

La Relación Entre Pequeños Productores y Empresas del Sector Palmero en Honduras

ESTUDIO DE CASO

1. Antecedentes

Este estudio de caso es una iniciativa de SHARP (Programa de Aceleración del Pequeño Productor y REDD+; SHARP, por su sigla en inglés) para promover el intercambio de información entre distintas empresas de América Latina y sus trabajos con pequeños productores.

Este estudio enfoca el sector palmero de Honduras en base a información recolectada junto a 4 empresas con plantas extractoras del país y sus relaciones con pequeños productores independientes.

Las empresas que hacen parte de este estudio, son:

- Aceites y Derivados S.A.(ACEYDESA);
- COAPALMA ECARA;
- Grupo Jaremar;
- HONDUPALMA

2. El sector Palmero de Honduras

En los últimos años, Honduras se ha convertido en el mayor productor de aceite de palma en América Central, con aproximadamente unas 170,000 hectáreas de plantaciones de palma de aceite ubicadas en la costa atlántica del país.

El cultivo de palma en Honduras, se remonta a la década de los años 30, pero las primeras plantaciones comerciales fueron establecidas por la United Brands en San Alejo, Tela, Atlántida, en la década de los años 40. A partir de 1971 es fuertemente impulsado, como parte del proceso de Reforma Agraria organizando cooperativas campesinas dedicadas al cultivo de palma, en el Bajo Aguan, departamento de Colón y más tarde en el sector de Guaymas, en el departamento de Yoro, formándose COAPALMA y HONDUPALMA.

A inicios de los noventa se inicia el desarrollo industrial de la palma africana, con el surgimiento de empresas como Grupo Jaremar, Grupo Dinant, ACEYDESA, PALCASA, PALMASA y COINSU, entre otras, para un total de 14 plantas extractoras de aceite. Finalmente, el surgimiento de organizaciones de productores independientes, las que, junto a las empresas extractoras, Salamá, HONDUCARIBE, HONDUPALMA y COAPALMA, conforman la Federación Nacional de Productores de Palma de Honduras (FENAPALMAH).

De acuerdo al Proyecto PROPALMA ejecutado por la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG), se estima que dentro del sector palmero de Honduras hay alrededor de 17,427 pequeños productores individuales

con menos de 10 hectáreas cada uno. Actualmente en el sector palmero se han identificado tres estructuras básicas que lo conforman y de las cuales surgen otras variantes organizativas:

Empresas del Sector social: Se caracterizan por ser organizaciones para la producción de bienes y servicios. En el caso de la palma, son conformados por pequeños productores, donde es común el manejo colectivo de la producción y el procesamiento de la producción en plantas industriales. Estas a su vez pueden estar conformadas por:

- **ECARAS: Empresas Cooperativas Agroindustriales de la Reforma Agraria:** estas surgen como aquellas empresas y organizaciones formadas por trabajadores que sostienen la primacía del trabajo, optan por la propiedad social de los medios de producción y establecen que el excedente generado es un medio para elevar el nivel de vida de sus miembros. Estas empresas se rigen por una estructura organizativa conformada por Asamblea General con representación de las empresas y/o cooperativas que lo conforman, Junta directiva que está integrada por representantes nombrados en asamblea, elegidos cada dos años con opción a reelección, y Gerencia General que a su vez dirige la estructura operativa de la empresa.
- **EAC's Empresas Asociativas Campesinas:** Es la empresa constituida por personas beneficiarias de la Reforma Agraria que acuerdan aportar en común su trabajo, industria, servicios y otros bienes con el fin primordial de explotar directamente uno a más predios rústicos adjudicados por el Instituto Nacional Agrario (INA), así como para comercializar o industrializar sus productos y repartirse entre los asociados, en forma proporcional a sus aportes, las utilidades o pérdidas que resulten de cada ejercicio económico.

Las empresas del sector Privado: las cuales se caracterizan por estar constituidas bajo una figura jurídica de sociedad anónima y/o de responsabilidad limitada amparada bajo el Código de Comercio en Honduras. Una sociedad anónima requiere estar conformada de la siguiente forma:

- Un mínimo de dos socios y que cada uno de ellos suscriba al menos una parte del capital
- El capital suscrito no sea menor de Lps. 25,000.00
- Al menos 25% del valor de cada parte sea exhibido en efectivo

La Relación Entre Pequeños Productores y Empresas del Sector Palmero en Honduras

- El valor total de cualquier parte pagadera entera o parcialmente y en propiedad debe ser exhibido.

