

AGENDA
ESTRATÉGICA
INSTITUCIONAL
2015

Introducción

El presente documento contiene la agenda estratégica Institucional 2015; la cual fue elaborada de conformidad al mandato institucional, a la Visión de País, Plan de Nación y al Plan de Todos para una Vida Mejor, así como a las Políticas establecidas por la Dirección Superior.

Como su ley lo indica el objetivo del Instituto Hondureño de Mercaderos Agrícolas es contribuir al desarrollo económico y social del país a través de la comercialización de los granos básicos a nivel nacional.

En este documento se presenta el mandato legal e institucional, así como el perfil estratégico del programa a desarrollar en el periodo comprendido del año 2015, y los perfiles estratégicos de las unidades organizacionales, con sus resultados de producción.

Asimismo este documento presenta las acciones estratégicas de la comercialización de granos básicos a desarrollar, así como acciones de fortalecimiento institucional que permitirán mejorar la gestión administrativa para la generación de valor público.

Tegucigalpa M. D. C. 17 de septiembre del 2015



Abg. José Mario Gómez C.

Gerente General

Mandato legal

El Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola (IHMA), fue creado mediante Decreto Ley No. 592-78 del 24 de febrero de 1978, como una Institución autónoma, con personería jurídica y patrimonio propio, por lo que inició sus operaciones el 27 de Octubre del mismo año.

Los objetivos que esta institución persigue son:

1. Promover el mejoramiento de los sistemas de mercadeo de granos básicos, asegurando la estabilización de los precios en el mercado nacional mediante la intervención directa en la compra-venta de estos productos en el interior y exterior del país a fin de garantizar un mercadeo ordenado y estable al producto y un abastecimiento adecuado al consumidor.
2. El Instituto formulara la política de mercadeo agrícola del Estado y la ejecutara en el campo de su competencia.

En uso de las facultades conferidas en el Decreto N°. 1 del 6 de diciembre de 1972, mediante Decreto Ley N° 592, de fecha 6 de mayo de 1978, la Ley del Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola, en su Capítulo II, Artículo 5, define las Atribuciones y Funciones del IHMA, que son las siguientes:

- a. Adoptar las medidas que sean necesarias para estabilizar los precios de granos básicos en el mercadeo nacional para crear incentivos a los productores y abastecer adecuadamente al consumidor;
- b. Promover y realizar la comercialización de otros productos agrícolas, de acuerdo a los recursos disponibles y conforme a las disposiciones que establezca la Junta Directiva.
- c. Propiciar el ordenamiento del mercado interno de granos básicos y, cuando el caso así lo requiera de otros productos agrícolas;
- d. Construir, adquirir, arrendar y operar instalaciones para almacenamiento, procesamiento, conservación y distribución para la estabilización de los precios de los granos básicos y para mejorar la comercialización de otros productos agrícolas cuando, así sea resuelto por la Junta Directiva.

- e. Prestar servicios de almacenamiento y procesamiento de productos agrícolas a particulares preferentemente a los productores, estableciéndose los límites y condiciones dentro de los cuales pueden efectuarse las operaciones y servicios.
- f. Emitir certificados de depósito y bonos de prenda.
- g. Contratar préstamos dentro o fuera del país.
- h. Recopilar, clasificar, producir y divulgar directamente o en colaboración con otras instituciones, información sobre producción, precios y mercadeo de productos agrícolas.
- i. Contribuir directamente o en colaboración con otras instituciones, al mejoramiento del sistema de mercadeo de productos agrícolas, particularmente granos básicos.
- j. Proveer asistencia técnica y capacitación en el campo de comercialización agrícola a productores e instituciones privadas y del Estado.
- k. Participar en exposiciones y otros eventos que contribuyan a mejorar la comercialización de productos agrícolas.
- l. Orientar a la iniciativa privada en el mercadeo de productos agrícolas, para lograr una mejor eficiencia de esta en dicho proceso.
- m. Adoptar cualquier otra medida que se considere necesaria para los fines del Instituto.

Otras leyes que se considera que comprende el marco legal del IHMA lo constituye la Ley para la Modernización y el Desarrollo del Sector Agrícola, creada mediante Decreto Numero 31-92 y el Acuerdo Número 0105-93 contentivo del Reglamento de Comercialización de Productos Agrícolas.

Mandato institucional

De los 8.5 millones de habitantes (2014), la mitad de la población hondureña, reside en el área rural. El 85 % de esta población, enfrenta una situación de pobreza y de extrema pobreza. Las familias agrícolas se dedican a cultivar granos

básicos, más para subsistencia que para comercializar. Sin embargo en el área rural, esta actividad es la única generadora de ingresos. La dispersión de estas familias, la falta de financiamiento y de recursos, los altos costos de los fletes para trasladar su producción a la ciudad, el monopolio existente en el sector transporte, la baja productividad como consecuencia del uso de tierras infértiles y la falta de calles de acceso, inciden directamente en la comercialización de su producción.

Los cambios surgidos en el decreto N 31-92 Ley para la Modernización y Desarrollo del Sector Agrícola (última modificación al marco legal de sector), se basan en el estudio realizado por: Visser Ebert, Funez Francisco, WattelCor, Raúl Ruben: denominado: Perspectivas para la Organización de la comercialización Campesina en Honduras. SNV. Junio 1991. En su página 41 dice que:

La ausencia de carácter histórico de la participación de los campesinos en los procesos de comercialización es, en el caso de Honduras, uno de los elementos ilustrativos de cómo las fuentes de bienestar y acumulación del medio rural se han disipado y diluido hacia otros agentes. "...la participación de los campesinos en el proceso de comercialización, se inicia y termina en la etapa de cosecha. A partir de allí son otros los agentes que se encargan de su comercialización y de la apropiación de excedentes generados a partir de ese proceso."

Según los estudios realizados por los organismos internacionales sobre el sector agrícola, el 75 % de las utilidades que genera la producción de granos básicos, queda en manos de los intermediarios. Incrementar la rentabilidad de las familias agrícolas, a través de la compra en la puerta de la granja, permitirá a estas familias agrícolas mejorar sus ingresos familiares, lo que contribuye a reducir los índices de pobreza existentes en el país.

