



**REFLEXIÓN DE MEDIO TÉRMINO
LATINOAMÉRICA**

PROGRAMA 2017-2021

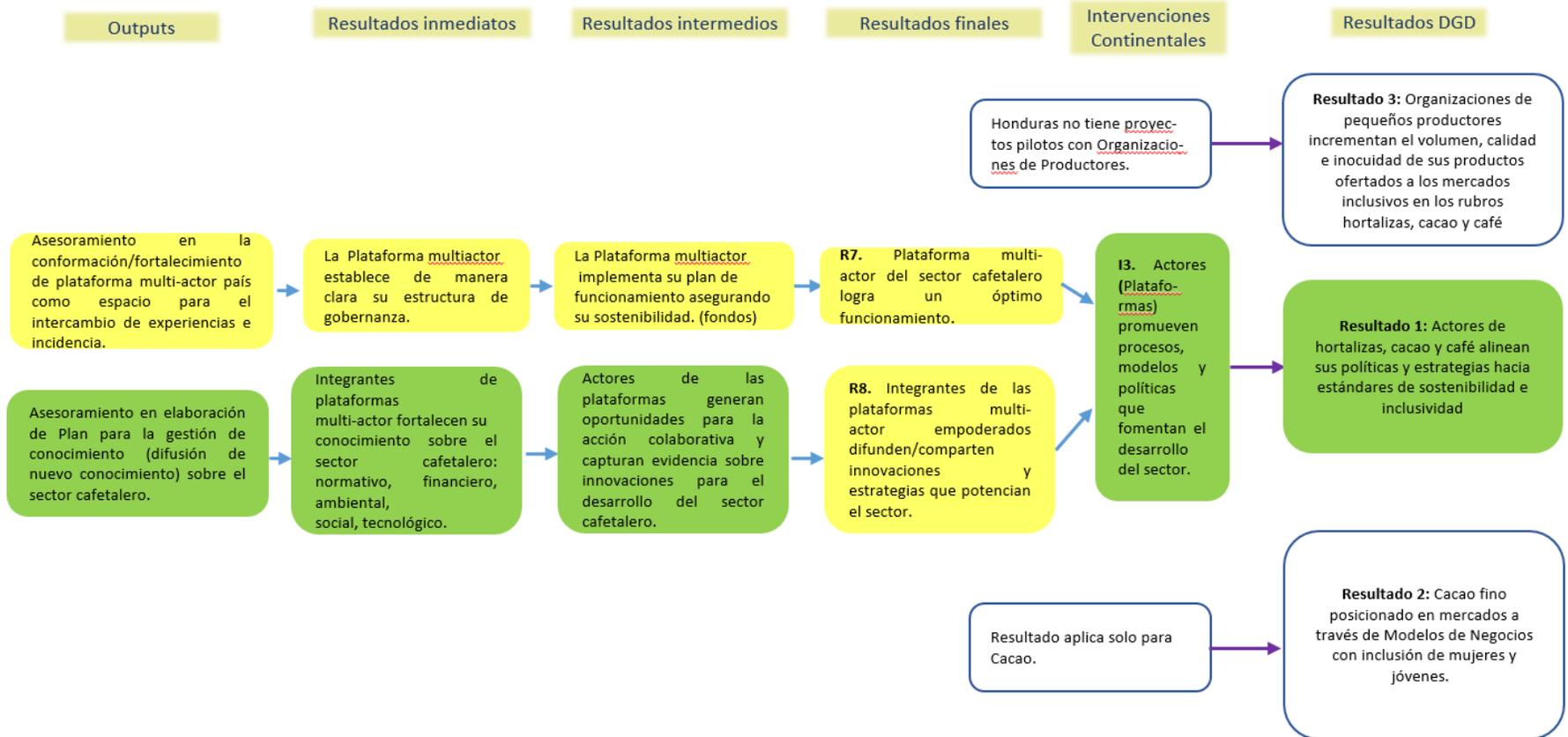
HONDURAS

Abril de 2020

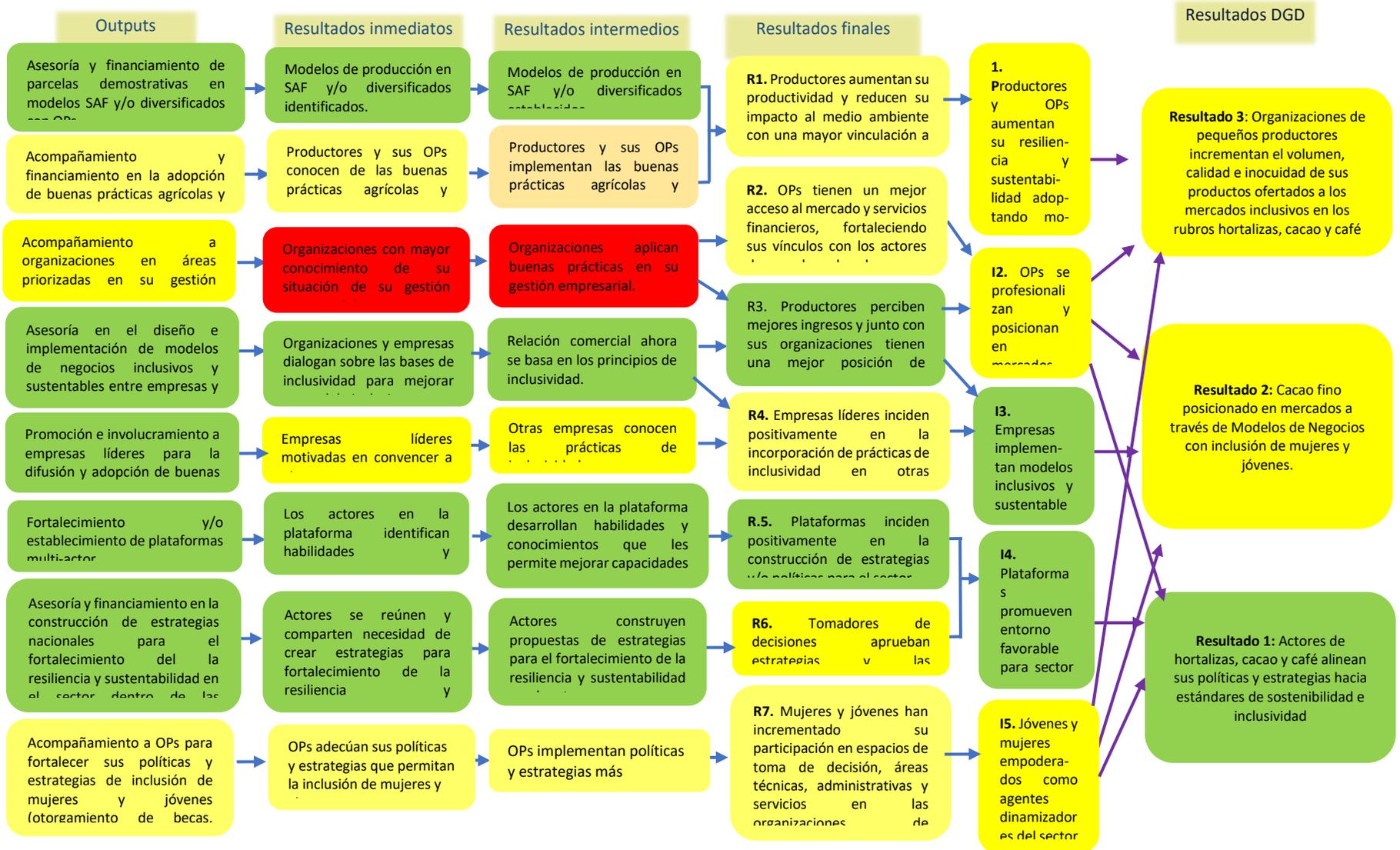
1. RESUMEN EJECUTIVO

1.1 Visión general esquemática de intervenciones:

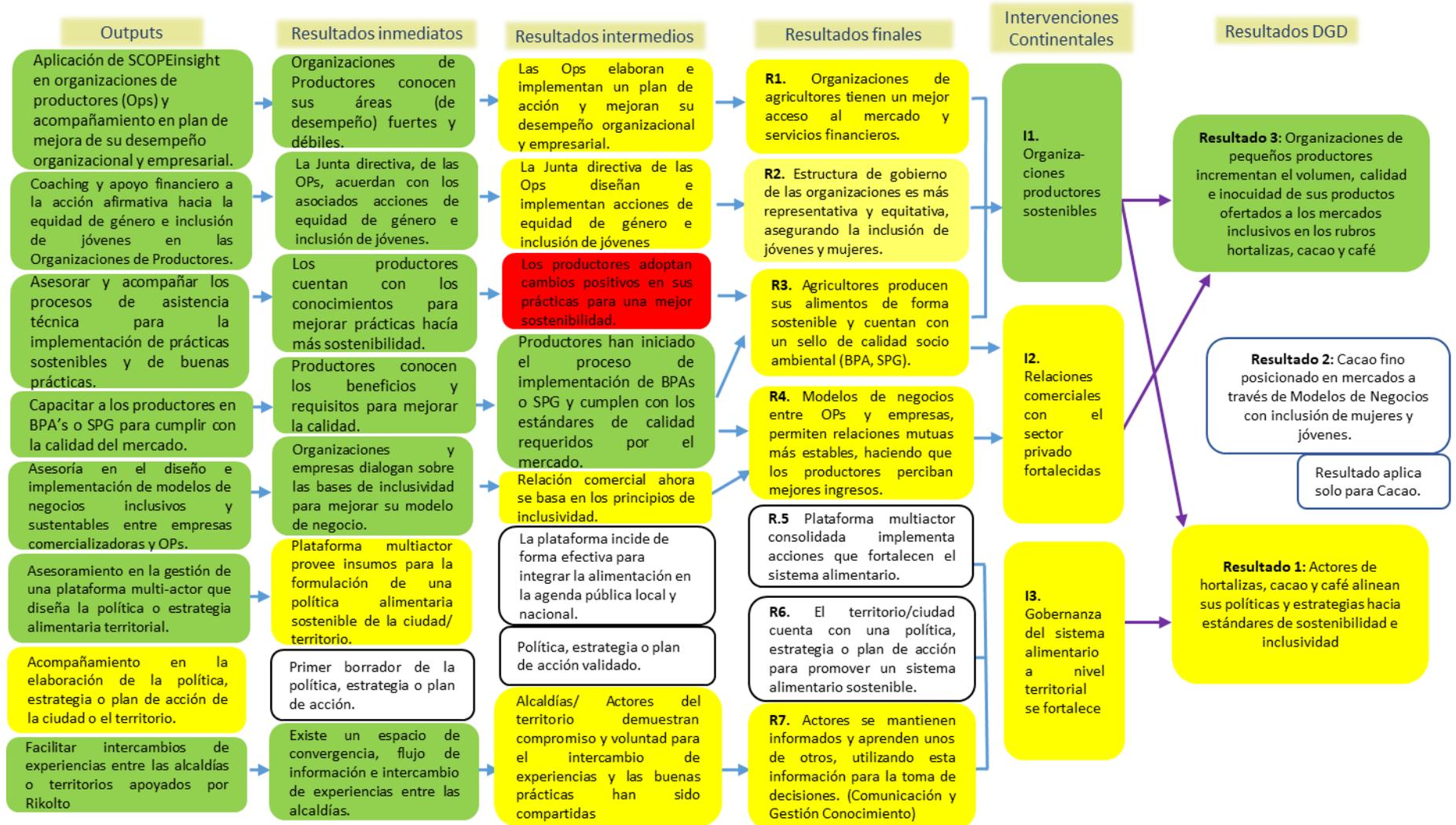
Rutas de cambio clúster café Honduras



Rutas de cambio clúster cacao Honduras



Rutas de cambio clúster Vegetales Honduras



Codificación colores

Esquema de intervenciones:

Los cambios en esta intervención han superado los objetivos.
Los cambios en esta intervención han cumplido con los objetivos.
Los cambios en esta intervención no cumplieron completamente con los objetivos.
Los cambios en esta intervención no cumplieron con los objetivos.
Esta intervención fue abandonada / no implementada.