Pequeños Productores individuales/Independientes:

Son aquellos productores que manejan plantaciones (menor a 50 ha), la producción y comercialización de palma de manera individual, no como parte de una empresa. Los productores individuales tienen relaciones comerciales para provisiones de fruta fresca, formales e informales, con las diferentes empresas sociales, privadas, asociaciones de productores e intermediarios.

Entre los mayores retos que los pequeños productores independientes encuentran en Honduras están los aspectos financieros (acceso a crédito, alto grado de endeudamiento, falta de ingresos continuos), técnicos (baja productividad) y laborales (relación con trabajadores y aspectos de salud y seguridad)¹.

Intermediario: es una persona natural o jurídica, y que se convierte en una figura común que articula el proceso de compra y venta de fruta fresca y juega un rol para intermediar entre el productor y el consumidor final, de modo que uno pueda vender su producción y el otro, adquirirla.

El intermediario compra y vende fruta fresca entre las diferentes estructuras del sector. El intermediario comercializa con o sin contrato formal. Algunas asociaciones de productores pueden también tener un rol de intermediario ya que compran fruta de otros productores (que no son socios) y luego la venden a las plantas extractoras.

Dentro del sector palmero, el intermediario puede incluso facilitar recursos financieros a los productores con los cuales establece relaciones comerciales. De acuerdo a conversaciones con algunos productores, esta función del intermediario es favorable para aquellos productores que no reúnen las condiciones necesarias para acceder a préstamos crediticios en la banca formal.

El intermediario en el sector palmero tiene algunas características que a continuación se detallan:

- Normalmente posee tierras propias destinadas a la producción de palma
Compra fruta a otros productores (EAC's, Cooperativas, ECARAS, Asociaciones y productores individuales) y posteriormente lo vende a la planta extractora

Sobre el Programa Sharp

El Programa SHARP es una asociación de múltiples partes interesadas, que trabaja con el sector privado para apoyar el desarrollo de los pequeños productores sostenibles que mejoren los medios de subsistencia, reduciendo al mínimo la deforestación y la mejora de la seguridad alimenticia. Un objetivo clave de SHARP es aumentar el acceso a los productos de los pequeños productores responsables de las cadenas de suministro de las empresas que están comprometidas con el suministro responsable <http://www.sharp-partnership.org/>

3. Metodología

SHARP busca promover el intercambio de información sobre la relación entre empresa y pequeños productores. Conocer y establecer las distintas realidades y organizaciones involucradas con el tema es una manera de impulsar este intercambio.

SHARP elaboró una encuesta de perfil para empresas involucradas con pequeños productores del sector palmero en Honduras para promover este intercambio. La encuesta perfil se enfoca en:

- Tener un perfil de la organización involucrada con pequeños productores;
- Establecer los modelos de abordaje y términos bajo los cuales se desarrolla la relación de cada empresa con los productores Independientes;
- Determinar los mecanismos de apoyo activo de las empresas a los pequeños productores para promoción de su desarrollo;
- Establecer los principales retos y desafíos que han enfrentado las empresas, en la relación con los productores independientes.

Este estudio fue elaborado en base a las respuestas proporcionadas en el perfil de las 4 organizaciones participantes en Honduras, dos del sector social de la economía (**HONDUPALMA y COAPALMA**) y dos del sector privado (**Grupo Jaremar y ACEYDESA**).

¹Informe del Taller: Buenas Prácticas Socio ambientales aplicadas a Pequeños Productores en la cadena productiva de Aceite de Palma en América Latina

La Relación Entre Pequeños Productores y Empresas del Sector Palmero en Honduras

4. Análisis de las relaciones entre las empresas evaluadas y los pequeños productores

4.1 Importancia del pequeño productor independiente en la cadena de suministro de las empresas

Las empresas que participaron en el proceso, han determinado la importancia de los productores independientes dentro de su cadena de suministro, la cual representa entre el 25 al 48 % del suministro de fruta fresca, dependiendo de la magnitud de la operación. Las 4 empresas incluyen alrededor de 3,255 productores independientes (que poseen entre 1 -50 hectáreas).