Introducción

Nuestra misión, enmarcada dentro del mandato legal, del Plan de Nación y del Plan de Todos para una Vida Mejor es que a través de la compra de la producción agrícola, en la puerta de la granja, el IHMA va a contribuir a alcanzar los resultados siguientes:

Compromiso 1: Generar trabajo digno a un ritmo de 200,000 empleos por año.

Compromiso 2: Lograr un crecimiento del PIB y del PIB per cápita a una tasa mayor al promedio del último quinquenio.

Compromiso 3: Disminuir el coeficiente de GINI a nivel igual o menor que la media de América Latina.

Compromiso 4: Reducir la pobreza en 10% al cierre del gobierno, a través de la ejecución de los programas de protección social, desarrollo del capital humano y crecimiento económico, siempre que las condiciones macroeconómicas lo permitan.

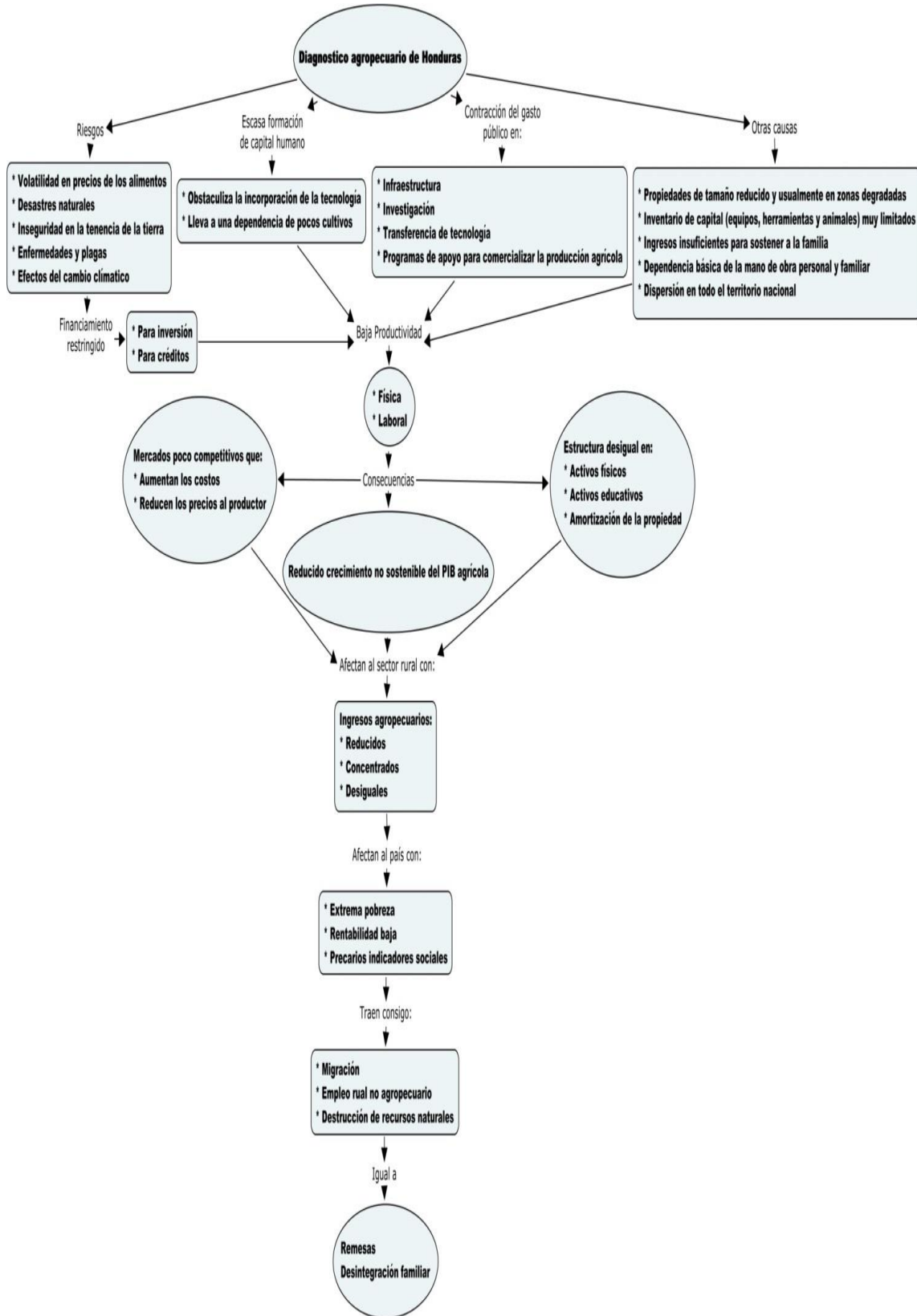
Compromiso 5: Incorporar a las familias en pobreza extrema a la Plataforma de vida Mejor

Compromiso 11: Lograr una calificación de Honduras de 4.5 en el Índice Global de Competitividad

En ese sentido, nuestro accionar estará enfocado en un programa fundamental:

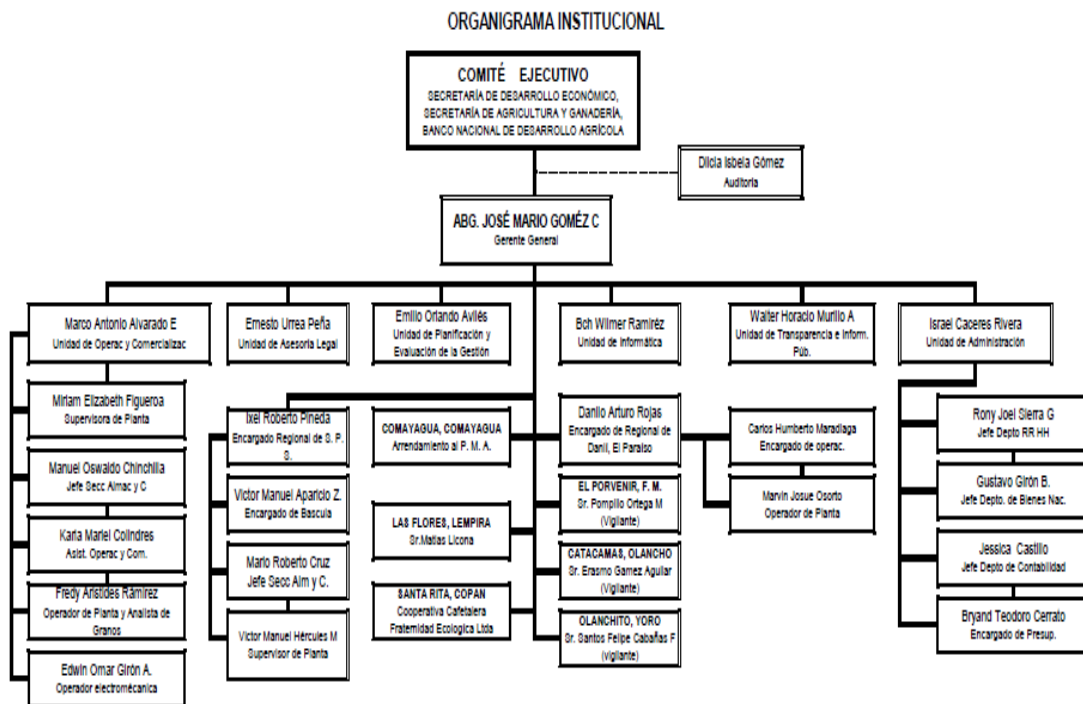
1. Programa de Apoyo a las Cadenas Productivas de los productores de maíz y frijol, mediante la compra directa de la producción de granos básicos (maíz y frijol) por medio de la suscripción de convenios entre Instituciones del Sector Público (SAG-IHMA-DICTA-BANADESA) y Casas Comerciales.