Matriz de Indicadores:

Los valores observados para el indicador han superado los objetivos.
Los valores observados para el indicador han cumplido con los objetivos.
Los valores observados para el indicador no cumplieron completamente con los objetivos.
Los valores observados para el indicador no cumplieron con los objetivos.

1.2 Indicadores de impacto y resultados:

HONDURAS	Indicadores de Impacto:	Clúster	LB-2017	Meta Año 3	Valor alcanzado	
Desarrollar sustentabilidad e inclusividad en los subsectores de cacao, café y hortalizas, para mejorar la calidad de vida de pequeños productores.	1	# de agricultores a pequeña escala (beneficiarios finales) que producen alimentos de calidad	Cacao	3700	4070	2852
		Vegetales	771	848	511 (169 mujeres y 158 jóvenes)	
	2	% de contribución al ingreso familiar total de los agricultores a pequeña escala, que proviene de la venta de alimentos de calidad.	Cacao	20%	25%	16.80%
			Vegetales	87.0%	90%	69.60%
	3	Aumento del índice de producción sustentable	Cacao Vegetales	Ver cuadros adjuntos		
	4	# de beneficiarios afectados por cambios en políticas públicas y privadas, que han favorecido a que el sistema agroalimentario sea más sustentable e inclusivo	Cacao	79 405 productores 140 000 consumidores para vegetales	18500	14620
			Café		225000	122,000
			Vegetales	6000 productores / 220000 consumidores	2315 productores / 200000 consumidores	

	Indicadores de Resultados:	Clúster	LB-2017	Meta Año 3	Valor alcanzado	
Fortalecimiento OP	1	1.1. # de organizaciones de productores que han mejorado su desempeño en por lo menos 4 bloques de SCOPEInsight	Cacao	1	1	0
		Vegetales	3	2	2	
	2	% de aumento del # de productores que producen y comercializan de forma colectiva, productos sanos y de calidad, bajo acuerdos comerciales de largo plazo	Cacao	900	10%	1128
			Vegetales	771	8%	-34%
	3	1.2. % de incremento del volumen de abastecimiento de alimentos de calidad	Cacao	Toneladas	más 10%	(207%) 41 Tn
Vegetales			77%	85%	223%	
4	1.3. Incremento en los ingresos anuales por producción de hortalizas	Vegetales	4633 usd	10%	204%	
5	1.4. % de incremento en productividad (kg/ha) de cacao fermentado seco	Cacao	250-350 Kg/ha	más 5%	417Kg/ha	
Negocios inclusivos	6	2.1. # empresas comercializadoras y exportadoras de cacao fino que han desarrollado modelos de negocios inclusivos con inclusión de jóvenes y mujeres.	Cacao	0	1	1
	7	2.2. # emprendimientos liderados por jóvenes y mujeres vinculados a la cadena de valor de cacao	Cacao	1	2	0
	8	2.3. Cacao fino acceden a nuevos mercados nichos	Cacao	0	2	1
	9	2.4. % de Reconocimiento del de producción de cacao fino de aroma otorgado por ICCO	Cacao	50%	75	ND
Políticas públicas y entorno favorable	10	3.1. # de estándares de competitividad, inclusividad implementados	Cacao	0 estándares	estándares implementados	Practicas aplicadas por 1 empresa
	11	3.2. Estado de desarrollo de acuerdos marco de competitividad (AMC), política y/o municipal para el desarrollo sostenible de los subsectores de hortalizas, cacao y café	Cacao	AMC actualizado en 2015	AMC actualizado en 2019	AMC actualizado en 2019 al 2022
			Café	Política aprobada en 2003	Política actualizada	0
			Vegetales	AMC actualizado en 2007 y política municipal Tegucigalpa: Inexistente	AMC Aprobado y política municipal aprobada	Acuerdo marco del sector hortícola aprobado.
	12	3.3. Estado de implementación de estrategias nacionales, regionales y/o municipales para el desarrollo sostenible de subsectores de hortalizas, cacao y café	Cacao	No existe	Estrategia implementada	Estrategia en implementación
Café			Existen planes de desarrollo elaborados por IHCAFE	Región El Paraíso implementa estrategia regional para la competitividad	0	
Vegetales			Estrategia municipal de hortalizas en Tegucigalpa: Inexistente	Elaborada	En construcción	
13	3.4. Plataformas multi-actor que operan en base a una agenda común y un plan de acción (escala de 0=no alineado a 3=totalmente alineado)	Cacao	1	3	3	
		Café	1	2	2	
		Vegetales	1	2	La escala de desarrollo de la plataforma es 1	

**Indice Sustentabilidad ambiental
Vegetales**

Variable	2017	META AÑO 3	2019
1. Conservación de suelo	1.42	2	0.50
2. Gestión de agua	1.16	1.8	0.44
3. Gestión de recursos	1.51	1.8	1.11
4. Cambio climático	1.45	1.7	0.61
5. Biodiversidad	1.63	2	1.22
6. Gestión de landscape	1.73	2	1.20

1.48 1.88 0.85

**Indice Sustentabilidad ambiental
Cacao**

Variable	2017	META AÑO 3	2019
1. Conservación de suelo	2.22	2.5	0.91
2. Gestión de agua	2.34	2.5	2.65
3. Gestión de recursos	2.61	2.7	2.14
4. Cambio climático	2.38	2.6	0.58
5. Biodiversidad	2.02	2.4	1.46
6. Gestión de landscape	1.83	2	2.53

2.23 2.45 1.71

1.3 Resumen Principales hallazgos:

A continuación, se presenta un resumen de las principales estrategias a nivel de los diferentes subsectores que se han valorado como efectivas o parcialmente efectivas, así como relevantes considerando los resultados alcanzados durante los 3 años de ejecución del programa en Honduras.

En el **Subsector de Vegetales**, se ha **brindado coaching y apoyo financiero a la acción afirmativa hacia la equidad de género e inclusión de jóvenes en las Organizaciones de Productores**, mediante esta estrategia se han llevado a cabo procesos formativos para jóvenes mediante el desarrollo de escuelas de campo (ECAs), intercambios y talleres en donde se han instruido a los jóvenes en el manejo de sus cultivos y sistemas hidropónicos. Lo anterior, ha brindado a los jóvenes las oportunidades de adquirir nuevos conocimientos e insertarse en los modelos de negocios inclusivos como proveedores de productos. Por ejemplo, el Consorcio Agrocomercial, aumentó la membresía de jóvenes de 99 en el 2017 a 158 jóvenes en el 2019 superando la meta establecida de 150 jóvenes. Referente a la inclusión de las mujeres, el porcentaje de mujeres adultas que recibió capacitación es el

13.8 % y de mujeres jóvenes es 5.2% según resultados de la evaluación intermedia. Pese a ello, todavía las mujeres siguen experimentando dificultades por la cultura machista. En virtud de lo anterior, se considera que la estrategia ha sido parcialmente efectiva. Para el próximo año, se iniciará con la construcción de la política de género para el Consorcio Agrocomercial mediante la subcontratación de una especialista en esta temática tomando en consideración la necesidad de aumentar el relevo generacional y disminuir las brechas de género.

Otra estrategia que ha sido importante es la **Aplicación de SCOPEinsight en organizaciones de productores (OPs) y acompañamiento en plan de mejora de su desempeño organizacional y empresarial**. Se ha trabajado el fortalecimiento de las capacidades empresariales y organizativas de las organizaciones de productores para mejorar su desempeño en la relación comercial mediante la aplicación de la herramienta Scope Insight para identificar las áreas débiles y fuertes y con base a ello, facilitar la construcción de planes de fortalecimiento a través de los cuales se ha alcanzado mejoras en 2 empresas de vegetales miembros del Consorcio Agrocomercial en 4 bloques de Scope Insight: gestión financiera, suministros, gestión interna y mercado; alcanzando con ello la meta prevista. Por ejemplo, La Meseta y PROVIASA mejoraron su desempeño financiero de 0 a 3.6 puntos según los resultados del análisis SCOPEinsight. Tomando en consideración lo anterior, esta estrategia ha sido relevante y en los 2 años siguientes se trabajará en desarrollar un plan de mejora que contemple el fortalecimiento organizativo y empresarial para todas las empresas del Consorcio Agrocomercial.

Al mismo tiempo, **la estrategia de asesoría para el diseño e implementación de modelos de negocios inclusivos y sustentables entre organizaciones de productores y empresas** ha sido efectiva y relevante en virtud que el Consorcio Agrocomercial consolidó su relación con supermercados La Colonia e inició un acercamiento para establecer una nueva relación con Subway. Se inició el programa con 0 clientes estables en el 2017; logrando 1 cliente en el 2019. Los beneficios que los socios de las empresas del Consorcio obtienen del modelo de negocios inclusivo se han traducido en una mejor productividad; en más acceso a insumos agrícolas; mejor calidad del producto, mejor posición para negociar; más acceso a mercados locales; más acceso a formación, entre otros. Este tipo de modelos ha permitido que se incrementó el volumen de vegetales abastecidos de un 77% en el 2017 a un 223% en el 2019 superando la meta del 85% que estaba previsto (2019). Además, ha propiciado que los ingresos de los productores aumenten de 4.633,06 dólares anuales en el 2017 a 9.431,69 dólares anuales en el 2019, o sea un incremento con 204% comparado con la meta prevista del 10%. Para la sostenibilidad de los resultados, se debe de crear un plan que promueva el interés de los actores de la cadena en fidelizar relaciones comerciales de largo plazo con productores y en donde estos inviertan bajo modalidades financieras justas, la certificación de los productores para lo que resta del programa.

Referente a **la estrategia de Asesoramiento en la gestión de una plataforma multi-actor que diseña la política o estrategia alimentaria territorial**, esta ha permitido la conformación de la plataforma municipal integrada por la academia, ONGs, gobierno

central y municipal, así como instancias nacionales responsables del sistema agroalimentario en donde Rikolto ha liderado junto con la Alcaldía este proceso, iniciando con el desarrollo de un Diagnóstico del Sistema Alimentario Urbano a través del cual Rikolto jugó un papel fundamental en el diseño e implementación de la metodología y asesorando al personal de la alcaldía municipal. Esto ha propiciado que se pase de un grado de avance de 0 en el 2017 a 1 en el 2019, aunque la meta era 2, por lo cual se valora que la intervención ha sido parcialmente efectiva. Para los próximos años, se ha considerado trabajar en las prioridades que se identificaron en el diagnóstico y promover más involucramiento del personal de la Alcaldía y otros actores para el fortalecimiento de la plataforma municipal. Aunado a lo anterior, Rikolto ha facilitado la actualización del acuerdo marco de competitividad (AMC) del sector hortícola en papa en el 2018, alcanzado la meta prevista. El acuerdo tiene vigencia de 4 años y se ha elevado al rango de acuerdo ministerial de la Secretaria de Agricultura y Ganadería (SAG) constituyéndose en un instrumento legal que compromete a los actores a generar y fortalecer acciones y condiciones que mejoren las ventajas competitivas del sector. En cuanto a la política alimentaria no hay avances por lo cual consideramos que la estrategia ha sido parcialmente efectiva. Para los próximos 2 años es importante continuar apoyando la creación de una política alimentaria urbana con el apoyo de los actores que abone a consolidar la plataforma municipal para trabajar la política y facilitar el intercambio entre diferentes ciudades para compartir los aprendizajes y lecciones aprendidas.