4.2 Las relaciones comerciales entre empresas y productores

La mayor parte del suministro de los productores independientes es realizado directamente para la empresa. El Grupo Jaremar fue el único en indicar la utilización de intermediarios para el 4% la fruta fresca procesada.

En todos los casos, excepto el suministro por intermediarios, la relación con el productor independiente inicia con una visita para establecer el estado de la finca, tenencia de la tierra, ubicación, estado de la plantación y productividad entre otros, lo que permite la trazabilidad de la fruta hasta el productor. Excepto en el caso de ACEYDESA, todas las empresas cuentan con un contrato con los pequeños productores independientes.

En el caso de los intermediarios que proveen al Grupo Jaremar, la información disponible permite tener los datos de ubicación de sus operaciones, pero no se cuenta con la información sobre el origen de la fruta que venden. Todas las empresas participantes en el estudio, establecen los precios de compra para los productores independientes, utilizan como base de aplicación el Precio CIF Rotterdam:

$$\text{Precio del fruto} = (\text{Cif-45}) * P * T$$

Cif +: Es el promedio del precio internacional del aceite crudo en Rotterdam el mes anterior.

/T: Es el tipo de cambio en Lempiras.

Los cambios de precios radican en el porcentaje que aplican (P%), este varía del 14 al 17%, dependiendo de los meses de alta y baja producción. Cuando hay menos producción el porcentaje aplicado es más alto.

4.3 La selección de los productores;

Las cuatro empresas tienen requisitos de selección para los pequeños productores independientes. Un requisito básico para todos es que el productor tiene que formar parte de alguna asociación de productores. Hay otros requisitos variables entre las empresas como: técnico - tener el material genético adecuado, implementar el paquete tecnológico de las empresas; Ubicación - no estar en zonas de protección; Legalidad - tener el título de la tierra.

4.4 Soporte prestado a los pequeños productores independientes;

Todas las empresas suministran soporte a los pequeños productores, desde asistencia técnica, capacitaciones, financiación, fortalecimiento de organizaciones o asistencia legal. La mayor parte del soporte brindado se enfoca en asistencia técnica y financiación de insumos.

4.4.1 Asistencia técnica

Cada una de las empresas participantes, cuenta con un departamento o unidad, que se encarga de brindar la asistencia técnica, la cual es realizada por personal calificado y entrenado. Las visitas técnicas, les permite realizar hallazgos en cuanto a: control de plagas y enfermedades, fertilización, cosecha, poda, control de calidad, transporte y aplicación de agroquímicos y en base a estos temas se emiten recomendaciones, para optimizar la productividad en cada finca.

Las empresas manifestaron que el principal problema para brindar una asistencia técnica adecuada, es la poca disponibilidad de recurso humano calificado, dada la dispersión de los productores y las dimensiones de las plantaciones establecidas. HONDUPALMA fue la única empresa que mencionó un sistema mensual de visita técnica a los productores.

Capacitaciones técnicas es una estrategia común a todas las empresas para informar los pequeños productores sobre prácticas agrícolas.

4.4.2 Financiamiento

Cada una de las empresas participantes, brindan apoyo financiero mediante el financiamiento de semillas, insumos y/o de servicios que la empresa proporciona a los productores independientes y que son pagados hasta que inicia la producción y se paga mediante deducciones mensuales, hasta finalizado el pago total de la deuda del productor.

La Relación Entre Pequeños Productores y Empresas del Sector Palmero en Honduras

Las empresas HONDUPALMA, COAPALMA y Grupo JAREMAR, proporcionan apoyo financiero para el establecimiento de viveros, fertilizante e insumos para el manejo de las plantaciones. La empresa Grupo JAREMAR ha establecido un sistema de ahorro, llamado Fondo de ahorro opcional, donde el Productor solicita la retención de un porcentaje de la Fruta entregada mensualmente y se le entregan intereses igual que si lo tuviera en un banco Local. La empresa ACEYDESA, no cuenta con ningún mecanismo de apoyo financiero directo para los productores independientes, sino que es realizado a través de insumos.

4.4.3 Fortalecimiento de la Organización de los Productores

Un mecanismo que han adoptado las empresas es fortalecer las asociaciones de productores independientes que están ligadas a cada una de ellas. Se realizan convocatorias, capacitaciones, notificaciones y temas en común de la asistencia técnica mediante, esto ha permitido mejorar la relación entre los productores independientes y la asociación. Esto ha mejorado la efectividad en la capacitación e información hacia cada productor.

