alimentos y productos básicos de urgencia, lo más recomendable es hacerlo a través de transferencias de dinero. Los afectados tienen un déficit de maíz, frijoles, maicillo e ingresos, pero con las transferencias de dinero estos pueden suplirse de todas estas necesidades en el sistema mercado. Las transferencias tienen muchas ventajas sobre la distribución directa de víveres. En primer lugar, es un recurso mucho más adaptable a las estrategias de cada familia afectada para manejar su crisis dentro de su contexto

particular. Los gustos por los alimentos, sus costumbres y necesidades específicas, y los recursos con que cuentan son mejor comprendidas por las mismas familias. En segundo lugar, debido a que existe una relación de abastecimiento y crédito de mediano y largo plazo con las pulperías, las transferencias de dinero contribuyen a solidificar esta relación, fortaleciendo la capacidad de la comunidad y de las familias de manejar la necesidad de abastecerse de bienes básicos presente y en el futuro. Las transferencias contribuyen a extender los periodos de crédito que estas familias reciben de las pulperías, dándoles mayor capacidad de manejar la crisis. Tiene un efecto multiplicador de recursos. Adicionalmente, al inyectar efectivo en las economías locales se dinamiza la economía local y se fortalecen los medios de vida a nivel de comunidad. Para implementar esta respuesta es necesario:

- a. Un ejercicio de presupuesto comparativo del costo real de hacer llegar la ayuda alimentaria directa, versus el mercado, pues existe la posibilidad, que con el mismo presupuesto, se pueda alcanzar muchos más familias con transferencias de efectivo que con ayuda directa.
- b. Habrá que estudiar el mecanismo más viable realizar las transferencias tomando en consideración la agilidad, la seguridad, la transparencia y viabilidad. En cuanto a transferencias de efectivo el PRAF tiene mucha experiencia en Honduras. Estos han identificado tres mecanismos:
  - i. BANADESA, que es el que utilizan en este momento
  - ii. Banca Privada
  - iii. Tigo Money
- c. Es indispensable la identificación y ubicación de las familias afectadas, y monitorear y auditar las transferencias para asegurarse que estas lleguen a las familias que las requieren.
- d. Para las transferencias a partir de junio del 2016, es posible ir planificando desde ya la administración de la modalidad de transferencia condicionada o trabajo remunerado para la realización de obras en los predios de los agricultores, tal y como cosecha de agua, siembra de árboles, construcción de silos, etc. u otras obras de infraestructuras comunitarias que les permitan afrontar futuras sequías.
- e. Definir la duración de la asistencia para no crear dependencia por parte de los beneficiarios.
- f. Canalizar la asistencia humanitaria a través de instituciones que financian a los productores para lograr sinergismo financiero, y fortalecer los vínculos de mercado.

### Restitución de medios de vida

1. El financiamiento es un servicio fundamental para la restitución de los medios de vida, y en especial para la transformación de estos. Igualmente, aunque no fue el objetivo primordial de EMMA, se identificaron modelos complejos de financiamiento entrettejidos en el sistema de mercado que es recomendable estudiarlos más detenidamente para identificar oportunidades de perfeccionamiento, mejora de la eficiencia, y así promover su utilización en mayor escala. Por ejemplo, más del 50% de las agropecuarias entrevistadas indicaron otorgar crédito a los productores, y más de 55% de las agropecuarias indicaron tener acceso a crédito de parte de sus proveedores. Sin embargo, no se pudo determinar el porcentaje de productores, ni el perfil de productor que recibe crédito. Igualmente, no se indagó sobre que insumos otorgan crédito sus proveedores. Por el lado del abasto de bienes básicos, incluyendo el alimento, casi el 100% de las pulperías otorgan crédito. Sin embargo, hace falta determinar el número o porcentaje, y perfiles de clientes, que reciben crédito, además de los montos, plazos, intereses y otras condiciones. Por ello, se recomienda explorar la posibilidad de fortalecer estos mercados o prácticas financieras para desarrollar las capacidades de los productores, y las de estos actores de mercado, como agentes de desarrollo.
2. Se ha identificado que la política comercial del frijol del GdeH tiende a favorecer al consumidor en detrimento del productor mediante prohibiciones de exportación y regulación de precios. Siendo que el pequeño productor de granos básicos es el más pobre de los pobres de Honduras, debería de realizarse un esfuerzo para que por medio de la cadena de frijol, se vincule a los productores de frijol del Corredor Seco con los mercados nostálgicos en EEUU y España. Siendo estos mercados nostálgicos relativamente más estable y robustos se le pueden vincular cadenas de productores del corredor seco, que reciban algún tipo de garantía de exportación de manera preferencial por razones de equidad y desarrollo. Se podría diseñar un mecanismo que estimule la compra de