Otra estrategia relevante ha sido **la gobernanza del sistema alimentario a nivel territorial se fortalece** para ello fue clave para Rikolto haber facilitado la construcción de la plataforma en virtud que permitió al personal de la Alcaldía de Tegucigalpa conocer las implicaciones del Pacto de Milán para la capital e identificar los vacíos del sistema alimentario de la capital. Se destaca que la iniciativa de articulación de actores públicos y privados se promueve desde Rikolto y se logró vinculación de Secretaria de Inclusión Social, Facultad de Ciencias Médicas de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (UNAH, Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria (SENASA), Programa Nacional de Alimentación Escolar (PNAE), Productores, Unidad Técnica de Seguridad Alimentaria y Nutricional (UTSAN), Secretaria de Agricultura y Ganadería (SAG), las ONGs ADRAH y Goal International. Para lo cual será importante acompañar el diseño de un plan de acción para llegar a la construcción de la política alimentaria sostenible e identificar financiación potencial con actores públicos y privados en el periodo que falta para culminar el programa.

En el Subsector de cacao, las estrategias de cofinanciar la ejecución de un estudio sobre modelos agroforestales y de asesoría y financiamiento de parcelas demostrativas en modelos SAF bajo el esquema dinámico sucesional han sido relevantes ya que, a través del Proyecto Regional de Gestión de Conocimiento, se desarrollan 6 pilotos para evidenciar la rentabilidad del modelo de los sistemas agroforestales (SAFs) y dinámicos sucesionales (DAFs). De este modelo, 3 fueron nuevos establecimientos y 3 de transformación de parcelas que permite a 3 organizaciones de productores de cacao ver los resultados y evidenciar que la incorporación de este modelo genera cambios en la productividad del cultivo del cacao. En los próximos años, se trabajará en diseñar una estrategia de transición

para la financiación de modelos SAF a fin de que estos sean sostenidos con fondos externos de cooperación y/o gobierno, sector privado, esto implica la documentación de la experiencia enriquecida de los modelos DAF con los registros de datos de cada parcela, y su validación académica. Así como, la consolidación y creación de una estrategia para el intercambio de experiencias entre productores.

La estrategia de **Profesionalización de organizaciones para mejora de desempeño y las relaciones inclusivas** ha sido relevante pues la evaluación Scope Insight ha propiciado identificar las áreas de mejora en la APROSACAO en la parte productiva y organizativa, estas áreas se han retomado en plan de mejora para guiarse en la priorización de actividades de la organización. Para los próximos años se diseñará una estrategia de transición de forma escalonada y definir las responsabilidades de actores que apoyan el piloto mediante el Consorcio¹, para asegurar que todas las áreas son fortalecidas y que exista rendición de cuentas que contribuyan a la buena gobernanza interna de la organización de productores.

Otra estrategia que ha sido relevante es el **Diseño e implementación de modelos de negocios inclusivos sustentables** en donde la relación inclusiva entre APROSACAO y la empresa privada Chocolats Halba, se continuó fortaleciendo y refleja que los productores reciben mejores precios. De la misma manera, Chocolats Halba da recursos antes de la cosecha a APROSACAO asegurando el crédito a un 3% de los socios de la organización que lo solicita y brinda acompañamiento técnico en la parte de postcosecha. Este tipo de prácticas inclusivas de Chocolats Halba se mantienen en el modelo de negocios con otras cooperativas cacaoteras en el país. Por lo tanto, la estrategia ha permitido ir beneficiado a más productores del sector cacaotero mediante la réplica del modelo. Este tipo de modelo, ha propiciado que exista un aumento en el porcentaje y número de productores que producen y comercializan de forma colectiva, cacao sano y de calidad, bajo acuerdos comerciales de largo plazo, en virtud que se pasó de 900 productores en el 2017 a 1128 productores en el 2019 incluyendo a los socios de APROSACAO, lo cual representa un 25% de aumento, superando la meta establecida del 10% para el 2019. Además, ha habido un incremento en el nivel de abastecimiento, sobrepasando igualmente la meta establecida del 10%. Lo anterior ha generado una mejora de 187% en los ingresos anuales de los productores por hectárea. Para la sostenibilidad de estos resultados positivos se estará implementando una estrategia consolidada de la APROSACAO.

La Asesoría técnica /metodológica y financiera para el fortalecimiento y/o construcción de plataformas multi-actor ha sido efectiva en virtud que la asesoría y financiamiento brindados por Rikolto al Comité Nacional de la Cadena de Cacao, ha logrado que esta plataforma pase de tener en el 2017, una ausencia de incidencia en la construcción de estrategias para el sector (Nivel de incidencia 0), a un nivel de incidencia 3; esto se logra con la aprobación del Acuerdo Marco de Competitividad (AMC) 2019-2022, de esta forma actores nacionales y regionales han aportado y se han apropiado de las propuestas

¹ Consorcio conformado por Fundación Helvetas Honduras, Chocolats Halba y Rikolto para el fortalecimiento de la cadena de cacao en Olancho desde el 2017.

plasmadas en el AMC para su cumplimiento. Para los próximos años, se fortalecerá la gestión interna e incidencia de la plataforma: la gobernanza, el funcionamiento técnico y metodológico, estrategias de sostenibilidad financiera, mejorar la representatividad de los actores y establecer mecanismos de monitoreo y evaluación.

Referente al Subsector de café: La estrategia de **Fortalecimiento de plataformas multi-actor, como espacios para el intercambio de experiencias e incidencia pública** en donde el asesoramiento y acompañamiento de Rikolto ha contribuido a que la Plataforma de Café Sostenible de Honduras (PCSH) pase de un nivel de funcionamiento básico en 2017 a un nivel regular en 2019 (meta 2019: óptimo). La plataforma cuenta con la participación de actores relevantes de la cadena de valor de café y con una estructura de gobernanza definida, pero su funcionamiento aún está en proceso de consolidación. Por ejemplo, dentro de la plataforma hay un leve intercambio de información entre los miembros, pero no existe aún un Plan de Gestión del Conocimiento. Igualmente, se han dado los primeros pasos para la generación de una estrategia que potencie el sector cafetalero en Honduras, a través de la elaboración de un currículo nacional con participación de todos los gremios de productores, exportadores, intermediarios y la academia y, se continúa trabajando en el fomento de una participación comprometida de los diferentes actores relevantes de la cadena de valor para alcanzar una verdadera incidencia en la implementación de procesos que fomenten el desarrollo y sostenibilidad del sector.

A su vez, se apoyó a formular la estrategia Operativa y de Sostenibilidad de la Mesa técnica de la región de El Paraíso en el 2019 en donde al inicio del programa la situación en el 2017 era que las regiones cafetaleras de Honduras cuentan con planes de desarrollo. Por lo descrito anteriormente, se estima que esta estrategia ha sido parcialmente efectiva. En lo que resta del programa será importante reforzar el proceso de empoderamiento de los miembros de las plataformas y avanzar hacia un modelo de gestión de conocimiento; es importante también socializar los resultados de desempeño e impacto a niveles internacionales (apoyándose de espacios globales) y activar la inversión privada, de organismos de desarrollo y gobierno.

La línea de base del 2017 señala que la Política cafetalera fue aprobada desde el 2003 y para el 2019 se inició con la actualización de la política que rige el sector, a través de la formulación de la Política de Género del sector cafetalero de Honduras. El objetivo de la política es contribuir a la reducción de las brechas existentes entre sexos y favorecer el reconocimiento del papel de la mujer en dicho sector.

Las diferentes estrategias implementadas por Rikolto han aportado de alguna u otra manera a mejorar la sostenibilidad de los subsectores de cacao, café y vegetales ya que han permitido el fortalecimiento de las capacidades de los productores para un aumento del abastecimiento de alimentos, creación de lineamientos estratégicos a nivel nacional con el compromiso de los diversos actores a través de los acuerdos marcos de competitividad. Un elemento importante que se reforzará en los próximos años es el impulso más intensivo de las buenas prácticas agrícolas tanto en cacao como en vegetales para alcanzar los niveles de sustentabilidad establecidos en el programa. No obstante, es importante señalar que el

instrumento para la medición de este aspecto se modificó para la evaluación intermedia lo cual consideramos tuvo algunos efectos en los resultados ya que está más especificado que anteriormente.

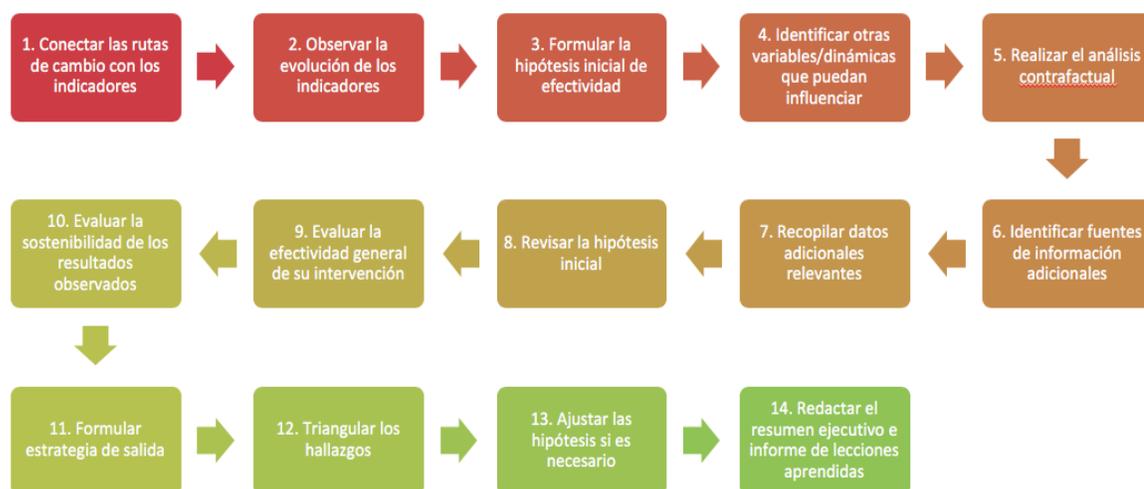
2. METODOLOGIA DE LA EVALUACIÓN

La evaluación de medio término tiene como objetivos:

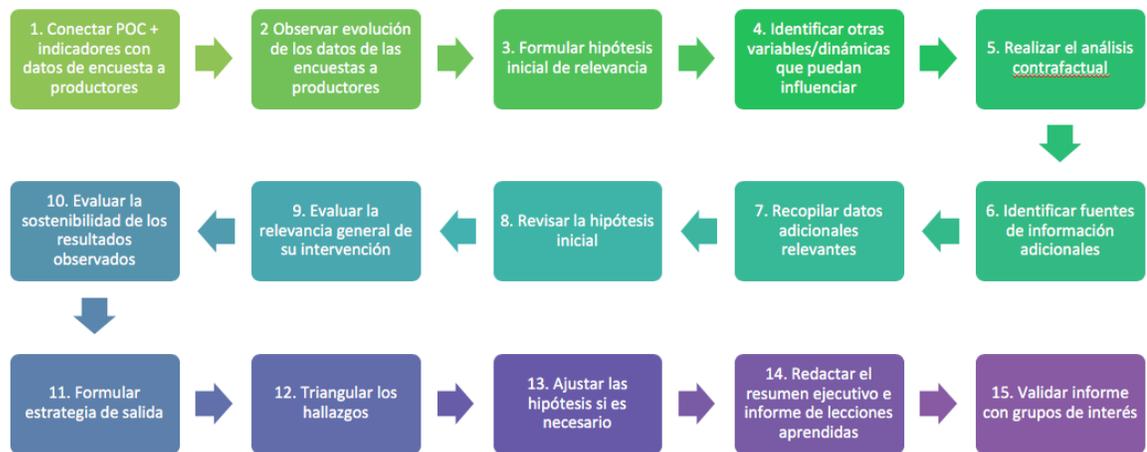
- 1) Alimentar las discusiones sobre la orientación estratégica de Rikolto más allá de 2021;
- 2) Revisión intermedia de los programas de país financiados por DGD (Cooperación Belga para el Desarrollo) Para orientar los últimos dos años de implementación de los programas 2017-2021 (13 programas de país)

Para el cumplimiento de estos objetivos se hizo un análisis de la efectividad y relevancia de los programas.