Diagnostico agropecuario de Honduras



Estructura organizativa

La Dirección superior del Instituto está a cargo de un Comité ejecutivo, el cual delega funciones en la Gerencia General, de la que dependen cada uno de los departamentos y dos oficinas regionales. Los procesos y estructura que el IHMA mantiene involucrados en la prestación de sus servicios abarcan Administración, Recursos Humanos, Planificación, Operaciones y comercialización, Asesoría Legal, Informática, transparencia y Auditoría interna y direcciones regionales y cada uno de sus sub procesos, de acuerdo con la estructura funcional del IHMA.



Teguigalpa MDC 4 de septiembre de 2015

JOSÉ MARIO GÓMEZ COLINDRES
 GERENTE GENERAL

Programa: Apoyo a las cadenas productivas de los productores de maíz y frijol

Datos generales

La definición de pequeño agricultor según la FAO (2012) es que en promedio producen en una superficie pequeña de 2.4 ha. En general se trata de productores que producen para autoconsumo familiar, y comercializan cuando hay excedentes o cuando tienen que cubrir necesidades no alimentarias. Los ingresos familiares son bajos (USD 72/mes), y se salvan de la línea de extrema pobreza o indigencia. Otras características del pequeño agricultor son: no poseen vehículo, no tienen acceso a tecnología o a equipo agrícola, cultivan en tierras de ladera o poco fértiles, no tienen acceso a financiamiento, están dispersos en todo el país, lo que dificulta concentrar sus operaciones y evita sacar provecho de las economías de escala.

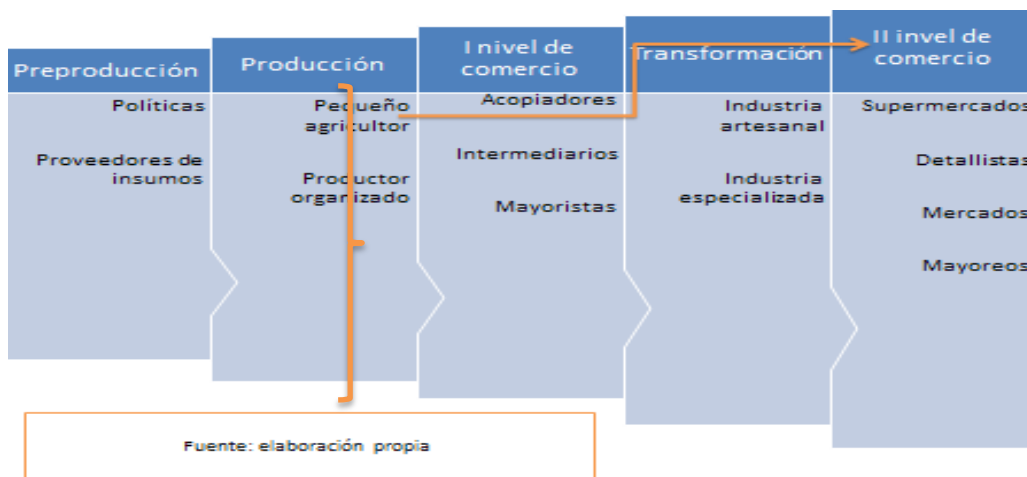
Para el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA, (2011) en Estrategia de cooperación técnica del IICA en Honduras 2011-2014 lo describe así:

- El sector Agroalimentario continúa siendo el soporte fundamental de la economía hondureña. El PIB Agrícola en el 2009 representó el 13% del PIB total, y si se toma en cuenta los productos agroindustriales y los servicios vinculados directa o indirectamente con la producción y comercialización de productos de origen agroalimentario, su aporte al PIB oscila entre el 40% y 45%.
- Las exportaciones agroalimentarias del país alcanzaron en 2009 unos \$ 1,662.5 millones de dólares que representaron aproximadamente el 70% de las exportaciones totales de bienes del país (excluyendo la maquila). Adicionalmente el sector genera 1.2 millones de empleos permanentes que representa el 37.5 % de la Población Económicamente Activa (PEA).

Descripción del programa Apoyo a las cadenas productivas de los productores de maíz y frijol

Consiste en generar e implementar un sistema de mercado para la producción agrícola, que permita redistribuir las utilidades de los actores que intervienen en la comercialización.

Los pequeños agricultores, quienes no están inmersos en las cadenas de valor, tienen serias limitaciones para acceder directamente a los consumidores finales o a la industria alimentaria. Ante esto, no tienen más opción que vender su producción al I nivel de comercio conformado por los acopiadores, mayoristas e intermediarios.



En resumen, el pequeño agricultor está frente a un círculo vicioso, en el cual no se desarrolla tecnológicamente, ni productivamente, ni económicamente debido a la falta de rentabilidad de su cultivo y a los bajos ingresos de la finca; por lo que, para el Gobierno, el IHMA y para todo el sector agrícola, esta variable es la más importante a resolver para inducir otros cambios más duraderos en los sistemas de producción y comercialización del maíz y el frijol.

