

Misión Médica Cubana Cumple Dos Años de Servicio



En una coordinación estrecha con la Secretaría de Salud y con la sociedad civil, estos médicos cubanos han ido principalmente a zonas remotas para apoyar a la población que no tiene acceso a sistemas de salud.



La Red de Comercialización Comunitaria Alternativa (Red COMAL) felicita a nuestros hermanos y hermanas de Cuba por su entrega y contribución a la salud del pueblo hondureño. Popularmente conocido como las Brigadas Cubanas, la misión médica de Cuba cumplió dos años de servicio el 3 de noviembre. Recordamos bien esa fecha y la rápida respuesta de Cuba a la tragedia del Huracán Mitch en Centroamérica.

Actualmente están 142 profesionales cubanos con enfoque en la salud. 128 son médicos, con especializaciones en epidemiología, urología, medicina interna, pediatría, ortopedia, medicina clínica y otras especializaciones, acompañados por enfermeros y enfermeras, técnicos en equipo médico, y electricistas. Con una coordinación estrecha con la Secretaría de Salud y con la sociedad civil, estas personas han ido principalmente a zonas remotas para apoyar a la población afectada por el huracán y afectada por condiciones de pobreza crónica que perjudican la salud.

Los resultados han sido significantes: 86,952 pacientes atendidos; 17,929 cirugías realizadas; 1,619 partos; 7,744 intervenciones de acupuntura; 939 equipos reparados; 1,441 capacitaciones impartidas; y 3,010 visitas a comunidades y aldeas. A la vez ha habido un acercamiento admirable con los doctores y doctoras hondureños que trabajan en las zonas. Según una profesora de medicina en la UNAH, los y las estudiantes de medicina que han tenido la oportunidad de realizar su servicio social en lugares donde también trabajan los y las profesionales cubanas han aprovechado para el fortalecimiento de los conocimientos médicos y además de una filosofía de servicio pleno. Se espera que la presencia de los y las doctores ha despertado en el pueblo una conciencia sobre los derechos en salud y que la Secretaría de Salud dé seguimiento cuando un día le toque a la misión retirarse. Mientras estén, nuestro profundo agradecimiento. Felicidades!

No basta copiar de la pizarra

Cuando escuchamos los términos "educación," "escuela," o "estudio," ¿Cuales son las imágenes que entran a nuestra memoria? Para muchos de nosotros, las imágenes pueden ser ya borrosas porque estudiamos hace muchos años y a lo mejor con poca oportunidad de quedarnos más de un par de años en la escuela. Tomando en cuenta que el promedio de escolaridad en nuestro país fue solamente 4.5 grados en 1996, mucha de la población ha sido privada de una experiencia educativa sólida y significativa. Si vivimos en ciertas municipalidades de Lempira o Intibucá donde hay una notable falta de atención por parte del sistema educativo, gozamos de una gran suerte si hemos podido hacer aún un año en la escuela primaria.

Pero sea lo que sea el tiempo que hemos podido estudiar, hay imágenes del estudio que predominan en nuestra memoria colectiva. Una es la imagen de una pizarra, un lápiz y papel, y el mandato de copiar todo lo que se encuentra en la pizarra. Nos acordamos de listas de palabras que copiamos para aprender, las tablas, historias de nuestros próceres y otros datos clásicos que forman parte de nuestra herencia educativa. También nos acordamos de las tareas rápidamente – y clandestinamente -- copiadas del cuaderno del otro.

En un país que carece de una inversión adecuada en la educación, el acto de copiar de la pizarra o del cuaderno de una compañera o compañero ha vuelto a ser un método de transmisión de conocimiento. Pero es un medio inadecuado. Nuestras escuelas no cuentan con suficientes libros y material didáctica para seriamente formar los deseados hábitos de investigación, de lectura, del debate de ideas nacidas de diferentes fuentes.

A veces las "copias" fueron aún más destructivas. Algunos de nosotros recordamos que estudiamos cuatro estaciones del año – primavera, verano, otoño, e invierno – de textos copiados de libros de los EE.UU. Bajo la exigencia de "copiarlo bien", memorizamos que la nieve cae en el invierno, aunque nuestros propios ojos veían la lluvia en nuestro invierno centroamericano. El "copiar" tiene

implicaciones sutiles en este caso – como si la verdad llegara de otro lado y lo mejor que podemos hacer es imitarla

Aquí en Honduras, vemos la necesidad de procesos de educación que realmente nos preparan para la vida. Queremos que nos consideren sujetos y que los profesores y profesoras sean facilitadores del conocimiento técnico, teoría y valores bien fundamentados. Sabemos que el compromiso del gobierno al proceso educativo debe ser mayor. Nos interesa la relación entre la inversión en educación y salud y el desarrollo del país: Es notable que Costa Rica y Panamá, países de la región con índices de desarrollo significativamente más alto que los índices de Honduras, han invertido aproximadamente 3 veces por persona de lo que se invierten en educación aquí. Deseamos tener las herramientas educativas – libros, audiovisuales, computadoras, laboratorios, y maquinaria – que facilitarían el aprendizaje. Sabemos que nuestros hijos e hijas en el campo necesitan de estos procesos y estas herramientas tanto como nuestros vecinos y vecinas en las ciudades.

Hay tantos desafíos. Actualmente el gobierno y la sociedad civil están involucrados en lo que se ha llamado "El Combate a la Pobreza." Nos encontramos con la gran necesidad de combinar la experiencia vivida de la pobreza con las destrezas adquiridas en la educación formal – las herramientas de la economía, la estadística, la sociología, la ecología, etc. Sabemos por experiencia que no sirven las recetas -- ni mucho menos copias de recetas. Es un momento que exige el más alto nivel de compromiso combinado con el conocimiento. Es un momento que exige que el conocimiento no sea solamente de teoría o de técnicas, sino un conocimiento profundo del pueblo que somos, nuestras fortalezas, y nuestras necesidades. Requiere la lectura de otras experiencias y la memoria de nuestra historia como insumos sobre lo cual podemos construir. Exige pensamiento crítico y propuestas creativas y metas alcanzables. En fin, podemos aprender, crear y actuar.



Proyecto de Comercialización
Comunitaria Alternativa

Agradecemos la colaboración
de los directivos de la Red COMAL:

Miembros de la Junta Directiva Nacional

Equipo Técnico de la Red COMAL

Foto de Portada:
Medicos Cubanos
en la Mosquitia

Servicios Legales:
Abog. Blanca Valladares

Levantamiento de Textos
Max L. Meza

Equipo de Redacción
Trinidad Sánchez
Mary McCann
Gustavo Rodríguez

Supervisión y Coordinación
Gustavo Rodríguez

Arte y Diseño
Prografip (Flavio Gómez Baldallo)

Este Boletín es Financiado por:
Acción Cauresmal de Suiza

Capacitados para Capacitar

El compañero Donaldó Zúniga, miembro del equipo de Capacitación de la Red COMAL, participó en un importante taller sobre "Elaboración de propuesta de lineamientos para intervenciones de desarrollo en la región Centroamericana" realizado en Estelí, Nicaragua, en el mes de Octubre patrocinado por la Agencia de Cooperación BROEDERLIJK DELEN de Bélgica

Capacitación a monitores de Información

El programa de información en su anhelo de fortalecer los conocimientos de sus monitores y así, obtener mejores resultados en el trabajo de ellos, organizó su XIII taller de monitores en el mes de septiembre y teniendo como marco operativo la ciudad de los pinares Siguatepeque.

Adelante monitores!!!!!!

Adelante Red COMAL!!!!!!

Coordinando actividades con CENCOPH

La Red COMAL y el Centro de Comunicación Popular Hondureña (CENCOPH) a través del programa de Capacitación ha iniciado la coordinación de actividades en el área de comercialización de productos de la canasta básica y Producto Campesino en la ciudad de Tegucigalpa, siendo los mas beneficiados de esta alianza los pobladores de las colonia que tienen los mas bajos recursos económicos de la Capital.

Equipó Técnico se Capacita en Finanzas

Con el fin de obtener mejores resultados en el departamento de Canasta Básica, la Red COMAL brindó a su equipo Técnico un curso en el área de Gerencia Financiera, a través, de la Empresa Soluciones Empresariales, este curso incluyó análisis de rotación y margen de contribución y costo por producto además, en la cual se ilustró de una manera clara y practica métodos administrativos que nos permitirán manejar eficientemente nuestros precios y productos.

Ampliando Horizontes

En el mes de Septiembre del corriente año, se estableció coordinación con la Comisión Cristiana de Desarrollo (CCD) para desarrollar un taller sobre Comercialización Comunitaria Alternativa Sostenible para Pequeños Productores, en Laderas (CCASEL); en este evento se manifestó una coordinación de trabajo por parte del equipo técnico de la Red COMAL. A este taller asistieron representantes de instituciones que se dedican a esta labor. (Agricultura en Laderas)

Red COMAL y la Expoventa de Caritas, Comayagua

Como parte de la política de promoción de los productores, la red COMAL participó recientemente en la Expoventa CARITAS Comayagua. La participación del programa de Producto Campesino de Red COMAL, en las expoventas es muy importante, porque a través de estas movilizaciones, podemos dar a conocer la gama de productos que ofrecen nuestros agricultores afiliados a la Red.

Por otro lado, promovemos y ofrecemos al público en general, nuestro producto Estrella Panela Granulada.

Agradecemos al equipo coordinador del evento en CARITAS, Comayagua, como afiliados fraternos, por habernos invitado a participar, ya que con este tipo de eventos construimos una economía solidaria.



Cooperativa Regional Mixta
Unión Campesina Limitada (COREMUSEL)

Fortalece la Economía Solidaria

La Red COMAL en su afán de fortalecer a sus organizaciones afiliadas, se complace en brindar a usted el ejemplo de una cooperativa afiliada, en la cual sus objetivos están encaminados a contribuir con el bienestar de sus miembros afiliados, y por consiguiente, beneficiar a los numerosos consumidores que día con día se dan cuenta de la alternativa que les ofrece COREMUSEL en sus regiones.

COREMUSEL es una cooperativa afiliada al Comité Regional del Sur, su sede es la ciudad de El Triunfo, Choluteca. Actualmente atiende en la zona del Sur a 2,000 afiliados contribuyendo con esto al fortalecimiento de una economía solidaria.

El siguiente reportaje tiene como autor principal a:

Electerio Carranza, presidente de Comité Regional De Cooperativas De Consumo Del Sur (CRECOSUR) Y Miembro de COREMUSEL.

¿Cuál ha sido uno de los mayores impactos de esta cooperativa en la región del Triunfo?

COREMUSEL se ha identificado con esta región, a través de tener precios bajos en sus productos, uno de los responsables de este impacto ha sido la Red COMAL, la cual esta respondiendo a sus demandas muy oportunamente.

¿Cuál es el numero de familias que ustedes atienden directa e indirectamente?

Ahora estamos atendiendo a 458 familias que son afiliadas a nuestra cooperativa, y tenemos un porcentaje de 1,500 familias que no son afiliados.



¿Cuál es el mensaje para todos los lectores del fogón?