Análisis Efectividad:



Análisis Relevancia:



Para ello se realizó un trabajo por país y por producto (clúster)

- Identificando áreas comunes priorizadas.
- Resumen del análisis de efectividad y luego del análisis de relevancia, por las áreas priorizadas a nivel continental en cada país, utilizando formatos para recopilar desde los equipos la información sobre: hipótesis, triangulación, sustentabilidad y estrategias de salida, respondiendo la pregunta: ¿Cuál es la efectividad y la relevancia de cada estrategia en el contexto país?
- Fue clave el uso de las rutas de cambio para conectar los cambios con los indicadores establecidos.
- Una información relevante fue el uso de datos de línea base para hacer comparativo con lo logrado.

3. HALLAZGOS ANÁLISIS EFECTIVIDAD Y RELEVANCIA

El propósito del análisis de efectividad es identificar el alcance de los objetivos, con las estrategias utilizadas. Y el de relevancia es identificar el efecto de las estrategias utilizadas en el grupo meta.

PRODUCTO: CACAO

1. Modelos Resilientes y Rentables

Intervención 1: Productores y OP aumentan su resiliencia y sustentabilidad adoptando modelos SAF/diversificados

1.1 ANÁLISIS DE EFECTIVIDAD:

1. Asesoría técnica y cofinanciamiento de parcelas demostrativas de SAF:

A través de la asesoría técnica y el cofinanciamiento entre los actores de la cadena de cacao a nivel nacional, se ha logrado que los productores establezcan 6 parcelas demostrativas bajo modelos de Sistemas Agroforestales Dinámicos Sucesionales (SAF-DAF) en alianza con la empresa privada Chocolats Halba a través de su Fundación Chocolats Halba y el programa nacional PROCACAO financiado por COSUDE. Desde Rikolto también se financia la plataforma nacional del Sistema Nacional de Asistencia Técnica (SINATEC), la cual brinda los lineamientos a nivel nacional sobre la metodología de asistencia técnica en cacao, ambos procesos son recientes, se está en proceso de registro de datos para evaluar la misma. No obstante, el 100% de los productores encuestados indicó en la evaluación intermedia que tiene acceso a información sobre el manejo del cultivo a través de capacitaciones y el 53% indica que tiene entre 1 a 3 cultivos adicionales para comercializar según la evaluación intermedia. Pese a ello, no se logra aún medir la efectividad de la estrategia.

1.2 ANÁLISIS DE RELEVANCIA:

1. Las estrategias de cofinanciar la ejecución de un estudio sobre modelos agroforestales y de asesoría y financiamiento de parcelas demostrativas en modelos SAF bajo el esquema dinámico sucesional:

A través del Proyecto Regional de Gestión de Conocimiento se desarrollan 6 pilotos para evidenciar la rentabilidad del modelo de los sistemas agroforestales (SAF) dinámicos sucesionales (DAF's). De este modelo se establecieron en el año 2019 (año 6) parcelas bajo el modelo DAF, de las cuales 3 fueron nuevos establecimientos y 3 de transformación de parcelas que permite a 3 organizaciones de productores de cacao (Cooperativa san Fernando, APROCAGUAL y APAGRISAC) ver los resultados y evidenciar que la incorporación de este modelo genera cambios en la productividad del cultivo del cacao. Se considera con lo anterior que la estrategia es relevante.

a) Sustentabilidad financiera:

1.1. Una vez desarrollado el modelo DAF en las parcelas, se espera que los productores, al ver incrementada la productividad del cacao y la generación de alimentos e ingresos para las familias hagan ellos sostenibles por sí mismos el resultado y desarrollen las capacidades de atender la parcela de cacao y sus especies acompañantes que proporcionan ingresos durante todo el año.

b) Sustentabilidad social:

1.2 Desde la selección del productor para el modelo DAF se realizó una caracterización del perfil del productor para poder asegurar la apropiación local tanto del productor como de la investigación que representa la parcela para la organización a la que el productor

pertenece, lo que genera la responsabilidad de la organización de apoyar la continuidad del modelo desarrollado en la localidad.

c) Sustentabilidad técnica:

1.3 Durante el desarrollo de los pilotos DAF se desarrollan visitas técnicas y entrenamiento a los productores y técnicos de las organizaciones a las que pertenecen los productores para asegurar la transferencia de tecnología y conocimiento.

d) Sustentabilidad ambiental:

1.4 La asistencia técnica brindada en el desarrollo de los pilotos DAF, permite reforzar la aplicación de buenas prácticas agrícolas, lo que garantiza una buena sostenibilidad ambiental, por ejemplo, se vienen realizando registros de datos, diagnósticos en las fincas de los socios para elaborar/ hacer ajustes al plan de manejo, que optimizará el uso de recursos ambientales. De acuerdo a los resultados de la evaluación de medio término, los productores están haciendo una buena labor para evitar la contaminación del agua, manejo integrado de plagas y conservación de la biodiversidad en las parcelas ya que estos aspectos han arrojado valores altos de 4 puntos.

2. Estrategias de Salida:

Diseñar una estrategia de transición para la financiación de modelos SAF a fin de que estos sean sostenidos con fondos externos de cooperación y/o gobiernos, sector privado

- a. La documentación de la experiencia enriquecida de los modelos DAF con los registros de datos de cada parcela, y su validación académica como estudio de investigación científica permite el escalonamiento en las organizaciones que forman parte del pilotaje con las 6 parcelas DAFs.
- b. Consolidar los modelos SAF/Diversificados, disminuyen los riesgos climáticos, sociales y de mercado a través de la mejora de ingresos en las familias.
- c. Aportar al plan de acción del Acuerdo Marco de Competitividad 2019 – 2022 con resultados desde los espacios regionales y nacional.
- d. Crear una estrategia para el intercambio de experiencias entre productores de la región y de zonas aledañas que beneficien y motiven a los productores a realizar buenas prácticas agrícolas que ayudan a la mejorar productividad y calidad del cacao.

2. Negocios inclusivos
Intervención 2: Organizaciones de Productores de Cacao se profesionalizan y posicionan en mercados.
Intervención 3: Empresas privadas implementan modelos de negocios inclusivos y sustentables en la adquisición de cacao de calidad

2.1 ANÁLISIS DE EFECTIVIDAD:

- 1. **Profesionalización de organizaciones en áreas de mejora prioritarias para el funcionamiento de la organización y negocio.**

La estrategia de acompañamiento a organizaciones de productores en las áreas de Scope Insight priorizadas: gestión interna, operaciones, gestión financiera y mercado, para mejorar el acceso de la APROSACAO va lento, los indicadores del Scope Insight presentan una disminución en todos los bloques, lo que afecta la puntuación global, con afectación mayor en la gestión interna, las fallas identificadas se van corrigiendo con el desarrollo de un plan de mejora. La meta que la organización mejorara en 2 bloques al 2019 no se logró por lo cual consideramos que la estrategia, no ha sido efectiva, debido a que el acompañamiento hacia APROSACAO es mediante un consorcio integrado por La Fundación Helvetas Honduras, Chocolats Halba y Rikolto, en donde somos responsables sólo de la parte de desarrollo empresarial; sin embargo, se ha encontrado limitaciones al momento de intervenir bajo este esquema con la organización líder del consorcio, las cuales esperamos superarlas en los próximos años.

a) Sustentabilidad financiera:

1.1 La organización citada está en condiciones de seguir fortaleciendo sus áreas de mejora a partir de un plan de mejora actualizado que provenga de la más reciente evaluación de SCOPEinsight. Pese a ello, APROSACAO tiene la oportunidad de hacer un manejo eficiente de sus recursos y de las inversiones que se han desarrollado para asegurar con el ingreso de la venta de cacao certificado orgánico y comercio justo, sin embargo, debe haber un seguimiento constante para apoyar el cumplimiento de procedimientos operativos tanto en la parte productiva como la parte financiera, que aún no se ve reflejado. El manejo de la calidad del cacao en el área de post cosecha impacta en la sustentabilidad financiera directamente.

b) Sustentabilidad Social:

1.2 Mediante la implementación del plan de mejora a partir de SCOPEinsight, la organización ha venido ajustando sus procesos de gobernanza, sus mecanismos y procedimientos de operación y más importante; el relevo en los cargos directivos y gerenciales, que, en casos como APROSACAO, incluye a jóvenes. Todo cambio propuesto a la organización se realiza mediante la presentación para su aprobación a la Junta Directiva de APROSACAO, lo cual queda registrada en sus actas. Como práctica para fomentar la apropiación que puede provocar cambios estructurales a mediano y largo plazo.

c) Sustentabilidad técnica:

1.3 Un desafío muy importante que tiene APROSACAO es la sustentabilidad técnica dado a que no tiene su propio equipo técnico ni gerencial y tiene pocos recursos propios. Actualmente, la estructura técnica y administrativa que trabaja en APROSACAO es financiada por proyectos externos.

d) Sustentabilidad ambiental:

1.4 Debido a la naturaleza del cultivo y el modelo productivo, la sustentabilidad ambiental no parece ser un desafío grande, no obstante, la organización debe incluir en su plan acciones visibles y directas que apunten a mejorar la gestión de la sustentabilidad ambiental.

2. Estrategias de Salida:

Diseñar una estrategia de transición de forma escalonada y definir quehacer y responsabilidades de actores que apoyan la iniciativa, para asegurar que todas las áreas son fortalecidas e implementando mecanismos internos de rendición de cuentas que contribuyan a la buena gobernanza interna de la organización.

- a) Vinculación con proveedores de servicios de desarrollo y financieros.
- b) Apoyo para articular a organizaciones de productores a mesas técnicas y grupos de trabajo (nacionales) relacionados con el cacao, en donde puedan converger, financiadores, organizaciones especialistas técnicas y otros relevantes de la cadena de valor.
- c) Desarrollo conjunto de una estrategia de salida, enfocando los recursos en acciones clave para la sustentabilidad de la organización y su negocio.