Bajo este proyecto, el IHMA aporta al PLAN DE TODOS PARA UNA VIDA MEJOR: De un promedio de 600,000 familias agrícolas (4,5 millones de hondureños en el área rural), el IHMA, busca generar valor público distribuyendo

la compra de maíz y frijol entre el mayor número de pequeños agricultores a partir del año 2015 e ir incrementando esta cobertura anualmente.

Tiene como propósito elevar el nivel de valor público de las familias agrícolas en condiciones de pobreza, mejorando sus ingresos per cápita y brindándoles la oportunidad de mejorar sus niveles de vida, así como motivarle a mejorar su productividad.

El programa Apoyo a las cadenas productivas de los productores de maíz y frijol consiste en:

1. Captura de una fuente de información de las familias agrícolas sobre: nombres, ubicación, producción, teléfonos, área cultivada y periodo en que siembra.
2. Traslado de personal del IHMA a las zonas productivas.
3. Análisis de laboratorio de la producción de cada agricultor.
4. Suscripción de contrato de compra-venta.
5. Pago por los granos básicos adquiridos.
6. Traslado a las bodegas y silos del IHMA.
7. Almacenaje y conservación en calidad apta para su consumo.

Responsables del programa Apoyo a las cadenas productivas de los productores de maíz y frijol

El responsable de cumplir con el programa es la Gerencia General del Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola IHMA.

Duración del programa Apoyo a las cadenas productivas de los productores de maíz y frijol

Este programa iniciará en el mes de noviembre 2014 y finalizará su implementación en Diciembre del 2017(las compras durante los años 2015, 2016

y 2017 se realizarán de conformidad a los ciclos agrícolas), quedando institucionalizado con carácter permanente una vez implementado.

Valor a crear en el programa Apoyo a las cadenas productivas de los productores de maíz y frijol

Tipo de valor que genera

El programa Apoyo a las cadenas productivas de los productores de maíz y frijol se clasifica esencialmente como una iniciativa que genera valor público al Estado.

Productos finales que crea el programa

El programa Apoyo a las cadenas productivas de los productores de maíz y frijol tiene como meta establecer los siguientes productos finales a lo largo de su ejecución:

1. Fomentar y apoyar un mercado agrícola competitivo (Un mercado competitivo es aquel en el que hay muchos compradores y muchos vendedores, por lo que cada uno ejerce una influencia insignificante en el precio de mercado. Cada vendedor controla en un grado limitado el precio, ya que otros ofrecen productos similares. Tiene pocas razones para cobrar un precio inferior al vigente, y si cobra más, los compradores acudirán a otros. Asimismo, ningún comprador puede influir en su precio, ya que cada uno sólo compra una pequeña cantidad), para alcanzar como resultado un valor público que beneficiará a productores y a consumidores.
2. Fomentar y apoyar un mercado agrícola competitivo contribuye a alcanzar como resultado un valor público que beneficia a los consumidores, al contribuir a generar seguridad alimentaria.
3. Incrementar sostenidamente el PIB agrícola, a través de incrementar la rentabilidad de los agricultores, con lo cual se logrará:

- a. Contratar mano de obra fuera del hogar para alcanzar como resultado un valor público que beneficiará a estas familias agrícolas por:
 - i. Más empleos
 - ii. Facilidad de incorporar sus hijos a recibir educación
 - iii. Acceso a mejores niveles de salud.
- b. Mayores ingresos rurales para alcanzar como resultado de valor público la reducción de los niveles de pobreza y de extrema pobreza rural existentes en el país.
- c. Crecimiento económico, para alcanzar como resultado un valor público encaminado a elevar el acceso y la demanda del resto de servicios y productos (medicinas, ropa, etc.).
- d. Mejorando la rentabilidad de la producción agrícola, para alcanzar como resultado de valor público la reducción de la migración campo-ciudad que solo incrementa los cordones de pobreza en el área urbana.

Valor público que genera el programa Apoyo a las cadenas productivas de los productores de maíz y frijol

El programa se crea para elevar el valor público de la comercialización de los granos básicos logrando la vinculación de la demanda del sector agrícola con la oferta productiva, contribuyendo al fortalecimiento de los ingresos familiares rurales para generar mayor crecimiento económico y contribuir a la reducción de las desigualdades existentes en el país.

Componentes del Plan de Todos para una Vida Mejor en los que el Programa aporta valor público

El programa Apoyo a las cadenas productivas de los productores de maíz y frijol aporta valor público a varios de los propósitos fundamentales del Plan de todos para una vida mejor:

Resultados Globales Plan Estratégico de Gobierno 2014-2018	Resultados del Sector	Valor (meta al año)	Indicadores del Subsector		
<p>Compromiso 1: Generar trabajo digno a un ritmo de 200,000 empleos por año.</p> <p>Compromiso 2: Lograr un crecimiento del PIB y del PIB per cápita a una tasa mayor al promedio del último quinquenio.</p> <p>Compromiso 3: Disminuir el coeficiente de GINI a nivel igual o menor que la media de América Latina</p> <p>Compromiso 4: Reducir la pobreza en 10% al cierre del gobierno, a través de la ejecución de los programas de protección social, desarrollo del capital humano y crecimiento económico, siempre que las condiciones macroeconómicas lo permitan.</p> <p>Compromiso 5: Incorporar a las familias en pobreza extrema a la Plataforma de vida Mejor</p> <p>Compromiso 11: Lograr una calificación de Honduras de 4.5 en el Índice Global de Competitividad</p>	<p>Lograr un crecimiento mayor, sostenido y sustentable del subsector agroalimentario. Producción y productividad del subsector agroalimentario incrementado.</p> <p>Convertir a Honduras en el mayor exportador de productos agroalimentarios en CA.</p> <p>Disponibilidad de granos básicos a través de la ampliación del área de cultivo y el uso de mejor tecnología.</p>	Incrementadas las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales en xx % anual, en los próximos tres años	No. de empleos generados en subsector agrícola		
		Generar 50,000 nuevos empleos rurales al año, con una inversión anual de 5,000 millones de lempiras por año durante mi periodo de gobierno. 25, 000 nuevas hectáreas en granos básicos			
		Cofinanciada y acompañada la implementación del Programa «Alianza por el Corredor Seco», sacando de la pobreza extrema a 50,000 familias hondureñas y generando 50,000 empleos familiares para el año 2017.		% del valor agregado agrícola	
		8. Elevar de 20 a 60 quintales por manzana la productividad promedio de maíz.(frijol, arroz y sorgo)	<p>mayor exportador de productos agroalimentarios en CA.</p> <p>Disponibilidad de granos básicos a través de la ampliación del área de cultivo y el uso de mejor tecnología.</p>	<p>1. Incremento de las exportaciones a un ritmo del 25% anual.</p> <p>8. Elevar de 20 a 60 quintales por manzana la productividad promedio de maíz.(frijol, arroz y sorgo)</p> <p>3. Incrementar la calificación de Honduras en el Índice de Competitividad Global, en el pilar de Entorno Macroeconómico (factores básicos), de 4.3 a 4.9 al año 2017. (xxx percepción y xxx duros)</p> <p>5. Incrementar la calificación de Honduras en el Índice de Competitividad Global, en el pilar de Tamaño de Mercado (factores de eficiencia), de 3.2 a 3.5 al año 2017. (xxx percepción y xxx duros)</p>	Cuota de mercado de Honduras en el mercado agroalimentario en CA
		1. Incremento de las exportaciones a un ritmo del 25% anual.			
		8. Elevar de 20 a 60 quintales por manzana la productividad promedio de maíz.(frijol, arroz y sorgo)			
		3. Incrementar la calificación de Honduras en el Índice de Competitividad Global, en el pilar de Entorno Macroeconómico (factores básicos), de 4.3 a 4.9 al año 2017. (xxx percepción y xxx duros)			
		5. Incrementar la calificación de Honduras en el Índice de Competitividad Global, en el pilar de Tamaño de Mercado (factores de eficiencia), de 3.2 a 3.5 al año 2017. (xxx percepción y xxx duros)			

Valor privado que genera el programa Apoyo a las cadenas productivas de los productores de maíz y frijol

El valor privado que genera el programa Apoyo a las cadenas productivas de los productores de maíz y frijol está dirigido a estimular la producción y a generar mayor rentabilidad para la familia agrícola. El Banco Mundial (B M, 2013) en su Informe sobre el desarrollo mundial, hace alusión a la necesidad de un salario justo, bajo los siguientes criterios:

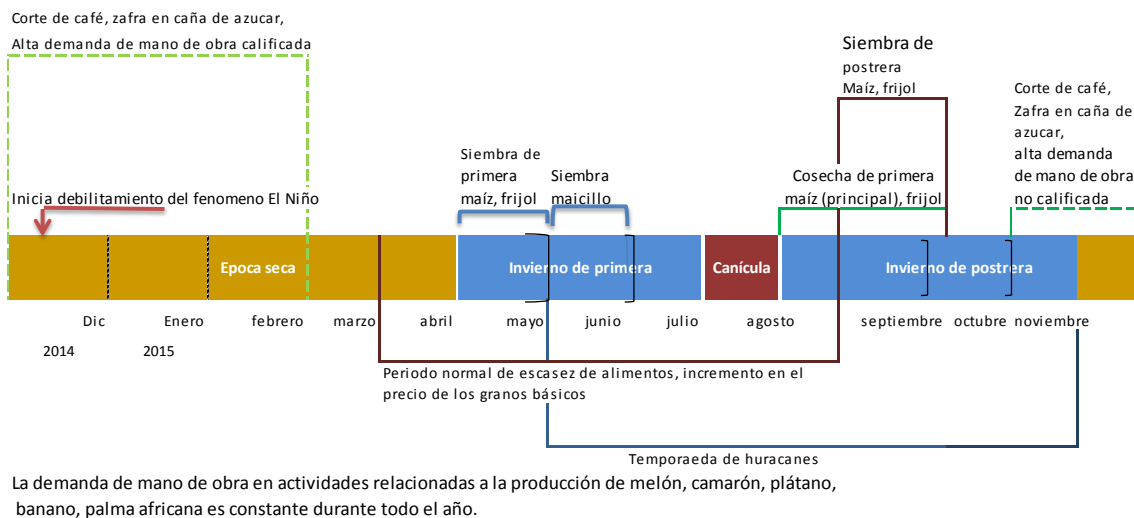
El empleo es el factor que más incide en el nivel de vida. Para la mayoría de las personas, el trabajo es la principal fuente de ingresos, especialmente en los países más pobres. Muchas familias caen en la pobreza o escapan de ella porque sus miembros pierden u obtienen un empleo. Las oportunidades de empleo remunerado, incluso en la agricultura y el trabajo autónomo, ofrecen a los hogares los medios de aumentar el consumo y reducir su variabilidad.

Más de dos decenios de investigaciones sobre la dinámica de la pobreza, que han abarcado países tan distintos como Alemania, Canadá, Ecuador y Sudáfrica, muestran que las circunstancias relacionadas con el empleo determinan la salida de la pobreza. Estas circunstancias van desde un cambio de empleo del cabeza de familia hasta la entrada en el mercado laboral de uno de sus miembros o un aumento de la remuneración de los miembros que trabajan. Por el contrario, la falta de oportunidades de empleo reduce la capacidad de los hogares para mejorar su bienestar. En una serie de estudios cualitativos realizados en países de ingreso bajo, se observó que dos de las causas principales de que las personas salieran de la pobreza eran la obtención de un empleo y la puesta en marcha de un negocio.

El análisis cuantitativo confirma que los cambios en los ingresos laborales son el principal factor que contribuye a la reducción de la pobreza. En 10 de 18 países de América Latina, las modificaciones en los ingresos laborales explican más de la mitad de la reducción de la pobreza, y en

otros cinco países, más de una tercera parte. En Bangladesh, Perú y Tailandia, los cambios en la educación, la experiencia laboral y la región de residencia tenían alguna incidencia, pero la influencia principal eran las ganancias relacionadas con estas características (incluidos los ingresos laborales). No bastaba con tener un empleo, ya que en las economías menos desarrolladas la mayoría de la población trabaja. Lo que marcaba la diferencia para poder salir de la pobreza era el aumento de los ingresos del trabajo. (P. 9).