Como presidente de CRECOSUR mi mensaje es que sigamos adelante que no desmayemos, sabemos que ya somos una organización constituida y reconocida por el gobierno, tenemos todos los potenciales para podernos desarrollar, y yo invito a todos los que estamos organizados en COMAL, que sigamos adelante que tomemos en cuenta todo el proceso que esta desarrollando la empresa, y que esta empresa somos los campesinos y tenemos que demostrar al pueblo, que nosotros somos capaces de desarrollarnos, a pesar de que no somos personas muy preparadas, pero que en el proceso de la comercialización nos vamos preparando, y tenemos un corazón dispuesto a ayudar a los demás, para salir adelante e identificarnos.

Empresa Productora De
Huevos De San Isidro Intibucá

Construyendo Una Red De Mercados

Hay 140 kilómetros al oeste de Siguatepeque, Honduras, en la frontera con el departamento de Morazán y Cabañas de El Salvador sobre una carretera de tierra y balastre construida con objetivos militares después de la guerra del 69. La zona es llamada la región de los seis pueblos de la frontera, Colomocagua, Concepción, Camasca, Magdalena, San Antonio y Santa Lucía.

En camino a San Antonio nos encontramos con la comunidad de San Isidro, una comunidad de agricultores del municipio de Camasca, cerca de las faldas del cerro brujo, en este lugar el club de amas de casa que aglutina 75 mujeres presididas por doña Carmen Amaya. Al inicio de 1999 ellas decidieron formar dos empresas, para lo cual formularon un proyecto de cría de cerdos y un proyecto de gallinas ponedoras. La profesora Dominga Cantarero ayudó a escribir el proyecto y hacer la solicitud al PRAF por medio de su hijo que vive en Tegucigalpa, esto fue en abril de 1999.

En diciembre de 1999 el proyecto fue aprobado y se comenzó a construir el galpón (es la galera a donde viven y ponen huevos las gallinas), en abril del año 2000 fueron traídas 900 gallinas ponedoras. Según explican las compañeras para que las gallinas pongan huevos necesitan concentrado especial llamado AP1 y después de 6 meses necesitan concentrado AP2.

Ahora las gallinas ponen 900 huevos al día. En el día las mujeres hacen turno para dar de comer y beber a las gallinas, limpiar y recoger huevos, por la noche los hombres hacen turno para cuidar el lugar.

El mercado local más próximo es el mercado de San Antonio, sin embargo este mercado no puede comprar todos los huevos, se ha probado llevar el producto a Magdalena, Camasca y una vez hasta La Esperanza. Sin embargo, estos mercados son inestables en cuanto a precio y los costos de transporte son altos.

Hasta hoy las mujeres no están calculando sus costos de mano de obra que estimamos andarían en L. 4,000.00 si los valoráramos, gastan 220 libras de concentrado lo que vale L. 400.00 diarios o sean L. 12,000.00 al mes. Están proponiendo vender a la Red COMAL a L. 23.00 el cartón de 30 huevos o sea 0.77 la unidad. Según los datos anteriores, vendiendo a COMAL 22,000 unidades



al mes la ganancia neta es de L. 940.00 al mes, o sea un 6% de utilidad neta, lo cual es muy reducido

Una de las opciones es reducir los costos en el área de obtención del concentrado, ellas lo están comprando de un intermediario que les vende a L.182.00 las 100 libras, según sondeos preliminares del Departamento de Producto Campesino la Red COMAL, puede llevar el concentrado al lugar por L. 165.00, lo que representaría un aumento en la utilidad de L. 1,110.00. También podríamos proponer una reducción en los costos de salario, ya que vendiendo a la Red COMAL la empresa no gastará en costos de promoción ni mercadeo, esta reducción puede ser de L. 1,000.00 mensuales. Las consideraciones anteriores darían una ganancia neta mensual de L. 3,050.00. Aunque no existe información sobre la inversión original, se estima que el galpón, los comederos y las gallinas cuestan L. 67,000.00.

Con una utilidad neta de L. 3,050.00 necesitan 22 meses para llegar al punto de equilibrio, lo cual es bastante positivo. Si COMAL encuentra mayor mercado para estos huevos se puede recomendar la construcción de un nuevo galpón.

Damos la mas cordial bienvenida a la Empresa de Mujeres de San Isidro Intibucá, al Sistema de Comercialización Comunitaria Alternativa y les animamos a seguir adelante en esta tarea de construir un desarrollo comunitario sostenible y solidario.

Ejemplo de perseverancia y oportunidades



APACOT es una asociación de mujeres y hombres, que nació el 16 de Diciembre de 1999; que cuenta con 15 mujeres y 2 hombres socios, y la junta directiva que consta de 7 miembros:

Ana Maria Larios:	Presidenta
Maria Irma Llanos:	Vicepresidenta
Oscar Mendoza:	Tesorero
Emeli Sainz:	Secretaria
Maria Carmen Maldonado:	Fiscal
Rosa Idalia Sánchez y Mónica Castro:	Vocales

¿Qué actividades realiza esta asociación?

Capacitación a las mujeres: estas capacitaciones, son orientadas a manualidades, genero y derechos de la mujer.

Entre sus principales actividades están: manualidades, artesanía, metales y productos de limpieza.

¿Cuáles ha sido el impacto de esta organización en su región?

Además de contar con nuestro reglamento interno, hemos participado en las ferias de Progreso, dándole oportunidad a otras mujeres no socias para que vendan

sus productos.

Hemos tenido aceptación de publico porque hay muchos pedidos, especialmente en navidad.

Pertenece al comité regional de La Red COMAL del Progreso y estamos apoyando al grupo de la Aldea Colorada y al Movimiento de Mujeres "Por la Paz Visitación Padilla". De esta manera, nos proyectamos a través de los Institutos, dándoles a conocer el grupo e invitándolos a participar en nuestras capacitaciones.

Hay que recalcar, que a pesar de los problemas que hemos tenido, no nos hemos detenido y hemos logrado un grupo consolidado.

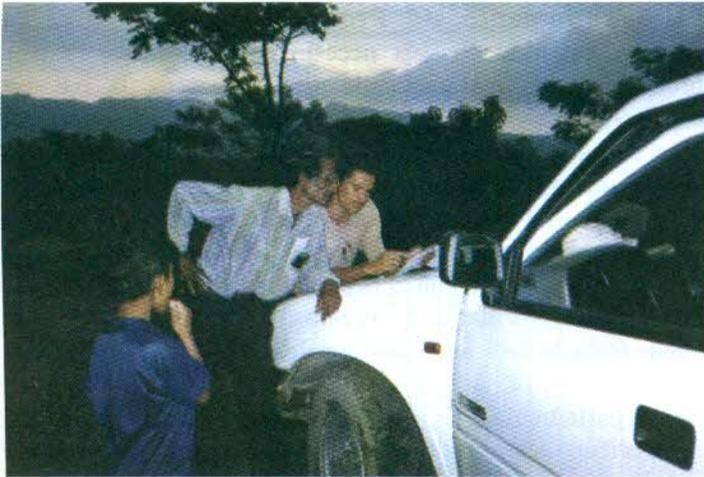
Las mujeres que participan en este grupo son de los diferentes barrios de El Progreso.

¿Cuál es su mensaje para los lectores del boletín el Fogón?

A todas las mujeres, que debemos explotar nuestros conocimientos, formando grupos como el nuestro, para generar mas ingresos, no solo para nosotros mismos, sino ayudar también a la economía de nuestro país.

No importa la edad, nunca es demasiado tarde para aprender y las mujeres siempre debemos mantenernos unidas.

Programa de Capacitación



Nuestro programa con el afán de incorporar organizaciones a la Red COMAL, ha estado desarrollando varias actividades, por ejemplo: jornadas explicativas sobre el funcionamiento de la Red, con instituciones como: CODEMUH, con sede en Choloma; Fundación BANCAHFE, en la zona de el Merendón, etc.

- Para el seguimiento a la coordinación institucional y como inicio al proceso de auto sostenibilidad, que consiste en venta de servicios de capacitación se planificó y se desarrollaron cinco talleres de capacitación, con Visión Mundial, para las región de El Progreso y Morazán Yoro, en los temas de: Gestión Organizativa, Comercialización Comunitaria Alternativa y Administración de Tiendas Comunitarias.

- En el periodo Agosto, Octubre del 2000, se han desarrollado 6 talleres de Comercialización Comunitaria Alternativa, 8 talleres sobre Organización y Administración de Tiendas Comunitarias, y un taller sobre Gestión Organizativa, con instituciones y organizaciones como: la ya mencionada Visión Mundial, El Progreso, Morazán Yoro, SERTEDESO / ACELY, en Yoro, OCDIH / ASOPACS en Copan Ruinas, PLANDERO / CORECO en Copan, Lempira y Ocotepeque, FUNDA en Omoa, comité regional de Santa Bárbara, FUNDESULA La Lima. Con estos talleres se ha logrado capacitar a 264 hombres y 87 mujeres, para un total de 351 capacitados.

Hacia El Futuro

El Programa de Capacitación, considera necesario la mayor atención, a los comités regionales y/o organizaciones afiliadas, así como la coordinación de trabajo con los Animadores Comunitarios, ya que este es un equipo muy importante para la Red COMAL, a esto se suma la venta de capacitación.

Programa de Información

La Red COMAL a través del Programa de Información, ha logrado desarrollar y establecer un sistema de información de mercado altamente confiable, el cual está a disposición de todos sus organismos afiliados, y por ende al servicio de sus pequeños productores.

- Además se ha logrado incrementar el numero de negociaciones en el Programa de Producto Campesino, gracias al uso efectivo del Sistema de Información de Mercados.

Hacia El Futuro

Para mejorar el uso del informe de precios se planea elaborar un manual de procedimiento, en el cual se detallará la forma correcta y oportuna de realizar negociaciones entre el productor y la Red COMAL o entre productores, que deseen vender a mejor precio sus productos

Otro de los objetivos de este Programa es lograr su sostenibilidad; es por esto que a partir del último trimestre del 2,000 se ha logrado firmar convenios para la venta de esta información.

Al mismo tiempo la Red COMAL ofrece a todos los interesados en este servicio de información, sus teléfonos a los cuales puede usted afiliarse para recibir esta valiosa información.

Teléfonos (504) 773 00 96 y 773 32 96 ; Fax (504) 773 32 98





Programa de Canasta Básica

A raíz de estudios económicos de factibilidad y de toma de decisiones consensuadas del Departamento de Comercialización, ha abierto al público de la ciudad de Siguatepeque y sus aldeas, el mini mercado Red COMAL, para dar la oportunidad a la población involucrada de ser participe también de los beneficios inherentes a esta actividad.

Este departamento está haciendo óptimos esfuerzos para que una de las principales misiones de la Red COMAL que es llevar precios bajos al consumidor final, se cristalice.

La gama de productos ofrecidos, en esta unidad sectorial, es muy diversa para que el consumidor encuentre en estas nuevas líneas, una opción para hacer de este mini mercado el preferido de sus compras.