entre estos productores por parte de los exportadores mediante tres instrumentos; (1) asegurándole a los exportadores que bajo ninguna circunstancia se prohibiría la exportación de frijoles comprados a los productores en el programa; (2) montando un programa para estandarizar la calidad del frijol mediante la homologación de las variedades de semilla; y (3) proporcionando asistencia técnica y financiamiento triangulado para mejorar la productividad de la producción. Ya en Honduras se implementaron programas con éxito de mejora de calidad y productividad de pequeños productores de café. De manera similar se pueden organizar los productores de granos básicos del CS para estandarizar la calidad del frijol y mejorar su productividad.

3. La entrega de semillas y fertilizante fue una buena medida para estimular la restitución económica de los pequeños agricultores para el periodo de postrera. Sin embargo, es también importante explorar un sistema de cupones o vouchers como mecanismo eficaz de entrega de insumos por medio de las agropecuarias. Estos sistemas se han implementado para fortalecer los vínculos entre el sistema de mercado de insumos y los productores. Se ha utilizado como constructor de vínculos, ya que cuando se donan los insumos a través de canales que no son de mercado, los vínculos de mercado se debilitan. El sistema de cupones tiene la ventaja de la flexibilidad de complementar los recursos del productor de manera más eficiente. Algunos agricultores podrían tener semilla, y no fertilizante por lo que quizás los recursos invertidos en semilla se pudiesen invertir en más fertilizante. Y si el sistema se ampliase para incluir insecticidas, herbicidas y otros pesticidas, sería mucho más efectivo pues se podría adaptar a las necesidades más particulares de la producción. Sería recomendable, en tiempos de normales, sin la presión de la urgencia, diseñar un sistema de subsidios focalizados mediante cupones canjeables por insumos. Estos sistemas fortalecen los mercados, y en este caso tiene mucho potencial como instrumento para modernizar la producción agrícola del corredor seco. INVEST-H podría destinar algunos recursos para el desarrollo de un programa piloto.
4. Debido a que la sequía es un fenómeno recurrente y es un evento que se presentara con cierta frecuencia, la estrategia para su abordaje debe ser integral basada en una política nacional de gestión de las sequías mediante el fortalecimiento de las capacidades de resiliencia de las comunidades y que en grandes líneas debe abarcar planes de fortalecimiento de capital humano, vinculación a cadenas de valor, desarrollo territorial, manejo de recursos hídricos, bosques etc. sistemas de prevención, recuperación, adaptación y mitigación etc.

## Bibliografía

- Acción contra el Hambre/FAO. (2012). *Estudio de caracterización del "Corredor Seco" centroamericano (comprende los países CA4)*. Managua.
- FEWS NET. (2015a). *Honduras Zonas de Medios de Vida y Descripciones*. Guatemala: FEWS NET.
- FEWS NET. (2015b). *Informe Monitoreo Remoto Septiembre 2015*. Guatemala: FEWS NET.
- GOAL/Catholic Relief Fund. (2014). *Situation Report Sequía 2014 Honduras*. Tegucigalpa.
- JICA-SEIP/FOCAL II. (2012-2013). *Informe de Línea Base*. Central de Reportes.
- Naciones Unidas/ Programa Mundial de Alimentos. (2008). *Mercado de Granos Básicos y Seguridad Alimentaria en Honduras*. Corporación y Publicidad Flores.
- OXFAM. (2015). *Reporte Preliminar de Evaluación de Danos y Análisis de Necesidades (EDAN) por la Sequía en Honduras 2015*. Tegucigalpa: OXFAM.
- RedHum. (2014). *Plan Preliminar de Respuesta*. Tegucigalpa, Honduras.
- Red-Humanitaria, E. d. (2015). *Plan Preliminar de Respuesta a Emergencia*. Tegucigalpa.
- SAG-SWISSCONTACT. (2011). *Análisis Rápido de la Cadena de Frijol- Honduras 2011*. Tegucigalpa: SAG-SWISSCONTACT.
- SECPLAN. (1994). *IV CENSO NACIONAL AGROPECUARIO 1993 Tomo II Granos Básicos y Sorgo Forrajero*. Tegucigalpa: Secretaría de Planificación, Coordinación y Presupuesto de Honduras.
- SECPLAN. (1994). *Iv Censo Nacional Agropecuario de 1993*. Tegucigalpa, Honduras: Graficentro Editores.
- Sistema Mesoamericano de Alerta Temprana y Seguridad Alimentaria. (2005). *Perfiles de Medios de Vida Honduras*.