4.4.4 Asesoría legal

Las empresas COAPALMA, Grupo JAREMAR y ACEYDESA, han expresado que algunos de los productores independientes, han presentado algunos conflictos de tenencia de tierra, irregularidades sobre la documentación y registro de la tierra en el Instituto Nacional Agrario (INA). Como mecanismo de abordaje e inclusión de estos productores a la cadena de suministro, ACEYDESA, brinda asesoría legal sobre este tema a través de la asociación de productores independientes que aportan a la cadena de suministro

5. Principales retos identificados por las empresas

Algunos de los retos que las empresas han identificado con respecto al modelo de abordaje para los productores independientes son:

- La competencia desleal de otras empresas en la búsqueda de más fruta rompe el esquema de la relación de lealtad con respecto a empresas a las que les proveen fruta fresca;
- El número de productores independientes, representan una inversión financiera - recurso humano, tiempo e insumos;
- La falta de organización de los pequeños productores independientes;
- Alguna dificultad o resistencia para la adopción de alguna tecnología;

- Falta de iniciativa de los proveedores para acogerse al cumplimiento de cada uno de los aspectos de los Principios y Criterios de las normativas de certificación de la RSPO.

6. Principales puntos positivos identificados por las empresas

Por parte de las empresas el establecimiento de un programa de relación y soporte para los productores independientes es importante para:

- Garantizar la recepción de fruta de calidad;
- Aumentar la productividad del productor, mejorando los ingresos de ellos y la cantidad de fruta para la empresa; La organización de los productores y un programa de apoyo facilita la asistencia técnica, mejoras en el manejo sanitario y la adopción de requisitos ambientales como RSPO;
- Los productores organizados también tienen una representación política más fuerte frente al gobierno y otras instancias.

7. Conclusiones

Entre las empresas del sector social y empresarial de Honduras, los pequeños productores independientes representan un parte importante del sector y de la provisión de fruta fresca. Esto genera una necesidad y motivación en establecer un programa de apoyo para los pequeños productores. En todos los casos se busca trabajar, en mayor o menor grado, sobre las debilidades más importantes de los pequeños productores:

- Dificultades de acceso a financiamientos;
- Baja productividad
- Material genético seleccionado
- Tenencia legal de la tierra;
- Bajo nivel organizativo.

Un enfoque importante utilizado por las cuatro empresas es el fortalecimiento de organizaciones ligadas a los productores como una herramienta de promoción del soporte y desarrollo de los productores

Finalmente, este estudio posibilitó una visión general sobre la relación entre empresas y pequeños productores en el sector de palma de Honduras teniendo como base 4 empresas del sector. Hay una oportunidad para la realización de estudios más profundos sobre temas específicos para avanzar en la discusión sobre la efectividad de los apoyos a los productores. Sharp está trabajando en estudios buscando profundizar en temas específicos.

La Relación Entre Pequeños Productores y Empresas del Sector Palmero en Honduras

8. Análisis Comparativo de las Empresas Evaluadas

Cuadro 1: Análisis de los resultados obtenidos en la entrevista a cada una de las empresas