Programa de Producto Campesino:

El Departamento de Producto Campesino esta en proceso de abastecer sus necesidades de granos básicos producidos por los pequeños productores de la red. Se comprarán mas de 4,500 quintales antes del mes de diciembre para asegurar que tengamos una existencia de granos para suministrar a los consumidores de la red en los meses de escasez. Se esta alquilando una bodega en Pozas Verdes, Santa Bárbara con amplia capacidad y facilidades de secado. Hay una relación estrecha con el departamento de información que nos proporciona datos de precios: imprescindible para la buena toma de decisiones comerciales de compra y venta.

El departamento de producto campesino ha estado fortaleciendo sus relaciones con organizaciones de la misma índole en los países vecinos de Centroamérica con el propósito de abrir nuevos mercados para nuestros productores. Se espera exportar frijoles a San Salvador en diciembre. Uno de los limitantes para realizar el comercio de este tipo ha sido la implementación de altas tasas de aranceles de los distintos gobiernos centroamericanos. Por ejemplo se paga una tarifa de impuesto de 35% a Nicaragua y en El Salvador 13% (implementado en julio de este año). El comercio ínter centroamericano con organizaciones fraternas es una forma efectiva de aprovechar de las discrepancias de precios que existen entre fronteras según las diferentes épocas de producción y cantidades producidas.

- Uno de los productos estrellas de La Red es la panela granulada. La mayor parte de la cual se comercializa dentro de la Red de tiendas rurales. Ventas a las tiendas naturistas, restaurantes vegetarianos y reposterías en la zona urbana están aumentando y pronto esperamos tener ventas con varios supermercados en Tegucigalpa y San Pedro Sula.

Estimado lector@s:

El Fogón invita a las personas amigas y afiliados a la red COMAL a participar con sus opiniones en la elaboración de este boletín.

Los artículos deben de estar relacionado a los temas de interés de sus comunidades y de la Red COMAL y pueden ser enviados a nuestra oficina Central en:

Barrio El Carmen, Siguatepeque, Honduras C.A.
apdo. postal 171,
Tel. 773-0096, 773-3296, Fax. 773-3298
e_mail: comal@bigfoot.com

DATE TIEMPO.....



Date tiempo para trabajar, es el precio del éxito.
Date tiempo para pensar, es la fuente de poder.
Date tiempo para jugar, es el secreto de la juventud.
Date tiempo para leer, es la base del conocimiento.
Date tiempo para disfrutar tus seres queridos, es la fuente de la felicidad.
Date tiempo para amar, es el sacramento de la vida.
Date tiempo para soñar, por ello el alma está cerca de las estrellas.
Date tiempo para reír, así las cargas son más ligeras.
Date tiempo para orar y encontraras la paz de tú alma.
Date tiempo para planear, porque planear es el secreto para tener tiempo de todo lo anterior.

Fuente: Visión Mundial

VALORES DE COMAL

- Valoramos el trabajo y la participación más que el capital
- Comercializamos con precio y peso justo
- Nos comprometemos a mantener la transparencia económica
- Unidos y unidas fortalecemos nuestra fe transformadora
- Practicamos la justicia
- Respetamos a toda persona, reconociendo la igualdad de derecho, sin distinción de género, raza, religión e ideología
- Practicamos la honradez y la honestidad
- Defendemos la vida y la naturaleza
- Practicamos la solidaridad

OBJETIVOS ESTRATEGICOS

2004

Consolidar la autogestión financiera para continuar el proceso de transformación del producto campesino (azúcar orgánica, harina de maíz, frutas procesadas, papas y pedereros). Consolidar la capacidad instalada para la diversificación del acopio y comercialización del producto campesino

2002

Un sistema de comercialización conjunta y consolidada de productos agroindustriales

2006

COMAL esta insertado en el Sector Social de la Economía, incidiendo en políticas económicas y sociales del Estado, comercializando productos.

2008

COMAL es reconocido por su apoyo a los procesos de agroindustria campesina. COMAL cuenta con la red más grande de distribución de tiendas comunitarias y supermercados en el país. COMAL fuerza económica política, incidiendo con capacidad de negociación en políticas

LINEAS DE ACCION

- Consolidar la organización
- Capacitación, organizativa, administrativa y gerencial
- Autogestión financiera
- Servicios de información de mercado.
- Promover la producción y comercialización del producto campesino
- Profundizar y consolidar el servicio de Canasta Básica.
- Desarrollar la infraestructura de la Red COMAL.
- Desarrollar la agroindustria COMAL.

MISIÓN

Uniendo esfuerzos solidarios fortalecemos la unidad de nuestras organizaciones. Desarrollamos relaciones justas de comercialización comunitaria, procurando un mejor nivel de vida para nuestros asociados y asociadas. Nuestro accionar se fundamenta en principios de autosostenibilidad, respeto a la naturaleza y al ser humano.

VISIÓN DE COMAL (2010)

COMAL es una red de comercialización comunitaria alternativa de ámbito nacional e internacional, que asegura permanentemente el abastecimiento de productos básicos, consolida procesos de integración y transformación agroindustrial de la pequeña producción y posee competitivamente en el mercado sus productos, sobre una base de autogestión y sostenibilidad, incidiendo con capacidad propositiva y liderazgo en las políticas económicas y sociales del Estado hondureño, incrementando la calidad de vida de sus afiliados.

CONDICIONES IDEALES

- Mejoramos la calidad de productos y servicios
- Promovemos el ahorro interno como base del sustento
- Luchamos por la autosostenibilidad
- Fortalecemos la unidad de las organizaciones populares
- Promovemos con nuestro ejemplo un cambio de actitud entre hombres y mujeres hacia una plena igualdad y equidad
- Mantengamos siempre la comunicación
- Mantengamos la participación en la red
- Mantengamos nuestra identidad
- Mantengamos nuestros valores



La Red COMAL

Red de Comercialización Comunitaria Alternativa

apoya a nuestros productores del campo, comercializando sus productos a precios y peso justo.

Además ofrece a todos sus afiliados y no afiliados, la nutritiva y exquisita "**Panela Granulada**", así como el insuperable en calidad "**Café de Montaña**" 100% natural.

Red de Comercialización Comunitaria
Alternativa

COMAL

Apartado Postal 171, Siguatepeque,
Comayagua, Honduras

Tel.: 773-0096 y 773-3296 Fax: (504)
773-3298

correo electrónico: comal@bigfoot.com

PANELA GRANULADA ECOCOMAL

Producto Natural Ecológico de Caña
de Azúcar Certificado por BIOLATINA Sac.

Peso: 350 gramos

Ingredientes

Caña de Azúcar
100 % Natural

CAFÉ MONTAÑA

Ingredientes:

Café seleccionado
Duración: 6 meses aprox.

Empresas Asociativas Campesinas

1. El Milagro, Quebraditas, Comayagua
2. Los Cocos, Gracias, Lempira
3. Delicias N 1, San José, Comayagua

Proyecto Micro-productivo De Tostaduría De
Café De Mujeres Caficultoras Hondureñas
Grupo San Rafael, Jesús de Otoro, Intibucá
Grupo Buena Esperanza, Cerro Azul,
Taulabé, Comayagua



Red de Comercialización Comunitaria Alternativa - COMAL
 Barrio El Carmen, Siguatepeque, A.P. 171, Honduras
 Teléfonos (+504) 773 00 96 773 32 96
 correo electrónico: comal@bigfoot.com
 Fax (+504) 773 32 98

INFORME NACIONAL DE PRECIOS DEL SERVICIO DE INFORMACIÓN DE MERCADO
 Precios promedios de Venta de Productos Agroindustriales
 Semana del: 13 al 18 de Noviembre 2000

Producto	Unidad	M/C	Municipios															mayor	menor	mercados
			Tocoa	Calba	Progreso	Entrada	Sta. Bárbara	Esperanza	Marcala	Tegucigalpa	Siguatepeque	Taulabá	Choluteca	San Pedro Sula	Promedio Nacional					
Azúcar Industrial	Quintal	M	333	341	336	335	338	340	341	334	335	337	338	353	338	353	333	12		
		C	350	350	383	360	353	357			368			365	372	360	362	383	350	10
		M		180	161								151		153	161	180	151	4	
Manteca Clavel	caja 1x50x1/2 Lbs	C		4.00	3.47									3.90	3.83	4.00	3.47	4		
		M		365	293	350								281		322	365	281	4	
		C		7.00	6.53	7.50								7.90		7.33	7.25	7.90	6.53	5
Manteca Clover Brand	caja 1x25x1 Kilo	M		370	318	365								360	353	370	318	4		
		C		14.00	13.33	16.00								14.00	14.33	16.00	13.33	4		
		M	171		168	176	168			185	183	169	172	163	187	174	187	163	10	
Manteca Clover Brand	caja 1x50x1/2 Lbs	C	3.27		3.60	4.00	4.00	4.00	3.92	4.00	3.93	4.00	3.58	4.00	3.85	4.00	3.27	11		
		M	320		332	352	343	350	385	350	343	333	328	350	344	385	320	11		
		C	6.87		7.77	8.00	7.67	8.00	7.83	7.47	7.75	8.00	7.00	8.00	7.67	8.00	6.87	11		
Manteca Clover Brand	caja 1x25x1 Kilo	M	340		343	375	370	370						377	364	377	340	7		
		C	14.17		15.00	18.00	15.50	16.83	15.33	17.00	15.90			15.67	15.93	18.00	14.17	9		
		M		185		166	168	160	178	176	168			149	160	168	185	149	9	
Manteca Tredia	caja 1x50x1/2 Lbs	C		4.10	3.43	3.83	4.00	3.93	4.00	3.80	3.90			3.58	3.53	3.81	4.10	3.43	10	
		M		370		339	330	343	378	333	330	308	320	339	339	378	308	9		
		C		7.50	6.43	7.83	7.67	7.67	7.83	7.00	7.75	7.00	7.50	7.42	7.83	6.43	7.83	6.43	10	
Manteca Tredia	caja 1x25x1 Kilo	M		385		350	363	350						370	364	385	350	6		
		C		15.00	13.17	16.67	14.83	15.83						15.00	15.29	16.67	13.17	8		
		M	250	220	208	213	200	220	230	226	197			200	217	250	197	11		
Fósforos Gato Negro	Fardo 1x10x50 Cajitas	C	0.60	0.40	0.50	0.53	0.50	0.50	0.53	0.68	0.52	0.57	0.53	0.60	0.54	0.68	0.40	12		
		M	250	220	206	214	200	250			197	215	226	197	217	250	197	10		
		C	0.60	0.40	0.50	0.50	0.50	0.57	0.68	0.48	0.53	0.53		0.60	0.53	0.68	0.40	12		
Harina de Maíz Masaca	fardo 1x5x4 Lbs	M	93	85	88				91		90			93	90	93	85	6		
		C	19.33	16.00	20.00			18.00			18.98			20.00	18.72	20.00	16.00	6		
		M	90	88	88	97	91	91	90	90	92	94	89	93	91	97	88	12		
Harina de Trigo la Rosa	Quintal	C	10.00	9.00	10.00	10.67	10.00	9.83	9.67	9.77	9.65	10.33	10.00	10.00	9.91	10.67	9.00	12		
		M	250			269	260	273	277	275			290		270	290	250	7		
		C	2.87			2.90	3.00	2.90	2.90	2.53			3.17		2.89	3.17	2.53	6		
Harina de Trigo Gold Star	Quintal	M	250	250	248	269	260							253	254	269	247	7		
		C	2.87	3.00	2.93	3.00	3.00							3.08	2.97	3.08	2.87	7		
		M												280	280	280	280	1		
Harina de Trigo Gran Medalla	Libra	M							280						280	280	280	1		
		C							2.83						2.83	2.83	2.83	1		
		M	120	121	120	122	121			125	119	121	123	117	125	121	125	117	11	
Jabón X-tra Cilindro	Caja 1x18 Unidades	C	7.20	7.00	7.43	7.67	7.00			7.00	7.53	7.35	7.53	7.17	7.00	7.26	7.67	7.00	11	
		M	123	119	120	122	122			125	125	121			125	122	125	119	8	
		C	5.50	3.50	5.57	6.83	6.00			6.00		5.47			6.00	5.61	6.83	3.50	8	