Intervención 3: Empresas privadas implementan modelos de negocios inclusivos y sustentables en la adquisición de cacao de calidad

2. 3.1 ANÁLISIS DE EFECTIVIDAD Y RELEVANCIA:

1. *Diseño e implementación de modelos de negocios inclusivos sustentables*

Chocolats Halba es la empresa privada que forma parte del modelo de negocios inclusivos bajo la Metodología Link, desde el 2017 con APROSACAO. Por diferentes limitaciones entre ellas de gestión interna de la organización no se ha desarrollado plenamente y no se puede calificar como efectivo. Adicionalmente se colabora con la Empresa Chocolats Halba para documentar las políticas y prácticas inclusivas que implementa en su cadena de abastecimiento con el resto de las organizaciones de Honduras. Se participa en la revisión del contrato entre Chocolats Halba y APROSACAO donde se incluyen cláusulas que dan seguimiento a la incorporación de los principios de inclusividad, así como se realiza un monitoreo y revisión de los avances para el cumplimiento de las disposiciones y compromisos en la relación comercial. La meta del 2019 en donde se había establecido un 8% de incremento del porcentaje y número de productores que comercializan colectivamente a través de contratos de largo plazo fue superada, ya que el porcentaje de productores alcanzado fue del 25% lo que representa unos 1128 productores y la línea base en el 2017 era de 900 productores. Consideramos que la estrategia es relevante en virtud que la asesoría en el diseño e implementación de modelos de negocios inclusivos y sustentables entre empresas comercializadoras y OPs, ha sido una estrategia clave para comenzar a trabajar en ser más eficiente el modelo de negocios de la APROSACAO.

a) *Sustentabilidad financiera:*

1.1 En cuanto a APROSACAO-Chocolats Halba, hace falta un mejor análisis para considerar su sostenibilidad financiera; por un lado, el mercado está insatisfecho a nivel nacional y el precio pagado es muy alto, no obstante, APROSACAO no está aún lista gerencialmente para

la gestión del negocio, aunque ha mejorado su abastecimiento colectivo enfrenta todavía rendimientos bajos a nivel de parcelas, desafíos logísticos y competencia por el abastecimiento de la materia prima. La organización tiene potencial de incrementar el volumen de producción bajo certificación orgánica y comercio justo para continuar obteniendo precios diferenciados por calidad y sellos que le hagan cubrir sus costos operativos, esto combinado a otros ingresos de negocios como: vivero de cacao y especies acompañantes, puede permitir obtener sustentabilidad financiera. La cantidad de cacao de calidad bajo los estándares que requiere el mercado de certificación orgánica y comercio justo debe ampliarse en áreas cultivadas por los socios, así como estandarización del proceso de beneficiado para asegurar alcancen la calidad del proceso de post cosecha.

b) Sustentabilidad Social:

1.2 Es un desafío en APROSACAO-Chocolats Halba debido a diversos factores que tienen que ver con el sentido de pertenencia a la organización por parte de los productores, los beneficios que perciben de la misma, la influencia de otros actores y la falta de una estrategia de APROSACAO para cambiar esta situación. Se necesita fortalecer el equipo administrativo y directivo para una efectiva toma de decisiones de manera que con los cambios de autoridades que establece los estatutos de la organización siempre exista continuidad de los procesos que se implementan y se fortalezcan sus órganos de gobernanza alcanzando el cumplimiento de los planes de mejora.

c) Sustentabilidad técnica:

1.3 La sostenibilidad técnica en APROSACAO hay riesgos, porque no se cuenta con un equipo técnico más completo para brindar asistencia técnica de calidad y en asegurar la calidad en postcosecha. Actualmente APROSACAO entrega cacao alcanzando la calidad requerida por el mercado, sin embargo, al faltar supervisión de parte de la APROSACAO genera pérdidas significativas, lo cual hace que dependan del apoyo del mercado para anticiparse a los riesgos y evitar pérdidas mayores. Hay necesidad de crear un programa de fortalecimiento de capacidades a miembros de la APROSACAO y equipos de trabajo, por parte de técnicos contratados por proyectos de cooperación que apoyan la iniciativa para reducir estos problemas.

d) Sustentabilidad ambiental:

1.4 La sustentabilidad ambiental no constituye un riesgo ya que es parte del modelo mismo. El cacao es certificado como comercio justo y la mayoría como orgánico. APROSACAO ha desarrollado en Honduras un proyecto de maderables y servicios ambientales con el Proyecto PUR, vinculado a Chocolats Halba, a través del cual han alcanzado la experiencia y sensibilización en la protección del medio ambiente a través del cultivo de cacao en sistemas agroforestales.

3. Estrategias de Salida:

Revisar el modelo de negocio inclusivo establecido y el alcance de este en el tiempo e inversiones adicionales para lograr sus impactos.

- a) Fortalecer la relación con la empresa comercializadora.
- b) Desarrollar una estrategia que acompañe las mejoras que son críticas para el desempeño del negocio.
- c) Hacer mayor énfasis en la eficiencia de las organizaciones de productores (reducción de costos, economía de escala, incremento en rendimientos, mejora de procesos).
- d) Atraer a otros actores a la relación, especialmente prestadores de servicios financieros y no financieros.
- e) Implementando una estrategia consolidada de sostenibilidad de la APROSACAO con el cumplimiento de procesos financieros, administrativos y técnicos.

3. Políticas y estrategias favorables: plataformas

Intervención 4: Actores del sub-sector de cacao acuerdan y construyen políticas y estrategias nacionales para el desarrollo sustentable del sector.

3.1 ANÁLISIS DE EFECTIVIDAD:

1. *Asesoría técnica /metodológica y financiera para el fortalecimiento y/o construcción de plataformas multi-actor*

La asesoría y financiamiento brindados por Rikolto al Comité Nacional de la Cadena de Cacao, ha logrado que esta plataforma pase de no estar alineada en el 2017 (0), a un nivel de avance de alineación de los actores 3 (tres) alcanzando con ello la meta prevista; esto se logra con la aprobación del Acuerdo Marco de Competitividad (AMC) 2019-2022, de esta forma actores nacionales y regionales han aportado y se han apropiado de las propuestas plasmadas en el AMC para su cumplimiento.

a) Sustentabilidad financiera:

1.1 El Acuerdo Marco de Competitividad, viene a fortalecer el comité nacional de la cadena de cacao que es financiado en gran medida por cooperantes internacionales, mediante el mismo se están definiendo mecanismos y estrategias de sostenibilidad. Se esperaría que el acuerdo como instrumento legal respaldado por actores públicos y privados pueda incidir en la financiación de las iniciativas y en la disponibilidad de recursos del Gobierno a diferentes entes para alcanzar resultados de sostenibilidad.

b) Sustentabilidad Social:

1.2 La sostenibilidad social de estas intervenciones descansa en el empoderamiento y compromiso de los propios actores en base a una visión y agenda común. La sostenibilidad está bastante asegurada (la plataforma de Honduras; es decir el comité nacional de la cadena de cacao por ejemplo ya lleva más de 5 años funcionando). Una debilidad del Acuerdo Marco de Competitividad es que está diseñado particularmente desde la

perspectiva de productores de pequeña escala, por lo que la integración de grandes productores e inversionistas está en incertidumbre.

c) Sustentabilidad técnica:

1.3 En la plataforma ya existen las capacidades técnicas para su sostenibilidad, en Honduras Rikolto facilita la plataforma y está contribuyendo en la gestión de conocimiento entre los actores.

d) Sustentabilidad ambiental:

1.4 No es un tema directamente relacionado con su funcionamiento, aunque temas ambientales si están considerados dentro de los planes, políticas y estrategias, ejemplo: cambio climático para la implementación exitosa de los planes y estrategias para el desarrollo del sector, uso de herramientas para la toma de decisiones.

2. Estrategias de Salida:

Fortalecer la gestión interna e incidencia de las plataformas: la gobernanza, el funcionamiento técnico y metodológico, estrategias de sostenibilidad financiera, mejorar la representatividad de los actores y establecer mecanismos de monitoreo y evaluación.

- a) Fortalecimiento técnico y metodológico para el funcionamiento y gobernanza de las plataformas.
- b) Acompañar el diseño de una estrategia de sostenibilidad financiera.
- c) Crear una estrategia para promover la vinculación de actores relevantes en la plataforma que debería de participar en los diferentes eslabones de la cadena de valor.
- d) Establecer mecanismos de monitoreo y evaluación.

3.2 ANÁLISIS DE RELEVANCIA:

1. Construcción de políticas y estrategias nacionales para el desarrollo sustentable del sector

El fortalecer plataformas multiactor, acelerando procesos de articulación de actores y poniendo en la mesa de dialogo temas relevantes para el sector cacaotero se podrá medir con la implementación del plan de acción del Acuerdo Marco de Competitividad 2019 – 2022 el cual fue aprobado en enero 2020 y es a partir del 2020 que se inicia la implementación de la estrategia. Por lo tanto, se desconoce la relevancia que se tendrá. En cacao, el comité nacional de la cadena, ha pasado de una escala de 1 en el 2017 a un nivel 3, tal como estaba establecido.

PRODUCTO: CAFÉ

Debido a que el programa Café en Honduras no tiene planificado el trabajo en proyectos pilotos con organizaciones de productores, se analizó únicamente la intervención de Plataformas.

3. Plataformas

Intervención 3: Actores del sector cafetalero en Latinoamérica promueven la implementación de procesos, regulaciones, modelos y políticas públicas que reconocen y fomentan el desarrollo del sector.

3.1 ANÁLISIS DE EFECTIVIDAD:

1. Fortalecimiento de plataformas multi-actor, como espacios para el intercambio de experiencias e incidencia pública

El asesoramiento y acompañamiento de Rikolto ha contribuido a que la Plataforma de Café Sostenible de Honduras (PCSH) pase de un nivel de funcionamiento básico en 2017 a un nivel regular en 2019 (meta 2019: óptimo). La plataforma cuenta con la participación de actores relevantes de la cadena de valor de café y con una estructura de gobernanza definida, pero su funcionamiento aún está en proceso de consolidación. Por ejemplo, dentro de la plataforma hay un leve intercambio de información entre los miembros, pero no existe aún un Plan de Gestión del Conocimiento. Igualmente, se han dado los primeros pasos para la generación de una estrategia que potencie el sector cafetalero en Honduras, a través de la elaboración de un currículo nacional con participación de todos los gremios de productores, exportadores, intermediarios y la academia y, se continúa trabajando en el fomento de una participación comprometida de los diferentes actores relevantes de la cadena de valor para alcanzar una verdadera incidencia en la implementación de procesos que fomenten el desarrollo y sostenibilidad del sector. Por lo descrito anteriormente, el asesoramiento brindado por Rikolto ha sido parcialmente efectivo. Cabe señalar que factores de contexto como los bajos precios del café y los efectos del cambio climático, han motivado a actores globales relevantes de la cadena de valor a impulsar acciones colectivas para mitigar esos riesgos, por lo que invierten en la plataforma. Y en el marco de la Plataforma de Café Sostenible de Honduras, se ha pasado de 1 en el 2017 a 2 en el 2019 tal como estaba definido. Adicionalmente, se apoyó a formular la estrategia Operativa y de Sostenibilidad de la Mesa técnica de la región de El Paraiso en el 2019 y al inicio del programa la situación en el 2017 era; las Regiones cafetaleras de Honduras cuentan con planes de desarrollo, pero estos han sido elaborados por el IHCAFE, sin la participación de los actores de la región.

a) Sustentabilidad financiera:

1.1 Se considera que la sustentabilidad financiera es media, ya que los miembros de la Plataforma de Café Sostenible de Honduras han formulado una estrategia de Sostenibilidad e identificado potenciales fuentes de financiamiento para la facilitación. La plataforma

además se ha sostenido con recursos aportados por sus miembros, desde su conformación, como es el caso de la Global Coffee Platform en Honduras.

b) Sustentabilidad Social:

1.2 La sustentabilidad social de la plataforma puede considerarse entre baja a media, siendo necesario que se consensue una agenda que responda a las prioridades de los actores locales (además de las prioridades de las entidades financieras), lo que contribuirá a mejorar las relaciones de confianza y compromiso entre los miembros, así como lograr apropiación.

c) Sustentabilidad técnica:

1.3 Se considera que la sustentabilidad técnica es media. Existen miembros de las plataformas que han desarrollado ciertas capacidades técnicas para liderar y/o acompañar su facilitación y continuar con el proceso de consolidación. Al mismo tiempo, otros miembros han adquirido capacidades para la conformación y fortalecimiento del funcionamiento interno.

d) Sustentabilidad ambiental:

1.4 Una correcta incidencia de la plataforma, llevaría a tener una influencia muy positiva en cuanto a la implementación de medidas para la protección del medio ambiente; el contexto ayudará en esta intención pues existe interés por financiar medidas de adaptación y por alinearse a políticas comerciales que exigen la producción libre de deforestación.