Clasificación	Empresas del Sector Social de la Economía		Empresas del Sector Privado	
Características	HONDUPALMA	COAPALMA	Grupo Jaremar	ACEYDESA
Relación entre la empresa y los pequeños productores	La empresa establece requisitos previos para la provisión de fruta, una vez cumplidos se realiza un acuerdo comercial con obligaciones de ambas partes y se asigna un código, con el cual se registra el suministro de fruta fresca hacia la planta.	Los productores Independientes que suministran la materia prima, cuentan con un acuerdo de Compra-Venta de fruta fresca con la empresa, en los cuales se establece las obligaciones de ambas partes.	La empresa inscribe en su base de datos, a los productores que solicitan suministrar fruta y se les visita, para obtener información básica: dueño/ ubicación/ número de Ha/ edad de la plantación/ especie. Luego mediante un contrato escrito, se asigna un código, con el acceden a los centros de acopio.	La empresa ha diseñado una estructura para establecer su relación mediante la asociación de los pequeños productores, no existe acuerdos escritos contractuales ni contratos entre la empresa y productores independientes.
Relación con intermediarios	No se tiene relación con intermediarios, para asegurar una relación directa con los productores y conocer las fincas de donde viene la fruta fresca en su cadena de suministro.	No se tiene relación con intermediarios, para asegurar una relación directa con los productores y conocer las fincas de donde viene la fruta fresca en su cadena de suministro.	Si se tiene una relación comercial con intermediarios. Ya que la dispersión de los productores independientes y la cantidad de fruta fresca cosechada es muy poca para compensar la movilización hasta los centros de acopio.	No se tiene relación con intermediarios, para asegurar una relación directa con los productores y conocer las fincas de donde viene la fruta fresca en su cadena de suministro. .
Productores que forman parte de la cadena de suministro	Número total: 805 representan un porcentaje de 36% dentro de la cadena de producción.	Número total: 300 representan un porcentaje de 25% dentro de la cadena de producción.	Número total: Aproximadamente 2000 representan un porcentaje de: 48% dentro de la cadena de producción.	Número total: 150 representan un porcentaje de 25% dentro de la cadena de producción.
Propiedad de la tierra y derechos de uso de las plantaciones	Los productores independientes cuentan con dominio pleno que es la asignación de derechos a una parte privada, que puede ser un individuo, una pareja casada, un grupo de personas o una persona jurídica, como una entidad comercial o una organización sin fines de lucro.	Los productores independientes cuentan con dominio pleno que es la asignación de derechos a una parte privada, que puede ser un individuo, una pareja casada, un grupo de personas o una persona jurídica, como una entidad comercial o una organización sin fines de lucro.	Los productores independientes cuentan con dominio pleno que es la asignación de derechos a una parte privada, que puede ser un individuo, una pareja casada, un grupo de personas o una persona jurídica, como una entidad comercial o una organización sin fines de lucro.	Un 60% de los proveedores de fruto, hace uso de usufructo de la tierra, que es derecho por el que una persona puede usar los bienes de otra y disfrutar de sus beneficios, con la obligación de conservarlos y cuidarlos como si fueran propios.
Proceso de selección de los pequeños productores	Es realizado por el Departamento de Operaciones Agrícolas Los requisitos básicos para ser proveedor son: - Solicitar ingreso - Sembrar material genético indicado por la empresa - Firmar compromiso para implementar tecnología que la empresa considere pertinente - Afiliarse a la Asociación los productores independientes	Es realizado por el Departamento Operaciones Agrícolas. Los requisitos básicos para ser proveedor son: - Realizar supervisión preliminar de finca - Ubicación de finca - Utilizar para siembra material genético certificado - Legalidad de la tierra - El procedimiento es a través de firma de contratos y formación de Asociaciones de Productores	Es realizado por el Departamento de Productores Independientes. Los requisitos básicos para ser proveedor son: - Nombre del propietario y domicilio - Ubicación de la finca - Numero de Ha. - Edad de la plantación - Ubicación fuera de zonas protegidas - Inscritos en la asociación de productores - Títulos de Propiedad	Es realizado por la Gerencia de Productores y Técnicos Extensionistas. Los requisitos básicos para ser proveedor son: - Encontrarse en un radio de 150km de la planta - Tamaño de la finca, - Estar inscrito en la asociación de productores independientes u otra organización que cumpla con los mismos lineamientos anteriormente mencionados