14/1/100
 M=Mayorista
 C=Consumidor



Red de Comercialización Comunitaria Alternativa - COMAL

Barrio El Carmen, Siguatepeque, A.P. 171, Honduras
 correo electrónico: comal@bigfoot.com
 Teléfonos (+504) 773 00 96 773 32 96 Fax (+504) 773 32 98

INFORME NACIONAL DE PRECIOS DEL SERVICIO DE INFORMACIÓN DE MERCADO
Precios promedios de Venta de Productos Agroindustriales

Semana del: 13 al 18 de Noviembre 2000

Producto	Unidad	M/C	Mercados																
			Tocoa	Caiba	Progreso	Entrada	San. Barbara	Esperanza	Marcala	Tegucigalpa	Siguatepeque	Tanlaba	Choluteca	San Pedro Sula	Promedio Nacional	Mayor	Menor	mercados	
Jabón X-tra Marqueta	Caja 1x18 Unidades	M	120	128	123	122	118								122	128	118	5	
	C	7.00	6.60	7.50	7.67	7.50									7.25	7.67	6.60	5	
Jabón Supremo	Caja 1x60 Unidades	M	133	165	134	129	130	126	131						130	132	165	11	
	C	2.93	3.00	2.33	2.50	2.50	3.25	2.50							2.68	3.25	2.33	11	
Jabón Sólido	Caja 1x24 Unidades	M				130									127	130	123	2	
	C				7.00										6.33	7.00	5.67	2	
Jugos Naturas	Caja 1x24 Unidades	M	113	113	110	110	108	114	113						112	112	115	12	
	C	6.00	5.00	5.00	6.00	5.67	5.67	6.00	5.17	5.50	5.67	5.00	5.56	6.00	5.00	5.00	5.00	12	
Jugos del Valle	Caja 1x24 Unidades	M	113	110	108	111		113							107	110	113	7	
	C	6.00	5.00	5.00	6.00		5.00			5.00					4.50	5.21	6.00	7	
Batería Eveready	Ristra 1x12 Unidades	M	32							30						31	32	30	2
	C	7.00								5.75						6.38	7.00	5.75	2
	Charola 1x12 Unidades	M								48						48	48	48	1
	C									9.00						9.00	9.00	9.00	1
Sal Yodada	Arroba 25 Unidades	M	22	18	22	22		19	23						21	23	20	10	
	C	1.00	1.20	1.00	1.50		1.27	1.00		1.00	1.57	1.00	1.20	1.17	1.17	1.57	1.00	10	
	Arroba 50 Unidades	M	22	21	22	22	20	19	22						20	24	24	10	
	C	0.50	0.60	0.53	0.77	0.50	0.63	0.53		0.55		0.50	0.60	0.57	0.77	0.50	0.50	10	
Papel Higiénico Mariposa	Fardo 48 Unidades	M	92	90	89	97		91							97	93	97	8	
	C	2.67	2.20	2.00	2.00		2.50			2.50	2.50	2.40	3.00	2.42	3.00	2.00	2.00	9	
Papel Higiénico Flesta	Fardo 6x4 Unidades	M		45	39	44									45	43	45	4	
	C		2.00	2.00	2.17								2.00	2.04	2.17	2.00	2.00	4	
Insumos Agrícolas																			
Fertilizante Urea	Quintal	M	140	130	132	136	130	140	143	149	143	145	138	115	137	149	115	12	
	C	2.00	2.17	2.67	2.67	2.00	2.00	1.50		1.50	1.50		2.67	2.07	2.67	1.50	1.50	7	
Fórmula 12-24-12	Quintal	M	160	160	153	153	152	145	163	156	143	150	164	165	155	165	143	12	
	C	2.00	2.00	2.50	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00	1.60	1.60		5.00	2.61	5.00	1.80	1.80	7	
Fórmula 18-46-0	Quintal	M	193	185	185	178	176	178	173		179	175	184	192	182	193	173	11	
	C	2.00	3.00	3.00	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00		2.00		1.90	2.27	3.00	1.90	1.90	7	
Limas JK	Docena	M	140	130	139	133	138	149	172		166	159		204	153	204	130	10	
	C	14.33	12.00	15.33	14.00	15.00	14.50	17.33	16.33	16.67	17.00		17.00	15.41	17.33	12.00	11		

14/11/00
 M=Mayorista
 C=Consumidor



Red de Comercialización Comunitaria Alternativa - COMAL

Barrio El Carmen, Siguatepeque, A.P. 171, Honduras correo electrónico: comal@bigfoot.com

Teléfonos (++ 504) 773 00 96 773 32 96

Fax (++ 504) 773 32 98

INFORME NACIONAL DE PRECIOS DEL SERVICIO DE INFORMACIÓN DE MERCADOS - RED COMAL

Semana del 13 al 18 de Noviembre 2000

Productos Agrícolas		Tocoa	Ceiba	Progreso	Entrada	Sta. Bárbara	Esperanza	Marcala	Tegucigalpa	Siguatepeque	Tauliabé	Choluteca	San Pedro S.	promedio	mayor	menor	mercados
Zanahoria	productor (30 lbs)						51			58				55	58	51	2
	intermediario (30 lbs)	100	145		80		58	100	80	63		133		95	145	58	8
	consumidor (libra)	6.33	7.00	5.67	5.67	5.00	2.83	3.33	3.25	2.67		8.00	4.33	4.92	8.00	2.67	11
Lechuga	productor (20 lbs)						21			50				36	50	21	2
	intermediario (20 lbs)						28	93	80	60		115		75	115	28	5
	consumidor (libra)		3.00	6.00	6.33	8.33	1.43	4.33	4.23	3.33		4.00	4.56	8.33	1.43	9	
Tomate Manzano Grande	productor (25 lbs)									65	62			64	65	62	2
	intermediario (25 lbs)	100	60	158	85		78	82	125	95		105	100	99	158	60	10
	consumidor (libra)	5.33	4.00	7.00	4.33	4.00	4.67	4.00	7.00	4.67	3.17	8.50	4.50	5.10	8.50	3.17	12
Tomate Pera Grande	productor (25 lbs)									50	58			54	58	50	2
	intermediario (25 lbs)	80	60	118	80			75	90	68		88		82	118	60	8
	consumidor (libra)	4.67		6.00	4.67		4.33	4.00	5.63	4.25	2.65	4.00	4.47	6.00	2.65	9	
Chile Dulce Grande	productor (cien)				80		78			55				71	80	55	3
	intermediario (cien)	180	230	148			118	150	128	75				147	230	75	7
	consumidor (libra)	2.83	3.00	2.67	2.00	1.83	1.83	1.83	2.00	0.93	0.87	2.67	1.17	1.97	3.00	0.87	12
FRUTAS																	
Piña Azucarón	productor (cien)													#¡DIV/0!	0	0	0
	intermediario (cien)		400						700	690		600	598	700	400	4	
	consumidor (unidad)		6.00		6.33	7.00	2.83	5.33	7.67	7.50		9.67	6.00	6.48	9.67	2.83	9
Naranja de Jugo	productor (cien)			23	30					14				22	30	14	3
	intermediario (cien)	25	65	32	35	20	19		29	20		28	60	33	65	19	10
	consumidor (unidad)	0.50	1.00	1.00	1.00	0.50	0.27	0.25	1.00	0.23	0.57	0.39	0.60	0.61	1.00	0.23	12
Naranja Victoria	productor (cien)				60					20				40	60	20	2
	intermediario (cien)		60		80				41	30		30	48	80	30	5	
	consumidor (unidad)		1.00		1.00	1.00			1.00	0.37		0.25	0.77	1.00	0.25	6	
Minimo Indio	productor (cien)				30					15				23	30	15	2
	intermediario (cien)		30		30	12	18	16		19		25	21	30	12	7	
	consumidor (unidad)		0.28		0.32	0.20	0.27	0.20		0.20		0.45	0.25	0.27	0.45	0.20	8
Plátano Macho	productor (cien)		80	56	90					60				71	90	56	4
	intermediario (cien)	53	100	72		65	101	32	134	80		183	65	88	183	32	10
	consumidor (unidad)	2.00	1.50	1.00	2.17	2.00	1.50	1.67	2.00	0.94	1.17	2.17	1.00	1.59	2.17	0.94	12

Atención

Productores:

Con esta información pueden ustedes identificar donde comprar más barato un producto que necesitan y a donde vender a mejor precio su producto.