CALENDARIO ESTACIONAL DE LA DEMANDA DE MANO DE OBRA EN EL SECTOR RURAL



Beneficiarios del valor público

Los beneficiarios del valor público del programa Apoyo a las cadenas productivas de los productores de maíz y frijol serán:

1. Productores y consumidores
 - a. Los hijos de esas familias agrícolas tendrán más oportunidad de estudiar, ya que los jefes de la familia pueden contratar mano de obra fuera de la familiar.
 - b. Con mayores ingresos, tienen mayor capacidad para cubrir la demanda de otros bienes y servicios (ropa, salud, etc.).

2. Estabilidad en el mercado agrícola interno y seguridad alimentaria para toda la población.
3. La población urbana, ya que las familias agrícolas reducirán la migración campo-ciudad; que vienen a ensanchar los cinturones de miseria, con la ilusión de obtener un empleo.
4. La economía del país, ya que al crecer la demanda de bienes y servicios, generará más oportunidades de empleo y productividad para todos los sectores económicos restantes.

Productos finales que crea el programa

- 150, 000 Quintales de Maíz comercializados a los consumidores a nivel nacional e incrementar anualmente esta cantidad, hasta alcanzar un total de 390,000 quintales y que corresponde al 3 % del consumo nacional
- 195, 000 Quintales de Frijol comercializados a los consumidores a nivel nacional.

Creación de valor público

- Indicar cuál es el componente o componentes de valor público
 - Beneficiar a los pequeños productores agrícolas, mediante la compra directa de la producción de granos básicos (maíz y frijol) por medio de la suscripción de convenios entre Instituciones del Sector Público (SAG-IHMA-DICTA-BANADESA) y Casas Comerciales.
 - Contribuir con el acceso a la seguridad alimentaria de la población hondureña, por medio de la rotación de la producción de granos básicos, según su ciclo.
- Se debe definir además cuánto valor público

- 195, 000 quintales de frijoles comercializados a precios accesibles y en condiciones óptimas de consumo humano.
 - 150, 000 quintales de maíz, comercializados a precios accesibles y en condiciones óptimas de consumo humano.
- Explicar en qué forma ese valor público que se va a crear en el primer año representa una mejora respecto a la situación actual.

El programa mejorará los ingresos que las familias de los pequeños agricultores perciben por la venta de su producción. Dicho beneficio es recibido directamente por el productor, al vender su producción a nuestra institución. Su impacto no repercute solo al sector agroalimentario, sino que genera crecimiento económico para el país, al aumentar la demanda de bienes y servicios del resto de los sectores económicos.

El acceso a la seguridad alimentaria se crea, a través de la disponibilidad de granos básicos en el mercado interno; el cual por sus imperfecciones, es fácil víctima de distorsiones ocasionadas por escasez o acaparamiento.

Beneficiarios de valor público

Los beneficiarios del valor público del programa Apoyo a las cadenas productivas de los productores de maíz y frijol serán:

1. Productores beneficiados con la compra directa de su producción agrícola.
2. El consumidor de granos básicos (maíz y frijol).

Beneficiarios de valor privado

Las familias de los pequeños agricultores, que ven incrementados sus ingresos, producto de la venta de su cosecha a precios vigentes en el mercado interno.

Indicadores de valor público

- a. Número de quintales de maíz comercializados
- b. Número de quintales de frijoles comercializados

Identificación de actores para análisis del apoyo político

Actores en el entorno autorizante

Actor	Posición	Interés para apoyar	Interés para oponerse	Recursos de autorización	Recursos de ejecución
Presidencia de la República	A p o y o	Crecimiento económico del país.		Aprobación del Presupuesto	Recursos financieros
Gabinete Sectorial de Desarrollo Económico		Eficiencia a la inversión presupuestaria			
Secretaría de Coordinación General del Gobierno		Mejorar la vinculación de la Oferta y Demanda de los productos agrícolas			
Congreso Nacional de la República		Facilita la gestión de fondos			
SAG- BANADESA-DICTA-ONG,S Cooperantes y Organismos internacionales		Crecimiento del aporte al sector agrícola.			
Comité Ejecutivo		Eficiencia de los recursos Incremento de cobertura de comercialización		Acta de aprobación	Presupuesto
Gerencia General		Elevar el nivel de productividad institucional. Apoya a levantar la imagen y confianza en la institución. Mejorar las condiciones laborales. Generar eficiencia en el uso de los recursos. Dar respuesta a las demandas del sector agrícola, así como a los consumidores.		Liderazgo y aprobación del gasto	Coordinación, apoyo y seguimiento.
Sector productivo		Beneficio personal			
Sector intermediario	En contra		Reducción de sus ganancias		

Actores en el entorno de ejecución del programa

Actor	Posición	Interés para apoyar	Interés para oponerse	Recursos de autorización	Recursos de ejecución
Jefaturas del IHMA	Apoyo	Mejorar su capacidad operativa Generar mayor confianza en las actividades	Personal ejecutivo debe asumir sus responsabilidades	Implementación, seguimiento y diseño de los procesos	Recurso humano e infraestructura de la Institución
Sector Agrícola		Mejorar el seguimiento Evaluación con mayor fundamento Apego y mejora a la planificación Mejora en la toma de decisiones	Falta de infraestructura para implementar la oferta de los productos agrícola, vinculada con la demanda		

Actores con influencia

Actor	Posición	Interés por apoyar	Interés por oponerse	Recursos de autorización	Recursos de ejecución
Gabinete Sectorial de Desarrollo Económico	A p o y o	Mandato sectorial		Aprobación del Plan	Recorte de los fondos del Gobierno a los programas de desarrollo
STSS		Crecimiento de las tasas de empleo rural		Respaldo Institucional	
SEFIN-BANADESA- SAG- DICTA- BANASUPRO- COPECO- Cooperativas y asociaciones de agricultores		Mejoramiento del sector agrícola			
Organismos Internacionales y Cooperantes					
Familias agrícolas		Mejoramiento de capacidad para elevar la productividad, los ingresos familiares, así como el trabajo			

Indicadores de apoyo político

1. Número de convenios o contratos de venta firmados entre la institución y las asociaciones y cooperativas de agricultores.
2. Número de Convenio IHMA-BANADESA (acondicionando los préstamos de esa institución a la venta de su producción al IHMA, si cumple la calidad requerida).
3. Número de Convenios IHMA-SAG-BANADESA (acondicionando los préstamos de esa institución a la venta de su producción al IHMA, previa asistencia técnica y monitoreo de cada una de las etapas de la actividad agropecuaria).
4. Número de convenios firmados entre IHMA-SAG-CASAS COMERCIALES-FONDOS FIRSA (suministro de servicios y materias primas y venta de su producción a esta institución).
5. Número de convenios firmados entre IHMA y la banca privada (donde sirva el contrato de compra venta entre productor e IHMA como garantía para préstamos).