Estrategias de Salida:

Será importante reforzar el proceso de empoderamiento de los miembros de las plataformas y avanzar hacia un modelo de gestión de conocimiento; es importante también socializar los resultados de desempeño e impacto a niveles internacionales (apoyándose de espacios globales) y activar la inversión privada, organismos de desarrollo y gobierno.

3.2 ANÁLISIS DE RELEVANCIA:

Por el momento, dentro de la plataforma de Café Sostenible de Honduras, se está realizando incidencia en el marco de políticas del sector a nivel nacional, a través de la formulación de la política de género, pero como está aún en elaboración, no se podría evaluar todavía la relevancia generada.

PRODUCTO: VEGETALES

1. Modelos de negocios inclusivos enfoque periurbano-rural

Intervención 1: Organizaciones de agricultores sostenibles

1.1 ANÁLISIS DE EFECTIVIDAD:

1. *Coaching y apoyo financiero para implementar acciones que fortalezcan la equidad de género e inclusión de jóvenes en las organizaciones de productores.*

Se ha logrado la participación de jóvenes en las juntas directivas de 2 empresas del Consorcio Agrocomercial que son Hortisa y PROVIASA, esto indica que se pasó de 3% en el 2017 a 8% en el 2019. Cabe mencionar, que en la incorporación de las mujeres en las estructuras de dirección paso de un 3% a 16% en el 2019. Los procesos de formación bajo metodologías participativas han contribuido a elevar el sentido de pertenencia, facilitando su incorporación en la estructura organizacional. Los procesos de capacitación, intercambios, promoción de tecnología y asesoría técnica ha permitido la incorporación de los jóvenes en el eslabón de la producción, logrando que las empresas pasaran de 100 productores jóvenes a 158 productores durante el período de implementación del proyecto. Cuando se trabaja con productores de pequeña escala, la capacitación se vuelve una actividad muy necesaria, ya que ayuda a conocer mejor los aspectos de organización, producción y comercialización de los productores. Los datos de la evaluación de medio término indican que todos los hogares de las familias encuestadas (175) han participado en eventos de capacitación. En el 81.0% de los casos, es el hombre el que toma participación (66.7% adulto y 14.3% joven), en tanto, que la mujer lo hace en un 19.0% (13.8% adulta y 5.2% joven). Por lo cual la estrategia ha sido parcialmente efectiva.

2. *El asesoramiento y acompañamiento en procesos de asistencia técnica para la implementación de prácticas sostenibles*

Los productores del Consorcio Agrocomercial que se dedican a la producción de vegetales saben que las hortalizas son muy exigentes en su nutrición y requieren de nutrientes específicos que no siempre están disponibles en el suelo. Los productores del Consorcio Agrocomercial en un 29.1% de ellos aplican sistemas naturales que mejoran la fertilidad del suelo; el 28.0% aplican fertilizantes tomando como base el análisis de suelo; un 32.0% aplican fertilizante reconociendo el estado nutricional de la planta y el 49.7% de los productores lo realizan por medio de correctas aplicaciones, es decir, en el momento y en las cantidades que la planta lo requiere. Las hortalizas tienen como característica el hecho de ser afectadas por diversas plagas, muchas de ellas transmiten enfermedades que impactan en la producción de los cultivos, siendo, por lo tanto, obligado su control. Se reporta en la evaluación intermedia que el 34.9% de los productores hacen control químico; un 27.4% hacen una gestión parcialmente integrada; el 11.4% de los productores no aplica acción integrada todavía y el control químico lo combina con al menos un método alternativo; un 11.4% hace manejo integrado plenamente; el 6.3% realiza manejo natural y, por último, el 8.6% no realiza control de plagas. El asesoramiento y acompañamiento en

procesos de asistencia técnica para la implementación de prácticas sostenibles, ha logrado que en el 2019, cuatro productores estén manejando sistemas de producción hidropónicos, para los cultivos de lechuga y apio y demuestran una reducción del 60% en uso del agua y 80% en aplicaciones de plaguicidas. No obstante, todavía no se puede valor la efectividad.

e) Sustentabilidad financiera:

1.1 La sustentabilidad financiera es media en el caso de las Escuelas de Campo ECAs debido a que las organizaciones se empoderaron de la metodología y han podido realizar réplicas de ECAs en coordinación con proveedores de servicios quien han facilitado insumos y complementado capacitaciones tal es el caso en PROVIASA y ECARAI. Es importante señalar que el salario de los técnicos en campo es asumido en su totalidad por las empresas que integran el consorcio Agrocomercial producto de la rentabilidad del negocio.

2.1 Los sistemas hidropónicos son sostenibles porque se reduce el costo de producción significativamente en el manejo del cultivo eso puede representar una disminución mínima del 15% del costo aproximadamente y se reduce el ciclo productivo dando oportunidad para que el agricultor cultive un ciclo más al año por ejemplo en el caso de apio. Son sistemas rentables que entre 2 ó 3 años, se recupera la inversión dependiendo del ciclo productivo.

f) Sustentabilidad Social:

1.2 Existe receptividad por parte de los jóvenes para realizar las Escuelas de Campo (ECAs) desde la organización lo cual posibilita la formación de entrenadores de entrenadores que pueden a su vez replicar la metodología de las ECAs. Además, el 99.4% de los productores de 175 productores encuestados en la evaluación intermedia reciben asistencia técnica de parte de las organizaciones de productores. La asistencia técnica recibida para el 81.1% de los productores tiene frecuencia de cada 15 días; para el 16.6% ocurre una vez al mes y el 1.7% la recibían cada dos meses. Aparte de lo anterior, 5 de las 6 Empresas del Consorcio Agrocomercial son del criterio que la magnitud y la calidad de la asistencia técnica brindada a los productores es de naturaleza moderada, mientras que una de ellas, la considera alta, tanto en magnitud como en calidad.

2.2 Existe apropiación de la tecnología hidropónica por parte de los agricultores y técnicos pues son capaces de compartir el uso y manejo de la misma.

g) Sustentabilidad técnica:

1.3 El personal técnico de las organizaciones de productores (empresas) tiene dominio de la metodología en virtud de que ya han realizado réplicas de las ECAs, como es el caso de Proviasa. Además, el crear espacios de capacitación específicos para jóvenes tales como las Escuelas de campo (ECAs) permite un mayor empoderamiento por su parte, lo cual conduce a que postulen a cargos técnicos o que se integren en comisiones en beneficio de su organización.

2.3 Siete (7) asesores técnicos y 26 agricultores de las organizaciones de Honduras han sido capacitados en el uso y manejo de la tecnología hidropónica y cuentan con la guía técnica en lechuga.

h) Sustentabilidad ambiental:

1.4 Dentro de la metodología de las ECAs se incluyen buenas prácticas ambientales, que estarían contribuyendo a que los jóvenes apliquen estas prácticas en sus actividades.

2.4 Las innovaciones realizadas mediante los sistemas hidropónicos apuntan a la conservación del suelo pues no existe remoción del mismo y se reduce el uso de agua en 60% y en 80% el uso de aplicaciones de agroquímicos. La hidroponía es una alternativa de producción que los directivos de las Empresas y del Consorcio ven con altas probabilidades de éxito en sus actividades de producción. Los beneficios que visualizan en la aplicación de esta tecnología, es la siguiente: 6 Empresas perciben que estarían alcanzando mayor producción; mayor calidad de productos para el mercado y menor requerimiento de agua; 4 Empresas ven menor requerimiento de mano de obra y creen que obtendrían menores costos de producción; 3 Empresas se pronuncian por menor requerimiento de agroquímicos y 2 Empresas visualizan la obtención de mejores precios de venta en el mercado; esto de acuerdo a los resultados de la evaluación intermedia.

3. Estrategias de Salida:

Acompañar a las empresas en el diseño una estrategia de capacitación con un programa que contemple metodologías participativas insitu específica para jóvenes y busca la institucionalización del mismo, considerando otros actores externos interesados en aportar financieramente a la iniciativa.

- a) 1.1.1.1 Cada empresa del Consorcio Agrocomercial en Honduras debe elaborar una estrategia con un plan específico de capacitación para jóvenes, que incluya el desarrollo de ECAs y asignar un presupuesto.
- b) 1.1.2.1 Se requiere documentar bien las prácticas con los resultados obtenidos incluyendo un análisis de la rentabilidad de los sistemas hidropónicos, reforzar a entrenadores (técnicos y/o productores) para un manejo efectivo de los sistemas.
- c) 1.1.2.2 Es importante garantizar la vinculación de actores comerciales para lograr sostenibilidad en la prestación de servicios e insumos de los proveedores por un lado y para el abastecimiento del mercado por el otro.

1.2 ANÁLISIS DE RELEVANCIA:

1. Aplicación de SCOPEinsight en organizaciones de productores y acompañamiento en plan de mejora de su desempeño organizacional y empresarial

La aplicación de SCOPEinsight en PROVIASA muestra que esta ha mejorado su desempeño financiero pasado de 0 puntos en el 2016 a 3.6 puntos en el 2019. Al mismo tiempo, presenta un mejoramiento en la gestión interna donde pasó de 1.8 a 2.8. Por su parte, la empresa la Meseta demuestra que ha tenido avances significativos en el área de gestión financiera donde logró mejorar su puntuación de 2.6 a 4.1 y el desempeño financiero pasando también de 0 puntos en el 2016 a 3.6 puntos en el 2019. Igualmente muestra una mejora en el área de mercado, donde pasó de 2.3 puntos a 3.4 puntos, aumentado con ello

su calificación global de 2.7 a 3 puntos. Basado en lo anterior, se puede indicar que la estrategia es relevante.

a) Sustentabilidad financiera:

1.1 Se ha logrado en las empresas mejorar su gestión financiera y desempeño lo cual les permite conocer mejor la situación de sus empresas y los negocios que están desarrollando, definir con mayor claridad sus estrategias financieras. Esto ha implicado la reconstrucción de la contabilidad, y contratación de personal como una mejor formación para llevar la contabilidad de las empresas. Vale la pena, citar que los gastos de personal lo han asumido las mismas organizaciones en función de la rentabilidad de sus negocios

b) Sustentabilidad social:

1.2 Los directivos de las empresas de productores tienen acceso a la información financiera de la empresa mediante reportes mensuales financieros. Su personal contratado es local a quien se ha estado fortaleciendo las capacidades financieras. No obstante, es importante señalar que se requiere mejorar los centros de acopio y las instalaciones de las empresas para mejorar el ambiente laboral.

c) Sustentabilidad técnica:

1.3 Se están potenciando capacidades técnicas en el personal y se están preparando a los consejos de administración para el análisis e interpretación de los estados financieros. Destacar que el personal contratado para el manejo de la contabilidad de las empresas de productores, poseen mejor formación en el área contable, lo que permite que sus registros contables se mantengan actualizados y las transacciones financieras al día.

d) Sustentabilidad ambiental:

1.4 Las organizaciones están en un nivel de madurez bajo, los resultados reflejan la necesidad de mejorar. La herramienta muestra que no cuenta con una licencia ambiental vigente o con evaluaciones ambientales realizadas por terceros especialmente en los centros de acopio. Sin embargo, a nivel de parcelas están realizando acciones según se detalló anteriormente.