Ejemplo:

Producto	Comprar en :	Vender en :
Maiz	> Progreso, Tocoa >	Ceiba, San Pedro
Frijol	> Entrada, Tocoa >	Choluteca, Marcala, Siguatepeque
Arroz	> Progreso >	La Entrada, Choluteca
Papas	> Entrada >	Ceiba, San Pedro
Repollo	> Siguatepeque >	Tocoa

Señores Productores y Consumidores afiliados a la Red COMAL: **usen este informe nacional de precios y hagan mejores negociaciones. \$\$\$\$\$\$\$\$\$\$**



Red de Comercialización Comunitaria Alternativa - COMAL

Barrio El Carmen, Siguatepeque, A.P. 171, Honduras correo electrónico: comal@bigfoot.com

Teléfonos (+504) 773 00 96 773 32 96

Fax (+504) 773 32 98

INFORME NACIONAL DE PRECIOS DEL SERVICIO DE INFORMACIÓN DE MERCADOS - RED COMAL

Semana del 13 al 18 de Noviembre 2000

Productos Agrícolas		Tocoa	Celiba	Progreso	Entrada	Sta. Bárbara	Esperanza	Marcala	Tegucigalpa	Siguatepeque	Taulabé	Choluteca	San Pedro S.	promedio	mayor	menor	mercados
Maíz Blanco	productor (qq)	92	129	99	100									105	129	92	4
	intermediario (qq)	100	140	107	110	112	122	118	113	109	112	122	140	117	140	100	12
	consumidor (libra)	1.25	2.00	1.27	1.37	1.20	1.33		1.42	1.11	1.16	1.33	1.40	1.35	2.00	1.11	11
Frijoles Rojos	productor (qq)	275		320	270				350					304	350	270	4
	intermediario (qq)	300	360	342	300	313	360	377	338	413	317	348	373	345	413	300	12
	consumidor (libra)	4.00	4.50	4.67	4.00	3.75	4.33	4.50		4.50	4.00	4.67	4.00	4.27	4.67	3.75	11
Frijoles Negro	productor (qq)			277	270				337					294	337	270	3
	intermediario (qq)			297	300		348	377		390	303	315	357	336	390	297	8
	consumidor (libra)			3.67	4.00		4.00	4.50		4.17	4.00	4.00	3.73	4.01	4.50	3.67	8
Arroz 1a clase	productor (qq)			343										343	343	343	1
	intermediario (qq)	370	372	357	375	357	352	365	375	363	362	368	375	366	375	352	12
	consumidor (libra)	4.00	4.20	4.43	4.80	4.00	4.07	4.00	4.50	4.23	4.00	4.67	3.83	4.23	4.80	3.83	12
Arroz 2a clase	productor (qq)			311										311	311	311	1
	intermediario (qq)	347		325	345	347	323	188	313	355			307	317	355	188	9
	consumidor (libra)	3.33		3.87	4.53		3.47	2.83	4.28	3.93			3.50	3.72	4.53	2.83	8
Papa 1a Clase	productor (qq)			78					100					89	100	78	2
	intermediario (qq)	127	255	148	100	365	135	123	164	140	120	150	170	166	365	100	12
	consumidor (libra)	2.77	3.00	2.83	2.83	2.17	1.83	2.00	2.28	2.17	1.87	2.17	4.00	2	4	2	12
Papa 2a Clase	productor (qq)						118		70					94	118	70	2
	intermediario (qq)	70		118	60	100	118	83	81	85	199	90		101	199	60	10
	consumidor (libra)	2.00	2.50	2.33	2.00		1.50	1.33	1.65	1.67	2.83		3.00	2.08	3.00	1.33	10
Yuca Blanca	productor (qq)			61					103					82	103	61	2
	intermediario (qq)	150	193	72			115	107	130	110		95	100	119	193	72	9
	consumidor (libra)	2.83	2.70	2.00	3.67	2.83	2.00	1.83	2.33	1.75	1.33	2.33	2.00	2.30	3.67	1.33	12
HORTALIZAS																	
Repollo	productor (100 lbs)						63		33					48	63	33	2
	intermediario (100 lbs)	130	130	118	80		77	73	40	48	70	72	65	82	130	40	11
	consumidor (libra)	3.00	1.80	2.17	2.17	2.17	1.17	1.83	2.18	1.17	1.17	1.76	2.00	1.88	3.00	1.17	12
Cebolla Roja	productor (75 lbs)													#DIV/0!	0	0	0
	intermediario (75 lbs)	250	325	373	130		193	388	683	225			127	299	683	127	9
	consumidor (libra)	7.67	7.00	5.50	10.00	8.00	9.67	6.00	6.50	5.00	5.83	7.50	5.50	7.01	10.00	5.00	12
Remolacha	productor (40 lbs)								78					78	78	78	1
	intermediario (40 lbs)	160	220		73			77	75	83				114	220	73	6
	consumidor (libra)	6.33	8.00	5.83	5.33	8.00	1.17	4.00	3.18	4.00		6.17		5.20	8.00	1.17	10

Ante la invasión del poder del capital transnacional...

En RELACC, las personas son primero.

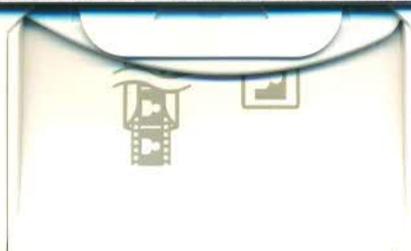


La Red COMAL está afiliada a la Corporación Red Latinoamericana de Comercialización Comunitaria, RELACC, que está constituida por 14 redes nacionales en 14 países del continente.

Las redes nacionales que constituimos la Corporación RELACC están integradas por organizaciones indígenas, organizaciones de pequeños productores, cooperativistas, organizaciones de mujeres y consumidores organizados de barrios urbano marginales.

El 7 de marzo del 2001 delegados de 14 redes nacionales firmamos, en Managua, Nicaragua, un acta de constitución de la Corporación Latinoamericana de Comercialización Comunitaria, RELACC. Este acuerdo entre redes nacionales surge después de 10 años de encuentros e intercambios entre redes de organizaciones de desarrollo y movimientos populares que estamos trabajando en la creación de alternativas económicas.

La RELACC fue inspirada y animada desde la experiencia de la organización hermana, Maquita Cushunchic, "Demos la Mano Comercializando Como Hermanos" del Ecuador que dirige el Padre Graziano Mason. La RELACC es un anuncio de buenas noticias para los pobres del continente. La RELACC es una respuesta organizada de cientos de miles de familias que son afectadas directamente por las políticas de libre mercado.



Ante la invasión del poder del capital transnacional...

El libre mercado es el nombre que le dan nuestros gobernantes a la libre movilidad de los capitales, libre movilidad de los bienes e inversiones de las grandes empresas internacionales, sobre todo empresas estadounidenses, que necesitan expandir sus mercados para aumentar sus ganancias.

El libre mercado, ahora enmarcado en los acuerdos del Área de Libre Comercio para las Américas ALCA, pretende imponer una ley continental que estará por encima de nuestras constituciones y por encima de nuestras regulaciones nacionales. Aunque las negociaciones del ALCA ha sido en secreto, se sabe que éstos acuerdos tratan de eliminar cualquier regulación sobre el medio ambiente o leyes laborales que condicionen las inversiones de las grandes multinacionales. El ALCA pretende eliminar todas las barreras arancelarias para favorecer las exportaciones de los países ricos y permitir sin mayores regulaciones las importaciones hacia los países pobres. Según estos acuerdos, las cortes internacionales, formadas por abogados pagados por las compañías multinacionales, podrán demandar a los gobiernos por pérdidas ocasionadas por las regulaciones y legislaciones especiales sobre el medio ambiente y leyes laborales. El ALCA promueve la biotecnología y los productos genéticamente modificados.

Ante este panorama de conspiración contra los pueblos de América; conspiración organizada por los mismos gobernantes y liderada por los Estados Unidos, es urgente que todos los movimientos

populares y organizaciones de desarrollo tomemos conciencia de la concretización de esta amenaza y busquemos salidas alternativas propias de los pueblos. Nuestra fuerza principal debe ser la unidad, la fe y la celebración de nuestra biodiversidad.

Son varios ya los esfuerzos latinoamericanos y o continentales que buscan la unidad del continente bajo los principios de salvar y promover la dignidad de las personas antes que los capitales de las grandes empresas transnacionales. Así tenemos la Alianza Social Continental, redes de educación popular, redes de derechos humanos incluyendo los derechos de las mujeres, redes para la reconstrucción en el caso de desastres naturales.

Como RELACC creemos en la promoción de los valores humanos y en todos los medios que eleven la dignidad de las personas, luchamos por defender la tierra y la naturaleza y practicamos la justicia. Nuestro comercio es un comercio solidario y un comercio con valores éticos y morales. El comercio es una herramienta que debe ser puesta al servicio de un verdadero desarrollo a donde las personas son primero.

El FOGÓN, Saluda a todas las cientos de organizaciones que conformamos la corporación RELACC.



Red de Comercialización
Comunitaria Alternativa

Agradecemos la colaboración
de los directivos de la Red COMAL:

Miembros de la Junta Directiva Nacional

Equipo Técnico de la Red COMAL

Servicios Legales:

Abog. Blanca Valladares

Levantamiento de texto

Max L. Meza

Equipo de Redacción

Trinidad Sánchez

Gustavo Rodríguez

Supervisión y Coordinación

Gustavo Rodríguez

Max L. Meza

Arte y Diseño

Prografip (David Díaz)

Este Boletín es Financiado por:

TROCAIRE

PRODUCTOS TRANSGÉNICOS

Estamos al frente de un nuevo atentado contra los pequeños productores, consumidores, el ambiente y nuestra cultura.

Diferentes sectores productivos y de consumidores de Honduras estamos preocupados por la introducción al país de prácticas relacionadas con la ingeniería transgénica impulsada por compañías transnacionales como la Monsanto, Novartis y Dupot, estas compañías con mucho poder en capital han logrado que el estado de Honduras acepte prácticas y experimentos para el cultivo de productos transgénicos.

¿Que son OGMs?

Es la mezcla de genes de un ser vivo con otro y se producen en sofisticados laboratorios mediante un proceso de corte y aislamiento de material genético de una bacteria viva o parte de una planta o animal, para pegarlos a otros, presumiendo que esto aportara ventajas al nuevo organismo, con este proceso, se han roto todas las formas naturales de reproducción posibles.

El fin de este proceso es conseguir que ese organismo adquiera una nueva característica, ajena a su naturaleza, por ejemplo:

Introducir genes extraños de pez y tomate para que esta nueva semilla de tomate pueda soportar temperaturas heladas o bacterias del suelo, para que se retarde o acelere el periodo de maduración.

¿Cómo nos afectan los transgénicos?

El consumo de estos productos afecta la salud, con enfermedades desconocidas y alergias hepáticas.

En la agricultura, se pueden contaminar las plantaciones criollas, con plantaciones transgénicas.

Puede eliminar insectos benéficos y aparecen nuevas plagas y malezas más resistentes. Quieren hacer desaparecer nuestras semillas criollas.

Las compañías transnacionales acaparan el derecho de propiedad intelectual o patentes, nos arrebatan el derecho de producir, guardar e intercambiar nuestras semillas que por siglos nuestros antepasados y nosotros hemos cultivado.

¿Qué han hecho en Honduras sobre OGMs?

En 1998 sin ningún marco jurídico, mediante acuerdo ministerial, el gobierno a través de la SAG creó el comité de Biotecnología y



Bioseguridad.

Y desde su creación con el financiamiento de una empresa transnacional Monsanto se han hecho varios experimentos de maíz, principalmente en la Escuela del Zamorano y de banano en la Estándar Fruti Company.

¿Qué debemos hacer para defender nuestro patrimonio, nuestra cultura, salud y nuestro medio ambiente?

La Red COMAL, CODECOH y la Vida Campesina, organizamos un taller para conocer este tema. Asistieron 54 dirigentes de varias organizaciones del país y expositores de Nicaragua y el Salvador.

Las conclusiones fueron:

- Organizarnos en una alianza de movimientos sociales y la sociedad civil en general para fortalecer una agenda común de lucha contra los OGMs.
- Informarnos más sobre el tema.
- Investigar que productos transgénicos se están experimentando y vendiendo en nuestras comunidades.
- Manifestarnos públicamente en contra de los OGMs.