La Relación Entre Pequeños Productores y Empresas del Sector Palmero en Honduras

Clasificación	Empresas del Sector Social de la Economía		Empresas del Sector Privado	
Establecimiento y manejo de la Plantación	<p>La empresa suministra las plantas al crédito y sin intereses.</p> <p>La empresa provee los insumos necesarios y el pago es retenido de la venta de la fruta Fresca.</p> <p>El transporte de fruta hacia la planta extractora es responsabilidad del productor y la empresa.</p>	<p>El productor prepara el suelo con terceros o personalmente, La siembra, vivero, fertilización, cosecha, poda, control malezas se hace con acompañamiento técnico. El transporte de fruta hacia la planta extractora es responsabilidad del productor y la empresa.</p>	<p>El productor prepara el suelo y la empresa gestiona los análisis de suelo.</p> <p>El Productor realiza las aplicaciones de fertilizante, la empresa brinda financiamiento e indica dosis y programas de aplicación</p> <p>La empresa ha instalado centros de acopio, para facilitar transporte al productor hacia la planta extractora.</p>	<p>El pequeño productor es responsable desde la preparación del terreno para la siembra hasta la cosecha.</p> <p>La empresa únicamente brinda la asistencia técnica enmarcada a las Buenas Prácticas Agrícolas definidas por la empresa.</p>
Asistencia técnica y capacitación	<p>La asistencia técnica presencial se realiza una vez al mes, en esta se revisa el estado nutricional de la plantación y se hacen recomendaciones para la sanidad de la plantación e incrementar el nivel de productividad. En la visita se verifica el cumplimiento de las recomendaciones técnicas.</p> <p>La asistencia técnica y la capacitación son iguales para todos los pequeños productores. Se realizan dos evaluaciones de calidad al año.</p> <p>Se les suministran insumos para sanidad vegetal y nutrición mineral, se les da financiamiento de plantas e insumos pagaderos con la producción.</p>	<p>El Departamento Operaciones Agrícolas es responsable de las capacitaciones.</p> <p>Se enfoca en temas como: Certificación RSPO, manejo cultivo, uso seguro de agroquímicos, cultivos de cobertura entre otros. Las capacitaciones se hacen mediante prácticas en campo, talleres, trifolios, visitas de campo.</p> <p>Se da seguimiento mediante supervisiones continuas de las fincas</p>	<p>El Departamento de Productores Independientes realiza la asistencia técnica.</p> <p>Se realizan visitas semanales y se verifican varios aspectos basados en los lineamientos de los Principios y Criterios de la RSPO (Mesa Redonda sobre Aceite de Palma Sostenible.</p> <p>Las capacitaciones van dirigidas de acuerdo a las etapas o actividades planificadas en el proceso de producción como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Control de plagas y enfermedades. - Fertilización - Cosecha/poda. - Control de calidad - Transporte. - Aplicación de agroquímicos <p>Se da seguimiento a los hallazgos o recomendaciones brindadas en visitas anteriores.</p>	<p>La gerencia de productores y técnicos extensionistas realiza la asistencia técnica mediante:</p> <p>Visitas al productor de acuerdo a su programa o según solicitud del mismo, con el objetivo de realizar una revisión rápida junto al propietario sobre el estado nutricional de la plantación, haciéndole ver los hallazgos al productor y dejando recomendaciones para la sanidad de la plantación y para incrementar la productividad.</p> <p>Las capacitaciones se brindan en los siguientes temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aplicación de fertilizantes (dosis y elementos) - Aplicación de trampas. - Prácticas de manejo
Financiamiento	<p>El apoyo financiero se realiza a través de financiación de semillas, de insumos y/o de servicios que la empresa proporciona a precio de costo a los pequeños productores que realizan el pago pagados hasta que empiezan a producir. Se cuenta con un sistema de ahorro en la empresa, que otorga el mismo trato a miembros socios y a productores independientes y les permite acceder a préstamos (hasta 4 años de plazo.)</p>	<p>La empresa brinda crédito para brindar apoyo de plantas, compra de fertilizante e insumos y para préstamos personales a productores.</p> <p>Se brinda apoyo financiero a través de préstamos personales directamente desde la empresa o mediante instituciones financieras en la cual la empresa es aval del productor</p>	<p>La empresa brinda apoyo financiero proporcionando, semillas, plantas, fertilizantes e insumos a los productores, la cual pagan con un porcentaje de la fruta entregada, haciéndole retenciones mensuales hasta pagar la deuda.</p> <p>Adicionalmente existe un Fondo de Ahorro Opcional, donde el productor solicita la retención de un porcentaje de la fruta entregada mensualmente y se le entregan intereses acumulados igual que si realizara el ahorro en un banco local.</p>	<p>Se les brinda apoyo financiero mediante el financiamiento de Insumos y asistencia técnica</p> <p>No se cuenta con algún mecanismo de apoyo financiero para los productores independientes.</p>