2. Estrategias de Salida:

Desarrollar un plan de mejora que contemple el fortalecimiento organizativo, empresarial, procedimientos de gestión contable y de regulación interna y encontrar socios interesados en apostar en las experiencias.

- a. Continuar el proceso de elaboración e implementación de los planes de fortalecimiento empresarial y organizativo de las empresas.
- b. Brindar asesoría para la construcción de manuales y procedimientos contables y administrativos.
- c. Apoyar en la dotación de un sistema contable computarizado a las empresas

- d. Continuar fortaleciendo las capacidades del personal y directivos del consejo de administración de las empresas en las áreas de sostenibilidad, operaciones, riesgos externos y suministro.
- e. Apoyar la gestión de financiamiento para la implementación de los planes de fortalecimiento empresarial de las empresas de los productores.

Intervención 2: Relaciones comerciales con el sector privado fortalecidas

2.1 ANÁLISIS DE EFECTIVIDAD:

1. La asesoría para el diseño e implementación de modelos de negocios inclusivos y sustentables entre organizaciones de productores y empresas

En Honduras, el Consorcio Agrocomercial consolidó su relación con supermercados La Colonia e inició un acercamiento para establecer una nueva relación con Subway. En este sentido, se ha iniciado el programa con 0 clientes estables en el 2017; a 1 en el 2019. Los beneficios que los socios obtienen del modelo de negocios inclusivo se han traducido en una mejor productividad (61.7% de los productores); en más acceso a insumos agrícolas (58.9%); mejor calidad del producto (57.1%), mejor posición para negociar (54.9%); más acceso a mercados locales (54.3%); más acceso a formación (50.3% de los productores), entre otros. Por tal razón la estrategia ha sido efectiva.

a) Sustentabilidad financiera:

1.1 La sostenibilidad financiera depende en gran parte de la habilidad de los gerentes y líderes de las organizaciones para negociar y crear fidelidad con los clientes, pero sobre todo de una buena gestión dentro de las organizaciones para armonizar la oferta con la demanda asegurando la calidad.

b) Sustentabilidad Social:

1.2 El desarrollo de una cultura organizacional para implementar a cabalidad la inocuidad y calidad requerida por el mercado aún está en proceso y responde a los incentivos de mercado.

c) Sustentabilidad técnica:

1.3 En las organizaciones se han fortalecido las capacidades del equipo técnico y contable lo cual se refleja en la elaboración de informes contables y técnicos de mejor calidad. El consorcio Agrocomercial tiene bien definidos sus procesos para la comercialización con Supermercados La Colonia y los técnicos del consorcio tienen las capacidades necesarias para coordinar la logística en campo.

d) Sustentabilidad ambiental:

1.4 El Consorcio debería prever dar soporte y refuerzo al plan de manejo y gestión ambiental en cada cooperativa y empresa. Las organizaciones no han priorizado la implementación de prácticas ambientales, especialmente en sus centros de acopio

2. Estrategias de Salida:

Se debe de crear un plan que promueva el interés de los actores de la cadena en fidelizar relaciones comerciales de largo plazo con productores y en donde estos inviertan bajo modalidades financieras justas, la certificación de los productores.

- a. Generar las capacidades en el consorcio para crear valor agregado en sus productos y centralizar la distribución para aquellos mercados en los que el volumen no es muy significativo, pero representan un nicho de mercado interesante a mediano y largo plazo.
- b. Motivar a los actores privados para que generen incentivos que reconozcan la calidad y la inocuidad de los alimentos mediante la certificación.

2.2 ANÁLISIS DE RELEVANCIA:

1. La asesoría para el diseño e implementación de modelos de negocios inclusivos y sustentables entre organizaciones de productores y empresas

Tratando de valorar la relevancia de esta intervención, se consultó a los directivos de las Empresas sobre el comportamiento de los precios con relación a los que registran los otros compradores. Las respuestas indican que 3 de las Empresas manifestaron que con los contratos formales los precios eran más altos y, una de ellas (La Meseta) indicó que eran mucho más altos; en cambio 2 Empresas (Vegetales Lencas y ECARAI) expresaron que los precios eran iguales. El comportamiento del acceso de la información de mercado que reciben los productores es muy similar al de la parte productiva, es decir, que un 62.9% de los productores tienen acceso a información en forma periódica y un 35% expresan tenerla en forma limitada (algunas veces).

a) Sustentabilidad financiera:

Los productores tienen bien definidos dos canales de comercialización de la producción. Uno es a través de las organizaciones (Empresas) por medio de contratos formales con supermercados y otros agentes compradores y, el otro, a través del mercado informal. Por medio de los contratos formales se comercializa el 81.7% de la producción vendida y por el mercado informal el 18.3% restante. Los precios convenidos con los supermercados generalmente son mayores que los del mercado informal, así lo indicó la mayoría de los líderes de las Empresas, señalando una Empresa que los precios de venta eran mucho más altos; 3 Empresas indicaron que eran más altos y 2 Empresas dijeron que eran iguales

b) Sustentabilidad social:

Los productores tienen avance importante en el acceso a la información de mercado, significando que su nivel organizativo y la capacidad de gestión que han alcanzado lo han llevado a hacer incidencia en la comercialización de su producción.

c) Sustentabilidad técnica:

Las organizaciones miembros del Consorcio Agrocomercial cuentan con las capacidades técnicas para mantener la relación comercial con Supermercados La Colonia y establecer

nuevas relaciones comerciales con otros compradores en términos de coordinar la planificación y seguimiento a los planes de siembra en función de la demanda, negociar volumen y precios justos y organizar las entregas semanales.

d) Sustentabilidad ambiental:

Como parte del modelo de negocios se motiva a los productores a impulsar tecnologías más amigables al medio ambiente, y para ello en el marco de un fideicomiso integrado por FICOHSA, La Colonia y FUNDER al cual los productores involucrados en el modelo de negocios tienen acceso, se está considerando financiar tecnologías validadas que contribuyan a disminuir la presión en el ambiente.

1. Estrategias de Salida:

No cabe duda, de que los productores a través del consorcio Agrocomercial han dado un salto importante en las relaciones comerciales y se convierten en un ejemplo para muchos productores. Este avance los está llevando a la obtención de un mejor ingreso dentro de su actividad productiva. Consolidar esta organización debe ser una de las metas a alcanzar por toda la institucionalidad involucrada, siendo el apoyo de la cooperación internacional básico en tal propósito.

2. Procesos Multiactor: Gobernanza para incidencia en políticas públicas

Intervención 3: Gobernanza del sistema alimentario a nivel territorial se fortalece

3.1 ANÁLISIS DE EFECTIVIDAD:

2. Gestión de plataformas multiactor, para el diseño de políticas o estrategias alimentarias territoriales

En Honduras se ha realizado un esfuerzo de integrar la alimentación en la planificación territorial. Sin embargo, el avance en la ciudad difiere y responde sobre todo al interés político y la voluntad de los equipos técnicos en avanzar, esto representa un atraso para Tegucigalpa ya que el personal de la alcaldía municipal desconocían el compromiso de la alcaldía de trabajar la política alimentaria mediante la firma del Pacto de Milán en el 2015. Ante esta situación, se evidenció la necesidad de realizar un estudio para el diagnóstico del sistema alimentario de la ciudad, el cual se culminó en donde se identifican las prioridades a trabajar para fortalecer la gobernanza del sistema alimentario, a través del comité técnico son de la Alcaldía y Unidad Técnica de Seguridad Alimentaria y Nutricional (UTSAN). En el 2018 se logró la elaboración y firma del acuerdo marco de competitividad para el sector de papa, en donde los actores se comprometen a contribuir en la mejora de los procesos productivos, procesamiento y comercialización a nivel nacional. Dicho acuerdo se elevó a nivel de acuerdo Ministerial de la Secretaria de Agricultura y Ganadería. En tal sentido, la estrategia ha sido parcialmente efectiva.

a) Sustentabilidad financiera:

Aunque la alcaldía tiene programas orientados a mejorar el sistema alimentario, estos están dispersos y el presupuesto es limitado. Por ejemplo, con el programa de huertos, centros de cuidado infantil y apoyo a las aldeas para desarrollar producción. Con respecto al acuerdo de competitividad en papa, cada actor ha colocado recursos para seguir manteniendo la plataforma y la implementación del acuerdo sin la presencia de Rikolto a partir del 2019.

b) *Sustentabilidad social:*

Anteriormente, el personal de la Alcaldía no manejaba información sobre los sistemas alimentarios y Pacto de Milán, a través de las capacitaciones brindadas por Rikolto el personal de la Alcaldía y 9 diversos actores conocen que es un sistema alimentario, y los componentes del pacto de Milán. Los actores del Acuerdo Marco de Competitividad de papa, se han apropiado del plan de trabajo del acuerdo y continúa operando ya sin el apoyo de Rikolto.

c) *Sustentabilidad técnica:*

El personal de la Alcaldía municipal y UTSAN se están apropiando del enfoque de sistemas alimentarios. Esto como parte de la metodología que se implementó para llevar a cabo el diagnóstico del sistema alimentario en el Distrito Central, en donde los diferentes actores como academia, ONGs, Sector privado y alcaldía municipal aportaron con información y jornada de reflexión para priorizar los aspectos más débiles dentro del sistema alimentario, identificándose educación y capacitación en nutrición, inocuidad de alimentos, y gobernanza. Dentro de la Secretaría de Agricultura y Ganadería se dejaron las capacidades instaladas para continuar con la facilitación del espacio y seguimiento al Acuerdo Marco, y se sistematizó la experiencia.

a) *Sustentabilidad ambiental:*

Este continúa siendo un desafío muy importante para la ciudad debido a las condiciones actuales de la ciudad.

3. Estrategias de Salida:

Continuar apoyando la creación de una política alimentaria urbana con el apoyo de los actores para ellos es necesario

- Consolidar la plataforma municipal para trabajar la política
- Brindar asesoría para la formulación de la política
- Facilitar el intercambio entre diferentes ciudades para compartir los aprendizajes y lecciones aprendidas.

El mismo acuerdo de Competitividad del Sector de Plan representa la estrategia de salida dado que se establecieron las grandes líneas y responsables para el fortalecimiento del sector.