DEFENDAMOS LA VIDA NATURAL.....NO A LOS TRANSGÉNICOS

INVITACIÓN

LA RED COMAL INVITA A SUS ORGANIZACIONES AFILIADAS Y FRATERNAS A PARTICIPAR EN LA GRAN MARCHA CONTRA LOS PRODUCTOS TRANSGÉNICOS.

EL DÍA 16 DE OCTUBRE DEL 2001

EN TEGUCIGALPA

ORGANICÉMONOS LOCALMENTE PARA ASISTIR A ESTA MARCHA, APROVECHEMOS ESTA OPORTUNIDAD PARA DEMOSTRAR NUESTRO PODER ORGANIZATIVO Y PODER DECIR SÍ A LA VIDA NATURAL.

TRANSICION A UNA NUEVA JUNTA DIRECTIVA

En el mes de abril la Red COMAL realizó su quinta Asamblea Nacional en la ciudad de Siguatepeque, todas las Organizaciones afiliadas enviaron sus participantes a este magno evento. Para la Red COMAL la asamblea representa su más alto nivel jerárquico en la cual se eligen las autoridades y se definen las políticas que rigen la estructura organizativa de la Red COMAL.

Es importante felicitar a todas las organizaciones participantes por su grado de madurez gremial y organizativo, al momento de la elección de la nueva Junta Directiva. Fue un momento sublime en donde los vientos de democracia soplaron con mayor fuerza, como queriendo llegar a lugares donde se necesitan. Compañeros esto es COMAL vientos de cambio y alternativa para los muchos productores y consumidores de nuestro país.

La junta directiva saliente, fue bien dirigida por la compañera Auristela Argueta, desarrollo tres meses de transición para el debido traspaso de responsabilidades en la conducción política de la Red COMAL.

Las organizaciones afiliadas a la Red COMAL agradecen a la junta directiva saliente su esfuerzo por alcanzar los mejores resultados durante su gestión, gracias compañeros, siempre los recordaremos.

Felicitamos a la nueva Junta Directiva Nacional de la Red COMAL y al mismo tiempo le deseamos éxito en el desarrollo de sus actividades en su periodo electivo.



A continuación detallamos la lista de los miembros de la nueva Junta Directiva Nacional.

Junta Directiva

- Vitelio Hernández: Coordinador Junta Directiva
- Ana María Larios: Coordinadora de Actas
- José Isabel Aguilar: Tesorero
- María Gerarda Rosado: Coordinadora de Educación y Organización
- Manuel Benson: Coordinador de Información
- Reyna Ramos: Coordinadora de Relaciones
- Angelina Ortiz: Coordinadora de Comercialización
- Eduardo Benítez: Secretario de Proyectos
- José Vásquez: Coordinador de Producción

Junta de Vigilancia

- Modesta Nolasco
- Francisca Monje: Secretaria
- Victor Bonilla: Fiscal

INTERFOROS

COMAL TRABAJANDO EN EL TEMA DE INCIDENCIA

La Red COMAL ha participado como un miembro activo de INTERFOROS, primero como miembro fundador, luego como miembro del comité ejecutivo. En la asamblea nacional realizada el 23 de agosto en Siguatepeque se nombró a nuestro Director José Trinidad Sánchez como coordinador general de INTERFOROS. La Red COMAL ha contribuido a la organización INTERFOROS de la región central. Hasta el momento en INTERFOROS, están integradas las regiones de Francisco Morazán, región central, Choluteca, El Aguan y el Valle de Sula.

LA AGENDA PRINCIPAL DE INTERFOROS ES DE PARTICIPAR PROPOSITIVAMENTE EN LA:

- Estrategia de combate a la pobreza
- Creando y ejecutando mecanismos de auditoria social
- Participación ciudadana

DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN

El Departamento de Comercialización nace de la unión de los Programas de Canasta Básica (PCB) y Producción & Agroindustria (PPA), con el interés de juntar la parte empresarial comercial de la Red Comal. La misión de este nuevo Departamento es apoyar la economía campesina mediante el desarrollo de un sistema conjunto de comercialización comunitaria, la promoción y posicionamiento de la producción campesina en el mercado interno de la Red o en los mercados convencionales y distribución de productos de canasta básica por medio de una red de Unidades Regionales, Unidades Sectoriales y Tiendas Comunitarias. Su función se basa en la compra-venta de productos campesinos y de la canasta básica.

En el periodo que comprende Enero – Septiembre de este año se han desarrollado muchas actividades con resultados y proyecciones futuras, entre ellas tenemos:

1. La recuperación del 78% de los créditos vencidos y morosos del 2000.
2. La integración al comité técnico de producción orgánica del SAG.
3. Se elaboró y está en proceso de ejecución la metodología del plan de acopio a nivel nacional.
4. Se participó en la elaboración del proyecto para el acopio de productos campesinos el cual se presentó a ALBOAN _ España y fue aprobado.
5. El programa de Comercialización cuenta con dos URM's (La Esperanza y Marcala), funcionando con personal calificado.
6. Se elaboró el plan de negocios para el Departamento de Comercialización y URM's con proyecciones financieras a 5 años.
7. Se facilitó semilla orgánica de caña a las empresas de EATSO en Jesús de Otoro la cual se trajo de la EAC, El Milagro para un ensayo productivo en las áreas donde se piensa ejecutar este proyecto.
Esta en observación para ver rendimientos.
8. Se han elaborado 5 convenios de apoyo a la producción las cuales benefician a productores de Nueva Frontera y Macuelizo en Santa Bárbara, estos convenios consisten en adelantos de insumos y semillas mejoradas (maíz, frijol, abonos), que benefician a 191 productores de estas zonas con un monto de 200,691.91 Lempiras; de los cuales estamos obteniendo buenos resultados.
9. Se realizaron giras de verificación sobre pérdidas de cultivo en las zonas que estamos apoyando la producción, y es lamentable las cifras indicadoras de la pérdida en el cultivo de maíz y frijoles, debido a las sequías de este año, según informes el 57% de las áreas

sembradas fueron secadas y el 67% de las áreas sembradas de frijoles también fueron destruidas afectando a centenares de familias por lo que se gestionó apoyo a las familias afectadas donándoles una canasta básica con valor de 1,474.00 Lempiras en productos básicos, beneficiando a 52 familias de Nueva Frontera y Macuelizo en Santa Bárbara.

10. Se han establecido políticas de venta de productos al contado, como ser maíz, frijol, arroz, y el azúcar debido a la poca rentabilidad de los mismos y de obtener efectivos disponibles para la compra.
11. Con los resultados financieros de Enero a Julio del 2001, estamos cubriendo el 44% de nuestros costos operativos, es nuestro indicador de autosostenibilidad.
12. Con el Fondo Colectivo o Fondo Garantía aportado por las organizaciones de base afiliadas contribuyes en un 17% a las compras totales de los productos que circulan en la Red COMAL.
13. Los gastos operativos del Departamento de Enero a Julio del 2001 se han reducido en un 24% con relación al año 2000.
14. Con el adelanto de insumos facilitados a los productores de Nueva Frontera, Macuelizo y Chinda hemos logrado acopiar el 22% de la meta en frijoles (850 Quintales) de los cuales el 42% corresponde a pago por adelanto a la producción. A pesar de las pérdidas por sequías, los productores beneficiarios están cumpliendo.

El Departamento de Comercialización esta haciendo los mejores esfuerzos para el beneficio de sus afiliados.



DEPARTAMENTO DE ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO

Este Departamento lo constituyen las unidades de capacitación, de información y de asesoría agroindustrial. Sus actividades se dirigen al fortalecimiento de los procesos organizativos, de formación y capacitación del recurso humano, y de adquisición de habilidades técnicas en la transformación de productos para la implementación de los sistemas de comercialización comunitaria alternativa.

El proceso de fusión de los programas de capacitación, información y la asesoría agroindustrial en el departamento de Organización y Desarrollo, surge a raíz de la necesidad de dinamizar el trabajo operativo de la Red COMAL. El trabajo seguirá enfocado en responder a los problemas tradicionales de comercialización de los pequeños productores creando alternativas por medio de servicios de organización, de capacitación, de información de mercados, autogestión financiera, de presentación y transformación de productos.

Esta fusión nos permitirá obtener mejores resultados a nivel operativo y organizativo dentro de la Red COMAL. Por ejemplo, antes existían dos grupos de trabajo (17 monitores y 24 animadores) y cada grupo realizaba sus propias funciones asignadas: levantamiento de información y promoción & capacitación, respectivamente. Con esta nueva estrategia existen 28 animadores/ monitores, quienes realizarán ambas funciones en forma integrada. La selección del equipo de animadores/ monitores es el resultado de las evaluaciones individuales realizadas a cada uno de los grupos de trabajo.

UNIDAD DE INFORMACIÓN

La Unidad de Información, de acuerdo con la nueva estructura de Red COMAL, ahora cuenta con el apoyo del nuevo equipo de Animadores Comunitarios, quienes alimentan nuestro Sistema de Información monitoreando Información de Mercados de 13 regiones del país, esto es para mejorar la calidad de la información que se ofrece a las organizaciones y productores afiliadas a la Red COMAL, así mismo al Departamento de Comercialización, como apoyo en las negociaciones de compra-venta de productos campesinos y de canasta básica.

Con el nuevo grupo de Animadores Comunitarios se pretende enseñar a utilizar el Informe Nacional de Precios a las Organizaciones y grupos de productores, al mismo

tiempo que estos tengan esta información a su alcance para hacer sus negociaciones

La Unidad de Información sigue brindando a los Interesados en recibir información, la oportunidad de suscribirse a nuestro servicio de Información.

Suscripciones a los los teléfonos: 773-0096 / 773-3296

UNIDAD DE CAPACITACIÓN

En el periodo de Enero a Septiembre hemos realizado las siguientes actividades:

Capacitación a organizaciones afiliadas y fraternos:

- Se realizó un taller sobre Gestión Organizativa, en donde participaron 17 personas (11 hombres y 6 mujeres) miembros del Comité Sectorial de Comercialización Comunitaria de Nueva Frontera, Santa Bárbara.
- Se realizaron 6 talleres sobre Administración de Tiendas Comunitarias en donde participaron 140 personas (84 hombres y 56 mujeres) miembros de las siguientes organizaciones:
Comité Regional Yojoa
Comité Sectorial Nueva Frontera
ASOPAC /OCDIH
Cooperativas de la ADECAH / FAO
Algunas comunidades beneficiarias del Centro San Pablo de La Cruz Sta. Bárbara.
- Taller sobre Comercialización Comunitaria en donde participaron 15 personas miembros de la Cooperativa COOMEXUL, que atiende SEMCOPH en el sector Carrizal, Tegucigalpa.

Como parte de un proceso de consolidación del equipo técnico de la Red COMAL y de seguimiento a la coordinación con el Instituto Nacional de Formación Profesional INFOP, se realizaron los siguientes cursos:

- Curso sobre Administración de Inventarios, en donde participaron 10 hombres y 10 mujeres integrantes del Equipo Técnico de Red COMAL.
- Curso sobre Mercadeo Agroindustrial, en donde participaron 16 personas (10 hombres y 6 mujeres).
- Curso sobre Finanzas Agroindustriales, en este curso participaron 9 personas (5 hombres y 4 mujeres).