La Relación Entre Pequeños Productores y Empresas del Sector Palmero en Honduras

Clasificación	Empresas del Sector Social de la Economía	Empresas del Sector Privado		
Precios de compra a los productores independientes	Para establecer el precio se utiliza la fórmula de Rotterdam: Precio del fruto = (Cif45)*15%*Tc El porcentaje utilizado en la formula durante la baja producción 17% y durante la alta producción 16%	El precio de la fruta de palma se define por la Asociación Industrial de Palma Aceitera de Honduras(AIPAH) usando como base el precio de Aceite Crudo Internacional	La empresa utiliza la Formula de Róterdam Los precios por tonelada métrica de fruta fresca están sometidos a revisiones por la empresa, en base a las variaciones del precio del mercado internacional. Usando, el precio a pagar será, como mínimo, de un 14% del precio del aceite CIF Rotterdam, multiplicado por la tasa de cambio del Lempira por Dólar vigente.	Se adoptó el consenso realizado por Asociación Industrial de Palma Aceitera de Honduras(AIPAH) llegando al establecimiento de la fórmula de precio siguiente: Precio del fruto = (Cif45)*15%*Tc Cif +Es el promedio del precio internacional del aceite crudo en Rotterdam el mes anterior. Tc: Es el tipo de cambio en Lempiras.
Suministro en la cadena productiva	No se puede asegurar la exclusividad del suministro de fruta fresca del productor independiente hacia la empresa.	No se puede asegurar la exclusividad del suministro de fruta fresca del productor independiente hacia la empresa.	No existe un mecanismo que asegure la exclusividad del suministro de fruta fresca	No se puede asegurar la exclusividad del suministro de fruta fresca del productor independiente hacia la empresa.
Asociaciones - actores	La Asociación de Productores Independientes es la organización que suministra fruta fresca de palma africana, jugando un rol en la parte organizativa y capacitación.	Se cuenta con una asociación de productores independientes para facilitar la asistencia técnica y capacitaciones.	Se cuenta con una Asociación de productores que cuenta con una Junta Directiva, que trabaja directamente con el Departamento de Productores Independientes de JAREMAR, para fortalecer las capacidades de los productores independientes.	Actualmente existe la asociación de productores que proveen fruta a la empresa, esta se consolido a inicios del 2014.
Pros del modelo con los pequeños productores	Por parte de la empresa mediante el apoyo de la asistencia técnica se logra que provean fruta de óptima calidad. Por parte de los productores pequeños, se aseguran una productividad alta (x 26-32 toneladas métricas de fruta fresca /has) con lo que aseguran alta rentabilidad del rubro.	Mediante la firma de acuerdos y formación de asociaciones se logrará la certificación RSPO, se facilita el trabajo técnico del Departamento de Operaciones Agrícolas, se asegura que se cumplan todos los puntos establecidos en los convenios y que los productores tienen manejo su materia prima.	Los productores son una parte importante dentro de la cadena de suministro. La empresa se beneficia con el suministro seguro proveniente de sus plantaciones. Que les permite mantener las metas y niveles de producción establecidos en la extractora y procesadora.	Este modelo está basado en el principio de ganar-ganar ya que le permite al proveedor de fruto convertirse en un aliado de la empresa, y cada uno de los beneficios son altamente onerosos y al no cobrárselos significa ingresos adicionales. La empresa se beneficia con suministro seguro y la alta calidad del fruto que se recibe proveniente de sus plantaciones
Contras del modelo con los pequeños productores	Una de las situaciones en contra del modelo, es la comprensión e implementación de acciones de mejores prácticas por parte de los productores independientes debido al nivel de escolaridad.	No se han presentado situaciones que afecten el modelo implementado.	El tamaño de la asociación es de alrededor de 1200 productores, dispersos en 4 departamentos. Es una gestión financieramente costosa y no existe apoyo adicional al que brinda la Empresa.	La competencia desleal de otras empresas en la búsqueda de más fruto rompe el esquema. Falta de organización como grupo.
Lecciones aprendidas	Al dar una asistencia técnica supervisada se traduce en alta productividad, lo que hace al productor Independiente altamente confiable en suministrar toda su producción.	El proceso que se está implementando es incluyente ya que se apoya a productores desde una manzana de tierra en adelante, esto motiva a otros productores a formar parte de la cadena de suministro y aumentar así los niveles de producción.	Este modelo no cuenta con un mecanismo que asegure que se les dará seguimiento a todos los productores, se deben formar asociaciones sectoriales. Esto con el fin de llevar un control más a detalle de todos los productores al momento de la certificación.	Debido a que el modelo se encuentra en una etapa temprana de implementación, es difícil manifestar el éxito del mismo.