3.2 ANÁLISIS DE RELEVANCIA:

1. La gobernanza del sistema alimentario a nivel territorial se fortalece

Brindar asesoramiento en la gestión de una plataforma multiactor para el diseño de la política o estrategia alimentaria territorial. Ha sido relevante para Rikolto haber facilitado la construcción de la plataforma en virtud que permitió al personal de la Alcaldía de Tegucigalpa conocer las implicaciones del pacto de Milán para la capital, definir acciones concretas para identificar los vacíos dentro del sistema alimentario. Se destaca que la iniciativa de articulación de actores públicos y privados se promueve desde Rikolto y se logró vinculación de Secretaria de Inclusión social, Facultad de Ciencias Médicas UNAH/ familias y comunidades sanas, Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria SENASA/ Sub Dirección de Sanidad Agropecuaria, Programa Nacional de Alimentación Escolar (PNAE), ADRAH, Productores, Unidad Técnica de Seguridad Alimentaria y Nutricional (UTSAN), Secretaria de Agricultura y Ganadería (SAG) y Goal International. Desde ellos se identifica la necesidad de elaborar un diagnóstico del sistema alimentario, lo cual permitió tener una radiografía de la situación del sistema alimentario del Municipio e identificar las áreas que requieren más atención, así como la necesidad de trabajar en la construcción de información basada en los indicadores del Pacto de Milán.

d) Sustentabilidad financiera:

Aunque no hay un presupuesto específico en la alcaldía municipal para impulsar la construcción de una política alimentaria, se han identificado líneas presupuestarias dentro del presupuesto municipal que pueden ser reorientadas para este fin. Por otro lado, los diversos actores pueden aportar para continuar con la plataforma ya sea facilitando un espacio para reuniones o con recursos humanos.

e) Sustentabilidad social:

Dentro de la Alcaldía existe personal que ha sido capacitado sobre el Pacto de Milán y enfoque de sistema alimentario sostenible. Producto de las reuniones de la plataforma se evidenció que las diferentes organizaciones están realizando acciones para mejorar el sistema alimentario tal es el caso de promoción de una dieta saludable, inclusión de grupos excluidos y vulnerables, producción sostenible, etc. Y lo que se requiere es trabajar más articuladamente tanto a lo interno de la alcaldía como con los diversos actores.

f) Sustentabilidad técnica:

En la plataforma concurren profesionales con amplios conocimientos en el área de nutrición, producción sostenible, trabajo comunitario, capacitación, inocuidad, etc., por lo tanto, hay capacidades instaladas y una importante trayectoria de trabajo también de las organizaciones que componen la plataforma. Por ejemplo, la Facultad de Ciencias Médicas UNAH/ familias y comunidades sanas cuenta con profesionales con un amplio conocimiento en nutrición quienes asesoran a pobladores en regiones postergadas del Distrito Central para mejorar su dieta alimentaria.

b) Sustentabilidad ambiental:

Desde la plataforma, los actores muestran un grado de responsabilidad para mejorar las condiciones de medio ambiente, evitando el uso de plástico en los eventos que se han realizado.

2. Estrategias de Salida:

Acompañar el diseño de un plan de acción para llegar a la construcción de la política alimentaria sostenible e identificar financiación potencial con actores públicos y privados

- a) Socializar los resultados del diagnóstico del sistema alimentario con los regidores municipales del Distrito Central
- b) Construir un plan de acción para llegar a la construcción de la política alimentaria sostenible
- c) Fortalecer la plataforma municipal con el involucramiento de los actores públicos y privados.

4. LECCIONES APRENDIDAS

Principales innovaciones:

En Honduras, surgió la necesidad desde el Comité Nacional de Cacao de mejorar los procesos de nutrición en el cultivo por lo cual Rikolto contrató a un especialista en el área para que realizará un diagnóstico en las diferentes regiones del país, a fin de determinar los cambios necesarios para mejorar los rendimientos. Como resultado del diagnóstico se determinó que el problema principal radica en la necesidad de cambiar las prácticas de manejo del cultivo y ello permitió enfocar la solución a los problemas de rendimiento. A su vez, este proceso también ayudó a posicionar a Rikolto en el Comité Nacional de Cacao debido al alto grado de profesionalismo del experto, criterio que debe prevalecer en toda contratación de servicios profesionales. También, Rikolto está impulsando el modelo dinámico sucesional, esto lo posiciona ante diversos actores ya que permite que cada indicador sea monitoreado, que historia de éxito podemos sacar para replicar en cuanto a la mejora de los ingresos de las familias productoras de cacao y del incremento de la productividad, ampliación de la dieta alimenticia de las familias que les proporciona también seguridad alimentaria de los cultivos complementarios del modelo. La incorporación de nutrientes al suelo mediante otros cultivos, el uso de cobertura vegetativa y utilización de los recursos que la parcela ya posee, generan conocimiento en el productor y ayuda a la conservación de la biodiversidad. Otros programas de la cooperación como el programa en la zona de la Mosquita denominado PRAWANKA y el programa nacional PROCACAO financiado por COSUDE para masificar en cacao en el país, han visitado los pilotos para replicar el modelo.

Con respecto al sector de Hortalizas/ sistemas alimentarios, El uso de la tecnología hidropónica para mejorar la calidad e inocuidad de los productos genera mayor confianza en los compradores ya que reduce el riesgo en la producción. La implementación de este tipo de tecnología debe ir acompañada de procesos de capacitación y asistencia técnica para la adopción de manera apropiada de la misma. También, es importante considerar las

condiciones existentes en cuanto a los servicios externos que se requieren para el correcto funcionamiento de los sistemas hidropónicos tales como: energía eléctrica, suministro de agua, personal local que fabrique los sistemas, terreno anivelado, etc. Además, para desarrollar este tipo de proyectos innovadores, se debe analizar a profundidad el tiempo de que se dispone para la ejecución, el cual no debe ser menor de un año y tomar en cuenta la experiencia generada en el país o en otras regiones, especialmente cuando se trata de trabajar con productores de pequeña escala. Estos aprendizajes se obtuvieron mediante la implementación de un pilotaje de 3 sistemas hidropónicos en donde se cultivó lechuga y apio con 3 empresas del Consorcio Agrocomercial.

Intervenciones Piloto:

En relación al impacto de los pilotos para contribuir a las transformaciones del sector, concretamente en materia de productividad, la aplicación de sistemas hidropónicos ha dado resultados positivos en cuanto a la reducción del uso de agua y plaguicidas; esta nueva técnica se ha aplicado en un proyecto piloto con 4 agricultores (con un objetivo de 18 agricultores en un proyecto financiado por la UE en Honduras). Se han desarrollado experiencias en lechuga que demuestran que el producto es saludable y tiene altos rendimientos, por lo que más cooperativas desean implementarlo. Subway está interesada en comprar este tipo de productos en Nicaragua y Honduras, por lo que la aplicación de técnicas modernas de producción puede garantizar un mejor acceso a alimentos sanos para los consumidores, mejorando las relaciones comerciales inclusivas para mejorar los ingresos de los productores.

Las experiencias piloto que ha desarrollado Rikolto, a nivel de los pilotos han servido para motivar a otros productores a buscar consolidarse en bloque. Por ejemplo, el piloto del Consorcio Agrocomercial en Honduras, en cual está integrado por 6 empresas productoras de hortalizas que aglutinan a 511 productores y en donde se ha fortalecido la relación comercial inclusiva con supermercados La Colonia, en donde los productores indican que reciben considerables beneficios de la organización en que participan como socios. Estos beneficios se han traducido en una mejor productividad (61.7% de los productores); en más acceso a insumos agrícolas (58.9%); mejor calidad del producto (57.1%), mejor posición para negociar (54.9%); más acceso a mercados locales (54.3%); más acceso a formación (50.3% de los productores), entre otros. Esta acción ha motivado a los productores de Nicaragua a establecer la Unión de Cooperativas de Hortalizas del Norte (UCHON) para poder comercializar en bloque y mejorar su poder de negociación, logrando conformarse con 4 cooperativas productoras de vegetales para establecer nuevas relaciones comerciales inclusivas con el sector privado, esto con el apoyo de Rikolto. Cuando se implementa un modelo de negocio inclusivo debemos considerar el match entre las necesidades e intereses de los actores; Si una empresa requiere abastecerse de x producto de x calidad cada cierto tiempo, las organizaciones de productores desean un aliado comercial confiable que les compre a precios justos, y a la vez los productores buscan un buen precio, servicios oportunos y de calidad por parte de la organización de productores. A fin de satisfacer esas necesidades es recomendable elaborar un plan de acción enfocado en alinear las condiciones que permitan que todos ganen en dicha relación comercial. Asimismo, definir

logros a corto plazo para generar confianza entre los actores y que estos logros los incluyan a todos.

Este tipo de iniciativas mejora el conocimiento entre los actores de las relaciones comerciales, y permite también motivando a otras empresas privadas, tal es el caso que Supermercados La Colonia compartió la iniciativa en el foro de donantes ante grandes donantes y otros sectores privados a nivel regional, en el mes de octubre del 2019. Sin embargo, la conclusión es que con un solo piloto no están fácil generar cambios a nivel estructural.

La facilitación es fundamental para el funcionamiento óptimo y para el cumplimiento de metas establecidas en la Plataforma Nacional Sostenible de Café. Desde agosto de 2019 hasta enero de 2020 la Plataforma estuvo sin facilitador, afectando la organización de reuniones, seguimiento de acuerdos y por lo tanto la motivación de varios miembros. Es muy importante que los miembros de la Plataforma entiendan que la consolidación del espacio es un proceso complejo, que toma tiempo. Sin embargo, luego de cierto tiempo de conformada una Plataforma, es necesario mostrar resultados de corto plazo que contribuyan a mantener vivo el interés y la motivación de algunos actores. La Plataforma debe definir su agenda con base en las necesidades, intereses y recomendaciones de los actores locales. Algunos actores han percibido que la Global Coffee Platform intenta imponer ciertos criterios y eso ha incomodado un poco. No obstante, a través del dialogo abierto y respetuoso se han solucionado las diferencias. Ante esta situación Rikolto ha jugado un rol de acompañamiento metodológico de los procesos de planificación y toma de decisiones, a través del establecimiento del espacio de representación, ejecución de planes y toma de decisiones de la Plataforma, denominado Comisión Coordinadora con representación de todos los actores relevantes de la cadena de café. Rikolto ha sido designado miembro de dicha Comisión para representar a las ONGs y prestadores de servicios, a pesar de que su presencia en el sector café de Honduras es bastante reciente con relación a otras ONGs, donantes y prestadores de servicios, pero los miembros valoran la contribución que puede hacer desde su experiencia en plataformas multi-actor en otros sectores y países.

Metodologías:

En cuanto a los índices de producción sustentable, no se refleja avances en varios de los criterios de este índice, consideramos que la adopción de los modelos agroforestales podría aportar a su mejora, al igual que una mejor aplicación de buenas prácticas agrícolas en coordinación con las actividades de certificación que realizan las organizaciones de productores.

Referente a la metodología para la evaluación del Índice de Producción Sustentable tanto en cacao como en vegetales, nos dimos cuenta de que necesitamos afinar la aplicación de la misma (al momento de levantar las encuestas con los productores), ya que existieron diferencias en cuanto a la recolección de los datos en campo en el 2017 y el 2019, lo que

pudo tener un grado de influencia en los resultados que obtuvimos en este índice. Igualmente, se afinarán nuestros mecanismos de monitoreo y evaluación para obtener más evidencias de avances en el 2021.