Continúa en la siguiente página... →

←...Viene de la página anterior

También se realizó el Encuentro / Taller de Animadores(as) Comunitarios, el mismo fue realizado en el Centro de Enseñanza y aprendizaje Sobre Agricultura Sostenible CEASO, ubicado en el Socorro, Siguatepeque. En este evento participaron 18 compañeros(as) animadores(as) comunitarios. Este taller fue el inicio del trabajo en fortalecimiento a las organizaciones afiliadas, durante el año 2001.



Venta de Servicios de Capacitación:

Buscando fortalecer el proceso de autogestión de la Red COMAL el departamento de Organización y Desarrollo, mediante la unidad de Capacitación con organizaciones frateras, entre estas podemos mencionar:

- Venta de 6 talleres de servicios de capacitación con la Agencia de Cooperación para el Desarrollo de los Países Emergentes COSPE, que realiza sus intervenciones en la zona sur del departamento de Lempira.
- También se facilitaron 3 jornadas sobre comercialización comunitaria, fueron facilitados a 3 Bancos comunales que atiende el proyecto Aldea Global, en Siguatepeque y Taulabe.

Nuestro principal objetivo seguirá siendo el de fortalecer el proceso organizativo de las organizaciones afiliadas mediante acciones conjuntas de capacitación, información y apoyo a las iniciativas de producción y transformación de productos, esto con miras hacia convertir en realidad el sueño de una comercialización realmente justa y equitativa para los pequeños productores y consumidores de nuestro país.

UNIDAD DE ASESORIA A LA AGROINDUSTRIA

Por medio de un convenio COMAL-INFOP, se capacito en control de calidad, conservación de alimentos y normas legales a diez líderes mujeres y diez líderes de 8 empresas campesinas de transformación y servicios productores de panela granulada, café y vino orgánico, Chocosoya y jaleas de mora.

El 11 de Septiembre el Registro de la Propiedad Industrial del Ministerio de Economía y Comercio, después de varias gestiones otorgó a Red COMAL el certificado de la marca "ECOCOMAL" bajo la cual se puede registrar una serie de productos que producen las EACs afiliadas a COMAL.

Se estableció coordinación con el Departamento de Control de Alimentos de la Secretaria de Salud para establecer los controles de calidad en los productos que procesan las empresas afiliadas.

Actividades Planificadas

- Obtener registro sanitario de panela
- Intercambio entre productores de papa de La Esperanza y productores de tajaditas de plátano de La Lima.
- Mejoramiento de la fabrica de producción de panela.
- Impresión de empaques apropiados para los productos.
- Hacer una gira de promoción de los productos ECOCOMAL por los principales mercados y centros turísticos.

Estimados Lector@s

El Fogón invita a las personas amigas y afiliados a la Red COMAL a participar con sus opiniones en la elaboración de este boletín.

Los artículos deben de estar relacionados a los temas de interés de sus comunidades y de la Red COMAL y pueden ser enviados a nuestra oficina Central en:

Barrio el Carmen, Siguatepeque, Honduras C.A.

Ado. Postal 171,

Tel. 773-0096, 773-3296, Fax. 773-3298

e-mail: comal@bigfoot.com

NO ES TARDE CUANDO AMANECE



De todas las partes de Honduras y con nueva concepción van llegando compañeros con alegre decisión.
Son pequeños productores, agricultores modernos de tecnología nueva y con métodos alternos.
La comercialización es elemento importante y en la feria ahora vemos que es práctica edificante.
Todos saben que dispersa la producción no prospera, concurre en pequeña escala y la calidad se altera.
Con buen concepto grupal: respeto mutuo, sincero, con fe y solidaridad no desvela el capital.
La producción se valora en términos mas humanos, apartando intermediarios que enriquecen otrora.
COMAL propone un enfoque: comerciar conjuntamente en alianza de pequeños productores solidarios.
Les da capacitación; les enseña a organizarse en grupos de productores de extracción comunitaria.
Los consumidores llegan a merca con precios justos, con calidad y fiel pesa a comerciantes honestos.
Así el nivel de vida va mejor entre asociados con principios que sustenta autogestión requerida.
El afán no es destructivo, lejos de eso es protección de recursos naturales y del entorno ambiental; somos
todos defensores de biodiversidad: terrestre, aérea, y marina de la América Central.
Mujeres y hombres impulsamos una nueva cultura de respeto, luchando por la dignidad de todo ser humano.
Y así en hermosa equidad, agilizan sus programas en función del desarrollo.
La Red COMAL, es una alternativa a sistemas perversos de inhumana explotación.
La Red COMAL salta al ruedo como opción viable, y propone la real globalización del trabajo colectivo y la
solidaridad.
La comercialización comunitaria es una herramienta para impulsar nuestra creatividad productiva y para
desarrollar nuevos lazos de hermandad.
Saludos a todos y todas!

SUBDESARROLLO -

EL COSTO DEL DESARROLLO

La explotación de América latina ha sido una actividad continua desde su descubrimiento de parte de Cristóbal Colon en 1492. Desde el saqueo de las minas de plata de Potosí en Bolivia, la esclavitud y el arruinar de tierras en las plantaciones de caña en Cuba hasta hoy DIA con la nueva forma de explotación por medio del neoliberalismo donde el consumismo tiene prioridad sobre la calidad de vida para todos.

El bienestar de los pocos al costo de los muchos ha sido a la orden del DIA. Cuando existía un líder que amenazaba un cambio por el bienestar del pueblo al costo de perdidas de ingresos para los inversionistas extranjeros significaba el envío de los marineros y militares latinoamericanos como fue el caso La Republica Dominicana 1965. Hubo otros sucesos similares en Guatemala 1954 y Chile en los 70. Los militares latinoamericanos durante el siglo pasado y la mayor parte de las dictaduras, han protagonizado el papel de mercenarios de la inversión capitalista del extranjero en lugar de servir los intereses de pueblo en general. El maravilloso libro de Ramón Amaya Amador - Prisión Verde relata con detalle como las autoridades locales de Honduras apoyaban en engañar a los pequeños dueños de tierra en el Aguan, para que sus propiedades se trasladaran al control de las transnacionales bananeras. Cual fue la ventaja de tener las plantaciones bananeras controladas por las multinacionales extranjeras durante tanto tiempo. Ocupan las mejores tierras del país y las utilidades no se quedan en Honduras para estimular la compra de productos nacionales y la industria local sino se las llevan fuera. Por cada dólar generado por la exportación de plátanos solo once centavos quedan en el país de donde proviene el producto y de estos once centavos solo una pequeña parte se pasa al trabajador de la plantación. Se habla de la privatización de las empresas estatales y atraer inversionistas extranjeros para invertir en ellas. Estos inversionistas extranjeros invertirán y se llevarán las utilidades. El objetivo de las multinacionales es la utilidad o ganancia. Pueden dañar al medio ambiente o erosionar culturas históricas porque no incurre ningún costo. Es preocupante pensar que hay 70 transnacionales que son más poderosas que muchos países de nuestro planeta.

Tarifas y acuerdos de comercio son las nuevas herramientas de los conquistadores para explotar de los países del sur o en vías de desarrollo. Los países ricos predicán el libre comercio pero son hipócritas porque son responsables para la aplicación de fuertes políticas de imposición de aranceles contra los países pobres. Si los países pobres quieren exportar materias primas al norte no hay ningún problema pero si el producto tiene algún valor agregado que se pueda perjudicar las empresas en el norte, imponen aranceles. Por otro lado en el sur tenemos los pequeños agricultores de arroz (arroceros) por ejemplo que tiene que competir contra arroz que entra al país de los estados unidos. La producción del arroz en EE.UU. es subvencionada y por lo tanto puede competir a un precio injusto en el mercado local de Honduras. Los efectos de este suceso han sido muy marcados. Antes Honduras era autosuficiente en la producción de arroz y ahora por las importaciones subvencionadas se produce solo un 16 % de la demanda nacional. La apertura de nuestro mercado para productos agrícolas que producimos localmente puede causar mas migración de parte del pequeño productor, del campo hacia la ciudad, a niveles aún más preocupantes.

La Red COMAL actualmente esta participando en una conferencia realizada por correo electrónico con participantes de todas partes del mundo de países en vías de desarrollo. El título del debate se llama Comercio Justo y la Organización Mundial del Comercio (OMC) organizada por la agencia de desarrollo inglesa CAFOD. La mayor parte de los contribuyentes han comentado que sea necesario que los países en vías de desarrollo (como Honduras) tengan un tratado preferencial en términos de tarifas y la implementación de mas controles para prevenir el aprovechamiento de parte de las multinacionales de la mano de obra barata en países como Honduras. Actualmente como se mencionó, los acuerdos están favoreciendo los países ricos del norte y sus empresas transnacionales sin beneficios al pueblo de los países del sur. "El costo del desarrollo del norte es el subdesarrollo del sur". Nuestros comentarios en esta conferencia se tomarán en cuenta y formarán parte de un documento final de CAFOD que se presentará a la OMC.

COMAL es una de las alternativas necesarias para promover el comercio local y previene la erosión cultural lanzada por las multinacionales que se están llevando a cabo por el bombardeo de propaganda a través de los numerosos medios de comunicación. COMAL trata de crear enlaces comerciales entre el pequeño productor y los consumidores marginados. Queremos fomentar el consumo de los productos sanos que NOSOTROS producimos y no lo que la transnacional dice que quieren que comamos que en muchos casos son productos perjudiciales (por ejemplo coca cola y todo tipo de golosina) y que solo benefician a sus cuentas bancarias en el extranjero al costo de nuestra salud, economía local y perdida cultural.

¡Que cuidemos lo nuestro y que consumamos los frutos de las nobles labores de nuestro pequeño productor por el bien de nuestra cultura y salud!

Noti Cortos de COMAL

NUEVOS COMPAÑEROS EN EL EQUIPO DE TRABAJO.

Desde inicio de este año se integro a nuestro equipo de trabajo la compañera Simone Ransijn, su función principal es apoyar a la Red COMAL en aspectos de proyección de financiera. En septiembre, también se integro la compañera Betty Vásquez como facilitadora de la Unidad de Capacitación. Bienvenidas a nuestra familia.

ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS.

Durante los primeros 6 meses de este año 2001 la Red COMAL elaboró su plan de negocios, con el fin de redefinir su estructura operativa y con ello optimizar el uso de los recursos y garantizar la obtención de los resultados planificados. La Red COMAL agradece a sus empleados y miembros de junta directiva que pusieron su mejor esfuerzo en la realización del plan de negocios. Agradecimiento especial a ICCO, por su apoyo e interés en la realización del plan de negocios de la Red

Publicidad



La Red COMAL, apoya a nuestros productores del campo, comercializando sus productos a precios y peso justo. Además ofrece a todos sus afiliados y no afiliados, la nutritiva y exquisita "Panela Granulada", así como el insuperable en calidad "Café de Montaña" 100% natural.

