


<p>Las ventas nuevas de los socios líderes de Fintrac CDA en 2004 sumaron \$16.08 millones, lo cual llevó el total de ventas nuevas marginales directamente atribuibles al proyecto a más de \$63.08 millones durante el período de 2002 a 2004.</p>	
<p>El empleo generado en 2004 por los aumentos en la producción y las ventas llegó a 2,834 puestos permanentes, con más de 6,670 puestos de trabajo generados entre 2002 y 2004.</p>	
<p>Las ventas bajo contratos de producción para el mercado local de los socios líderes fueron de \$7.32 millones en el 2004, incluyendo ventas de jalapeño por \$3.05 millones (18 millones de libras), de Tabasco por \$90,000 (26,000 lbs), de cebolla por \$805,000 (5.4 millones de libras), de plátano por \$253,000, de chile dulce por \$430,000 (2.0 millones de libras), y de camote por \$215,000 (1.6 millones de libras). La implementación de operaciones de producción para ventas nuevas locales bajo contrato de producción para 2004 generó ventas de \$1.82 millones para 180 productores, y un área total de más de 600 hectáreas.</p>	
<p>Las ventas de los socios líderes del proyecto durante la ventana de exportaciones de 2004 sumaron más de \$15.3 millones en precios FOB, con un volumen de 2,616 contenedores. Esto incluye 2,422 contenedores de pepino, 191 de calabacita y 3.5 de zucchini.</p> <p>También se prestó apoyo para siembras a finales de la temporada de 2004 para la temporada de invierno de 2005. Se espera que el área sembrada por los productores actuales se duplique, y que entren nuevos productores. Nuevos productos incluyen pepino europeo, y calabazas tipo butternut, acorn y spaghetti.</p>	
<p>En 2004, se invirtieron \$2.16 millones en más de 2,000 hectáreas en sistemas de riego por goteo instalados por los socios del proyecto, incluyendo los financiados por los programas de la Red Rural y PRONADEL. Desde enero de 2003 los socios del proyecto han invertido al menos \$2.7 millones en más de 3,000 hectáreas de riego por goteo.</p>	
<p>Las exportaciones a los Estados Unidos para la temporada de pepino de 2004, aumentaron a 2,422 contenedores de 40 pies, en comparación con 858 en 2003, 717 en 2002, y 442 en 2001. El proyecto también ayudó con las primeras exportaciones de dos productores, y con el inicio de las operaciones de un invernadero y una casa de sombra para pepino de exportación. Los rendimientos promedio de 2004 aumentaron a 2,026 cajas por hectárea, en comparación con 1,839 en 2003, 1,692 en 2002, y 1,423 cajas por hectárea en 2001. Los ingresos netos por ventas por cartón aumentaron en 2004 debido a una reducción en los costos de producción, y a buenas condiciones de mercado.</p>	

Se implementó un nuevo programa de exportación de **zucchini** con productores de La Esperanza que trabajan con un exportador de pepino grande. A comienzos de 2004 se exportaron 3.5 contenedores (6,500 cartones), con la producción de 10 productores independientes pequeños que trabajan en 8 hectáreas. El total de las ventas de exportación sumó \$39,000 en precios FOB, con ventas por \$18,000 para los productores. La actividad generó más de 100 empleos.



A finales de 2004 el programa se expandió para la temporada de 2005 con un exportador adicional y nueva producción en San Marcos de Colón. Se proyectan 30 contenedores para 2005, con 70 productores, 60 hectáreas y nuevas inversiones en riego, empacadoras, y cadena fría. Los productores de café también están participando, como parte de su programa de diversificación.

El **programa de jalapeño** continúa expandiendo, con ventas de \$3.05 millones para los productores en 2004, un aumento del 11% sobre los \$2.75 millones de 2003. Las ventas se expandieron con nuevos compradores y nuevos mercados en Honduras, Guatemala, El Salvador, Costa Rica y Nicaragua. También se desarrollaron nuevos productos procesados, incluyendo jalapeños IQF rellenos de queso, y jalapeños encurtidos para venta directa al detal en el mercado local y para exportación a los Estados Unidos. El valor FOB total para 2004 del chile semiprocesado por los procesadores hondureños fue de \$8.59 millones para chiles en conserva (en 2003 fue de \$7.99 millones) y \$975,000 para los jalapeños rellenos congelados (en 2003 fue cero – es una operación nueva).



Fintrac CDA inició el primer programa de producción de cebolla fuera de temporada en Honduras. Esta actividad incluyó 60 socios líderes, 75 hectáreas de producción, y generó sustitución de importaciones por el equivalente a 128 contenedores. Además de las ventas locales, también se hicieron exportaciones regionales a Costa Rica, Nicaragua y El Salvador. Los productores demostraron que es posible producir con la tecnología adecuada, y recibieron ingresos brutos de \$805 mil. Se produjeron variedades de prueba con la FHIA y el programa de producción se expandirá en 2005 tanto para mercados locales como regionales.



Tres nuevas **plantas de procesamiento IQF** entraron en operación: una produce melón cantaloupe y honeydew congelados, y segmentos de productos cítricos (San Pedro Sula); otra produce banano, mango, y arandano congelados (San Pedro Sula); y una tercera produce jalapeños rellenos y congelados (Choluteca). Las tres plantas han generado 372 nuevos empleos, y ventas por \$2.6 millones en 2004 (\$2.25 millones en nuevas ventas para 2004). Se han establecido programas de producción entre productores independientes y las plantas de procesamiento, los cuales se expandirán con nuevas y futuras cosechas.