Análisis del apoyo político al programa

Apoyo político al Programa		Oposición al Programa	
Actores autorizantes que apoyan:	Presidencia de la República	Actores autorizantes que se oponen:	Algunos Diputados del Congreso Nacional de la República SEFIN
	Congreso Nacional de la República		
	Gabinete Sectorial de Desarrollo Económico		
	Secretaría de Coordinación General de la Gestión		
	Comité Ejecutivo (instancia que autoriza acciones)		
	Gerencia General (eleva la propuesta y vela por el cumplimiento de lo aprobado por el Comité Ejecutivo)		
Actores ejecutores que apoyan:	Gerencia General	Actores ejecutores que se oponen:	
	Diputados del Congreso Nacional de la República		
	Alcaldes y Regidores Municipales		

	Ejecutivos y empleados del IHMA		
Actores influyentes que apoyan:	Sector Agrícola	Actores influyentes que se oponen:	Sector Intermediario
	Sectores Gubernamentales (Salud, Educación, Trabajo, Seguridad)		
	Sector Privado		
	Sociedad		
El programa de Apoyo a las cadenas productivas de los productores de maíz y frijol, tiene la finalidad de comercializar la producción de granos básicos, adquiriendo su producción en la puerta de la finca, y con ello, incentivar la producción y mejorar la rentabilidad de las familias agrícolas.		Pueden existir más opositores, por falta de información, así como por el contubernio que ha existido entre el IHMA y los intermediarios.	
Concluimos en que el apoyo político neto del programa es favorable para llevarlo a cabo con éxito.			

El análisis del apoyo político es de categoría **verde**.

Requisitos financieros

Descripción	Cantidad qq	Valor por qq	Valor Total	Monto confirmado
Compra de granos básicos (frijoles)	15,000	L. 1,000.00	L. 15,000,000.00	
Compra de granos básicos (maíz)	45,000	L. 350.00	L. 15,750,000.00	
Total			L. 30,750,000.00	L. 31,000,000.00
Total confirmado	60,000			
La rotación del saldo de nuestras cuentas cobrar o único cliente (BANASUPRO), es imprescindible para alcanzar nuestro objetivo.				

El presente cuadro, se apega al monto presupuestario que la Secretaría de Finanzas le asigna a esta institución. Como se puede apreciar, el IHMA con este presupuesto, solo puede adquirir 15,000 quintales de maíz y 45,000 quintales de frijol, cantidad muy por debajo de los planes establecidos desde el 2014.

Procesos internos

Procesos internos críticos:

En la compra:

1. Traslado de personal del IHMA a todas las zonas productivas (según épocas de cultivo).
2. Almacenamiento y mantenimiento en condiciones óptimas para consumo (humano y animal).

En la venta:

1. Solicitud del cliente dirigida a la gerencia general

Procesos internos No críticos.

Proceso de compra

1. Recepción de Documentos personales del productor.
2. Muestreo y análisis físico del grano, en el caso del frijol se practicara la prueba de cocción
3. Aceptación o rechazo del grano
4. Recibo y pesaje
5. Calculo de mermas y destare
6. Elaboración de factura.
7. Elaboración, firma y remisión del contrato
8. Emisión del pago correspondiente.

Proceso de venta

1. Solicitud del cliente dirigida a la gerencia general
2. Autorización por parte de la Gerencia general
3. Elaboración de factura de venta o del contrato de compra/venta
4. Suscripción del contrato de compra-venta por las partes

5. Recepción del pago respectivo

6. Pesaje y entrega.

o Diagnóstico actual.

Proceso	Diagnostico	
Proceso de compra		
Traslado de personal del IHMA a todas las zonas productivas (según épocas de cultivo).	En las últimas administraciones de la institución, no se realiza esta actividad y se ha optado por la compra del grano a los intermediarios en Tegucigalpa M. D. C.	Aducen la falta de fondos para el pago de viáticos.
Recepción de Documentos personales del productor.		
Muestreo y análisis físico del grano, en el caso del frijol se practicara la prueba de cocción		
Aceptación o rechazo del grano		
Recibo y pesaje		
Calculo de mermas y destare		
Elaboración de factura		
Elaboración, firma y remisión del contrato		
Emisión del pago correspondiente.	Existen atrasos en cuanto a cumplir este paso.	BANASUPRO descapitaliza al IHMA.
Proceso de venta		
Solicitud del cliente dirigida a la gerencia general	No funciona un departamento de comercialización, por lo tanto; solo se le vende a BANASUPRO (no comercializa maíz).	Se solicitará al Secretario del Gabinete Sectorial de Desarrollo Económico, la autorización para la apertura de la plaza correspondiente.
Autorización por parte de la Gerencia general		
Elaboración de factura de venta o del contrato de compra/venta		
Suscripción del contrato de compra-venta por las partes		
Recepción del pago respectivo Pesaje y entrega		

Indicadores y evaluación de procesos internos críticos

Proceso	Indicador			
	Seguimiento	Calidad	Tiempo	Costos
Proceso de compra				
Traslado de personal del IHMA a todas las zonas productivas (según épocas de cultivo).	No de giras a los sectores productivos	Datos de los pequeños agricultores para crear la base de datos	Épocas de cosecha	
Recepción de Documentos personales del productor.	Informe mensual		No de quintales comercializados en el año	
Muestreo y análisis físico del grano, en el caso del frijol se practicara la prueba de cocción				
Aceptación o rechazo del grano				
Recibo y pesaje				
Calculo de mermas y destare				
Elaboración de factura				
Elaboración, firma y remisión del contrato				
Emisión del pago correspondiente.				Indicador de solvencia: No de días de rotación en C por Cobrar
Proceso de venta				
Solicitud del cliente dirigida a la gerencia general		Informe mensual	No de quintales comercializados en el año	
Autorización por parte de la Gerencia general				
Elaboración de factura de venta o del contrato de compra/venta				
Suscripción del contrato de compra-venta por las partes				
Recepción del pago respectivo Pesaje y entrega				

Vínculos anteriores y posteriores

Actividades	Vinculada con:
Anterior	
Aprobación de Programa	Comité Ejecutivo del IHMA
Compra de granos básicos	Diputados, autoridades municipales, SAG- BANADESA, INE, ONG, Cooperantes, asociaciones y cooperativas de agricultores, y Organismos Internacionales.
Posterior	
Acuerdos y compromisos para la venta de granos básicos.	Gabinete Sectorial de Desarrollo Económico con la empresa privada (mercados, supermercados, etc.), agroindustria y demás instituciones de Gobierno (Policía y ejército, sistema penitenciario, hospitales, BANASUPRO, y programas sociales de Casa Presidencial).