Registro ante la FDA de tres microprocesadores y 52 productos individuales, lo cual permitirá su exportación a los Estados Unidos. Los productos registrados incluyen elote encurtido, vegetales, jalapeño, cebolla, y pepino, en una variedad de cortes y presentaciones. Las exportaciones de elote encurtido empezaron a finales de 2004 con un valor FOB de \$15 mil.



Fintrac CDA trabajó para unir a todos los **productores y exportadores de pepino** bajo un mismo grupo de trabajo. En este grupo se compartieron proyecciones, información técnica y de mercado, y los resultados de investigaciones hechas en el campo. Los productores se unieron para negociar conjuntamente la adquisición de materiales de empaque (4 millones de cajas), el flete con compañías de transporte de contenedores, y la contratación de un buque para el transporte exclusivo de sus productos dos veces por semana. Se espera que los ahorros resultantes de estas negociaciones conjuntas lleguen a los \$4 millones. Los productores también acordaron trabajar, junto con el Proyecto, en la implementación y certificación de los protocolos EurepGap y ProSafe. FPX y FHIA también estuvieron involucrados en algunas de estas actividades.



Durante 2004 los socios del proyecto hicieron **inversiones de capital** por \$11.8 millones, en las que se incluyen empacadoras y equipo, plantas y equipo de procesamiento, sistemas de riego, invernaderos, casas de sombra, y maquinaria agrícola. En 2003 los socios líderes invirtieron \$4.16 millones en bienes de capital.



Continuó la implementación de **sistemas EurepGap** con productores de jalapeño, camote y pepino. Se han desarrollado e implementado manuales, documentación de apoyo, bitácoras de campo, materiales técnicos, y requerimientos de infraestructura. Igualmente se han llevado a cabo auditorías y programas de capacitación. Además de cumplir con los requisitos del mercado y sus compradores, este proceso ha llevado a la “profesionalización” de las operaciones de los productores. La certificación EurepGap de un primer grupo de ocho productores se obtuvo en julio de 2004. En el sector de pepino se inició un programa de BPA (Buenas Prácticas Agrícolas) que incluye los requisitos de certificación de los Estados Unidos.



Las actividades de **café especiales** incluyen la implementación de 30 laboratorios de catación de bajo costo en todo el país. Se organizó la visita de grandes compradores y tostadores de los Estados Unidos; se vendieron 15 contenedores como café especial, Fair Trade y orgánico a los Estados Unidos y Alemania, con ventas brutas de \$450 mil. Se llevó a cabo la competencia de la Taza de la Excelencia (organizada por IHCAFE, ACEH y la Alianza por la Excelencia del Café) en la que tres socios líderes de CDA ubicaron sus cafés entre los veinte primeros, incluyendo al ganador del certamen. Esta competencia se organizó para hacer seguimiento a la primera competencia de cafés, que CDA organizó en 2003, y que fue un primer paso para poner a Honduras “en el mapa” y en el mercado, como proveedor de cafés especiales. Ahora Honduras está “en el mapa”.



Se desarrollaron nuevos programas de producción y se hicieron **contactos en mercados locales** para cebolla, plátano, limón, papaya, jalapeño y chile dulce. Se hicieron nuevos enlaces entre productores y procesadores de arandano, jalapeño y mango. Igualmente se hicieron nuevos enlaces entre procesadores y distribuidores de vegetales encurtidos, mermeladas y jaleas.



Se hicieron nuevos enlaces regionales e internacionales entre productores y compradores y entre exportadores e importadores de cebolla, camote, tomate, chile dulce, jalapeño, pepino, plátano pelado y calabacita.

<p>En 2003, CDA impulsó la inversión a gran escala en invernaderos y casas de sombra, lo cual resultó en una inversión total de \$2.2 millones. Se prestó asistencia técnica a los productores bajo invernadero durante la temporada de exportación de 2004, lo cual generó la exportación de 85 contenedores. Como resultado, las compañías aumentaron el área en 148 hectáreas, con una inversión de \$3.98 millones. Así mismo se añadió un cultivo nuevo, el pepino europeo, al programa de producción. Después de que el proyecto brindó su apoyo inicial a una nueva compañía, esta invirtió en 20 hectáreas de invernaderos (\$3.0 millones en inversiones – no están reportadas en el sistema de M&E del proyecto).</p>	
<p>Con base en un grupo de productores consolidado y exitoso, se enfatizó en el acceso al financiamiento. El proyecto sirve de referencia a los clientes que solicitan préstamos comerciales a los bancos. Además de esto, dos programas de préstamos especiales para los socios líderes de Fintrac CDA se encuentran en operación actualmente. La Fundación Covelo hizo 12 préstamos, los cuales otorgaron \$111,000. Fonaprovi abrió una línea de crédito por valor de \$1.7 millones, a través de bancos comerciales. Hasta el momento se ha hecho un préstamo.</p>	
<p>La colaboración con el gobierno e instituciones privadas e internacional es se incrementó durante 2004 con el propósito de expandir el alcance de Fintrac CDA y para fortalecer las actividades de asistencia técnica. Esto involucró un total de 79 contrapartes, incluyendo SAG, SIC, FHIA, Zamorano, Foprیده, World Vision, Swiss Contact, DICTA, INFOP, USDA, FIDE, FPX, IHCAFE, la Asociación de Cafés Especiales, BID, COHEP, la Corporación Reto del Milenio y otros.</p>	
<p>En 2004 se desarrollaron días de campo, un nuevo programa de capacitación que cubre una gama de temas y se implementa en todas las zonas de producción. Se llevaron a cabo un total de 1,146 eventos, en los cuales 14,416 personas (11,410 hombres y 3,006 mujeres) recibieron capacitación en mercadeo, manejo postcosecha, producción, y procesamiento. Esto se llevó a cabo más que todo a través de talleres y días de campo.</p>	