Capacidad del personal

Puesto o requerimiento de personal	Capacidad de personal	No de personal actual	No de personal requerido	% de necesidades
Especialista en mercadotecnia	Licenciatura con maestría y experiencia	0	1	100 %
Ingeniero Agrónomo especialista en granos básicos	Licenciatura con maestría y experiencia	3	2	66 %
Especialista en almacenamiento y manejo de granos básicos	Ingeniero agrónomo o técnico con experiencia	2	2	50 %
Especialista en laboratorio	Técnico con experiencia	3	2	66 %

El personal requerido es necesario para:

- Activar el departamento de comercialización
- Activar las regionales de Occidente y Olancho (inactivas desde hace años)

Es indispensable que tengan la experiencia necesaria, que permita contribuir a mejorar las actividades operativas de la institución.

El grado de dificultad en el cambio previsto

La naturaleza del cambio que el programa implica, es adaptar la organización y su normativa a la visión de comercializar los granos básicos de los pequeños agricultores, a fin de contribuir al desarrollo económico y social del agrícola y de los hondureños residentes en el área rural. Se necesita un cambio adaptativo.

Dificultad media: es posible que haya obstáculos importantes para la ejecución del programa, que produzcan atrasos o limite el alcance y la escala del programa.

Se considera que es un cambio significativo por las responsabilidades que el personal del IHMA debe asumir, por lo tanto se debe imprimir una dinámica fuerte de mejora continua en todos los niveles de la estructura organizacional.

En el IHMA existe un marco legal que requiere modificación (data del 1992), a fin de ajustar esta legislación a las necesidades sociales actuales.

Al implementar el programa, se proveen dificultades superadas con gestión oportuna y anticipada.

SÍNTESIS DEL PERFIL ESTRATÉGICO DE CADA PROGRAMA PARA PRIORIZACIÓN DE AGENDA DE LA UNIDAD OPERATIVA

SINTESIS DE PERFIL ESTRATÉGICO			
PROGRAMA:	APOYO A LAS CADENAS PRODUCTIVAS DE LOS PRODUCTORES DE MAÍZ Y FRIJOL		
INSTITUCIÓN:	Instituto Hondureño de Mercadeo Agrícola (IHMA)		
<p>Datos generales: Consiste en dar los primeros pasos que permitan generar e implementar un sistema de mercado para la producción agrícola, que acceda a redistribuir las utilidades de los actores que intervienen en la comercialización. Los objetivos que se persiguen son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • incentivar la producción • contribuir con la seguridad alimentaria de la población, y • mejorar la rentabilidad de los productores de granos básicos, que habitan en las zonas rurales y productivas. <p>El presupuesto anual del programa es de L. 31 millones, destinados a beneficiar a las familias más desprotegidas del país.</p>			
	Consideraciones favorables	Consideraciones desfavorables	Conclusiones y propuestas
Acerca de lo que el programa crea:	Genera un alto valor público porque se incrementa la oferta productiva agrícola, se combaten los niveles de pobreza, se reduce la necesidad de emigrar del campo a la ciudad, se incrementan las competencias laborales en el campo, se inicia el proceso que conduzca a desarrollar un mercado agrícola competitivo, y se elevan los niveles la competitividad.	Existe la necesidad de acceder a una mayor área y con ello, abarcar un mayor número de familias agrícolas.	Es clave reforzar los componentes de operación y de comercialización de la institución, para lograr las metas de la generación de valor público.
Acerca del apoyo político	El programa cuenta con suficiente apoyo político para ser llevado a cabo.		Es clave que la institución revise su marco legal.
Acerca de los procesos internos críticos	La compra de granos básicos que se realiza en las zonas productivas, beneficia a los pequeños agricultores, quienes reciben un precio de mercado vigente. De igual forma, se contribuye a generar seguridad alimentaria.	La comercialización no funciona, los granos básicos que se adquieren, se almacenan por largos periodos de tiempo, conduciendo a bajas en la calidad de los productos, y finalmente, a una venta a bajo del precio de costo.	Se revisaran todos los procesos y costos, a fin de obtener más recursos disponibles para alcanzar las metas propuestas.
Acerca de los recursos financieros	Se cuenta con L 31 millones asignados; con los cuales se debe rotar toda la compra de granos básicos, de forma permanente. La prioridad, es vender a BANASUPRO quien paga con mucho atraso.	La administración debe responsabilizarse de la rotación de las cuentas por cobrar, ya que esta actividad descapitaliza al IHMA, y paraliza sus actividades.	Es clave que a nivel de la Secretaría del Gabinete Sectorial de Desarrollo Económico, se le definan claramente las responsabilidades a BANASUPRO.

Acerca de las capacidades del personal	En general el recurso humano tiene las capacidades y la experiencia suficientes para implementar el programa.	No se tiene el suficiente personal técnico asignado en las diferentes Regionales	Asignar presupuesto para la contratación del personal técnico calificado para las zonas regionales.
Acerca de los vínculos anteriores y posteriores	El presente gobierno muestra con hechos, el apoyo al sector agroalimentario del país.	Falta una comercialización más efectiva y dinámica.	Urge elaborar convenios de compra venta con productores, asociaciones y cooperativas, agroindustria, dirigentes de mercados mayoristas
Acerca del grado de dificultad del cambio	Es un reto atractivo para la institución, para el gobierno central, para los sectores productivos, la sociedad en general.	Que no exista interés en los intermediarios y de algunos productores	Diseñar una estrategia de concientización a pequeños productores agrícolas por medio del Encargado de Comercialización del IHMA.