Red de Comercialización Comunitaria Alternativa - COMAL
Apartado Postal 171, Siguatepeque, Comayagua, Honduras
Tel.: 773-0096 y 773-3296 Fax: (504) 773-3298 correo electrónico: comal@bigfoot.com

CAFÉ MONTAÑA

Proyecto Micro-productivo De Tostaduría De Café De Mujeres Caficultoras Hondureñas

- Grupo San Rafael, Jesús de Otoro, Intibucá
- Grupo Buena Esperanza, Cerro Azul, Taulabé, Comayagua

Ingredientes: Café seleccionado
Duración: 6 meses aprox.

PANELA GRANULADA ECOCOMAL

Producto Natural Ecológico de Caña de Azúcar Certificado por BIOLATINA Sac.

Registro de marca: 82487

Peso: 350 gramos.

Ingredientes: Caña de Azúcar
100 % Natural

Empresas Asociativas Campesinas

1. El Milagro, Quebraditas, Comayagua
2. Los Cocos, Gracias, Lempira
3. Delicias N 1, San José, Comayagua

CAFÉ Y VINOS ORGANICOS

Café Orgánico
Producido por el grupo de mujeres de COMUCAP en Marcala, La Paz.
Ofrece café 100% Natural, sin componentes químicos
Cuenta con Certificación Orgánica.

Café seleccionado
Presentaciones: Saquitos de 1 Libra
Duración: 6 meses Aproximado

Vinos Orgánicos
Producidos por el grupo de mujeres COMUCAP en Marcala, La Paz.
Ofrecen vinos 100% Naturales de Naranja

**INFORME
NACIONAL
DE PRECIOS**

SIM/COMAL

UNIDAD DE INFORMACION DE MERCADOS



Red de Comercialización Comunitaria Alternativa - COMAL
 Barrio El Carmen, Siguatepeque, A.P. 171, Honduras, correo electrónico: comal@bigfoot.com
 Teléfonos (504) 773 00 96 / 32 96 Fax (504) 773 32 98

INFORME NACIONAL DE PRECIOS DEL SERVICIO DE INFORMACIÓN DE MERCADO
Precios Promedios de Venta de Productos Agrícolas
Semana del 17 al 22 de Septiembre del 2001

Productos	Unidad													mercados				
	Tocoa	Ceiba	Progreso	Entrada	Sta. Barbara	Esperanza	Marcala	Tegucigalpa	Siguatepeque	Tauabé	Choluteca	San Pedro S	Gracias		promedio	mayor	menor	
Lechuga	productor (20 lbs)					20			45					33	45	20	2	
	intermediario (20 lbs)	180	139			50	45	103	73	65	100	123		98	180	45	9	
	consumidor (libra)	9.40	6.75			7.00	3.50	6.00	6.17	2.57	9.50	6.50	8.00	6.54	9.50	2.57	10	
Tomate	productor (25 lbs)								75					88	100	75	2	
	intermediario (25 lbs)	335	108			125		110	125	110				152	335	108	6	
	consumidor (libra)	14.00	6.00	6.00	6.00	5.00	4.50	4.17	6.18	6.00	4.25	7.25	4.75	6.19	14.00	4.17	11	
Tomate Pera	productor (25 lbs)								65					100	100	65	2	
	intermediario (25 lbs)	82	220	112				103	96	95	38	90		104	220	38	8	
	consumidor (libra)	5.00	9.50	5.50		5.00	3.75	4.50	5.17	5.33	2.90	4.50	6.00	5.18	9.50	2.90	12	
Chile Dulce	productor (cien)					70			200					200	157	200	3	
	intermediario (cien)	110	540	295	325	210	90	97	148	250	105	290	300	230	540	90	12	
	consumidor (Unidad)	3.00	5.50	4.50	3.50	3.00	1.67	1.75	2.60	2.75	1.75	4.50	3.50	4.00	5.50	1.67	13	
FRUTAS																		
Piña Azucarón	productor (cien)													150	150	150	1	
	intermediario (cien)	375		1600		300		525	925			625	1375	818	1600	300	7	
	consumidor (unidad)	9.00		16.50	7.50	5.00		7.00	10.67	6.50		9.50	18.33	9.30	18.33	3.00	10	
Naranja de Jugo	productor (cien)																	
	intermediario (cien)	25	45	45	75	60	50	18	62	27		38	55	45	75	18	11	
	consumidor (unidad)	0.78	0.65	1.00	1.25	1.00	1.00	0.33	1.40	0.29		0.61	0.75	0.50	1.40	0.29	12	
Naranja Victoria	productor (cien)																	
	intermediario (cien)			45		60	30		55			43		93	54	30	6	
	consumidor (unidad)			1.00		1.00	0.50		0.92			0.55	0.50	1.50	0.85	1.50	0.50	7
Mínimo Indio	productor (cien)								13					13	13	13	1	
	intermediario (cien)		25			25	13	13	51	23		45		16	28	51	13	7
	consumidor (unidad)		0.20			0.20	0.30	0.23	0.55	0.34		0.63	1.00	0.33	0.42	1.00	0.20	9
Plátano Macho	productor (cien)	78							65					71	78	65	2	
	intermediario (cien)	123	80	110		140		170	158	95	205	190		141	205	80	9	
	consumidor (unidad)	2.00	1.00	1.35	1.75	2.00	1.50	2.25	2.53	1.17	1.00	2.38	2.00	2.75	1.82	2.75	1.00	13

Atención Productores: Con esta información pueden ustedes identificar donde comprar más barato un producto que necesitan y a donde vender a mejor precio su producto.

Ejemplo:

Producto	Comprar en :	Vender en :
Maíz	> Tocoa	> Ceiba
Frijol	> Sta. Bárbara	> Ceiba
Arroz	> Gracias	> San Pedro Sula
Papas	> La Esperanza	> Ceiba
Chile Dulce	> La Esperanza	> Ceiba

Señor productor utilice esta herramienta de negociación para vender su producto a un mejor precio y de la mejor clase

Unidad de Información
 RED COMAL



Red de Comercialización Comunitaria Alternativa - COMAL
 Barrio El Carmen, Siguatepeque, A.P. 171, Honduras, correo electrónico: comal@bigfoot.com
 Teléfonos (504) 773 00 96 / 32 96 Fax (504) 773 32 98

INFORME NACIONAL DE PRECIOS DEL SERVICIO DE INFORMACIÓN DE MERCADO
Precios Promedios de Venta de Productos Agroindustriales
Semana del 17 al 22 de Septiembre del 2001

Producto	Unidad	M/C	Tocoa	Celba	Progreso	Entrada	Sra. Barbara	Esperanza	Marca	Tegucigalpa	Siguatepeque	Tailabé	Choluteca	San Pedro S.	Gracias	Promedio	mayor	menor	mercados
CANASTA BASICA																			
Azucar Industrial	Quintal	M	339	348	338	338	334	340	348	369	339	337	343		350	344	369	334	12
	caja 1x50x1/2 Lbs	C	3.70	3.70	4.00	3.95	3.60	3.55	3.60	3.70	3.55	3.75	3.90		3.75	3.73	4.00	3.55	13
Manteca Clavel	caja 1x50x1 Lbs	M			143		175												3
	caja 1x50x1 Lbs	C		3.80	4.00		3.75						3.50	4.00	2.68	3.62	4.00	2.68	6
	caja 1x25x1 Kilo	M		6.75	7.00		6.00						5.75	7.70	6.62	7.70	5.75	6	
Manteca Clover Brand	caja 1x25x1 Kilo	C		12.75	13.00		10.00							12.50	12.00	12.05	13.00	10.00	5
	caja 1x50x1/2 Lbs	M	135		148	142	145	135	127	183	145				138	144	183	127	9
	caja 1x50x1 Lbs	C	3.40	4.10	4.50	4.00	4.00	3.25	3.25	4.00	3.17		3.50	4.00	4.00	3.76	4.50	3.17	12
	caja 1x50x1 Lbs	M	253	223	265	220	240	250			250		6.00	7.80	7.00	6.96	8.50	5.73	7
Aceite Doral	caja 1x25x1 Kilo	C	6.30	7.65	8.50	7.00	8.00	5.83	6.25	7.50	5.73				255	266	294	245	4
	caja 1x24x1 Lbs	M		11.25		13.00	14.00	11.33	12.50		13.73		12.50	12.50	12.00	12.54	14.00	11.25	9
Margarina Doral	caja 1x24x1 Lbs	C	193				10.00			165	171		185			179	193	165	4
	Fardo 1x10x50	M								10.00			10.00			10.00	10.00	10.00	3
Fósforos Gato Negro	Cajitas	M	190		10.00	9.00	10.50		10.50	10.50	10.50		10.00			10.14	10.50	9.00	7
	Cajitas	C	0.60	0.50	0.60	0.60	0.50	0.55	0.60	1.00	0.59	0.60	0.45	0.60	0.60	0.60	1.00	0.45	13
Harina de Maiz Maseca	fardo 1x5x4 Lbs	M	87		89				94		90				88	95	95	87	6
	fardo 1x10x2 Lbs	C	19.00	18.80	20.00				20.50		18.75			20.75		19.63	20.75	18.75	6
Harina de Trigo la Rosa	Quintal	M	86		90	89	95		90	96	93	94	89	88	95	91	96	86	11
	Libra	C	10.00	9.70	11.00	9.75	10.00		9.50	11.00	9.77	11.50	11.25	9.25		10.25	11.50	9.25	11
Harina de Trigo Gran Medalla	Quintal	M	267	290		280	285	281		285	270	258				277	290	258	8
	Libra	C	2.80	3.30		3.25	3.20	2.95		3.30	3.00	3.00	3.35			3.13	3.35	2.80	9
Jabón X-tra Cilindro	Quintal	M					3.00		283				280			281	283	280	2
	Libra	C					3.25		3.25				3.20			3.15	3.25	3.00	3
Jabón Doña Blanca	Caja 1x18 Unidades	M	117	130	116	118	121	119	128	115	124	121	117		120	120	130	115	12
	Caja 1x24 Unidades	C	7.30	7.45	7.00	7.25	7.50	7.25	7.50	7.50	7.08	7.75	7.00	6.00	6.00	7.12	7.75	6.00	13
Jabón Doña Blanca	Caja 1x72 Unidades	M	129	140	131		129				5.40		130		5.50	5.22	6.00	4.00	8
	Unidades	C	3.00	2.15									2.25			2.47	3.00	2.15	3

M=Mayorista
 C=Consumidor

Unidad de Información
 RED COMAL



Red de Comercialización Comunitaria Alternativa - COMAL
 Barrio El Carmen, Siguatepeque, A.P. 171, Honduras, correo electrónico: comal@bigfoot.com
 Teléfonos (504) 773 00 96 / 32 96 Fax (504) 773 32 98

INFORME NACIONAL DE PRECIOS DEL SERVICIO DE INFORMACIÓN DE MERCADO
Precios Promedios de Venta de Productos Agroindustriales
Semana del 17 al 22 de Septiembre del 2001

Producto	Unidad	M/C	Mercados															
			Tocoa	Cajab	Progreso	Entrada	Sra. Barbara	Esperanza	Marcala	Tegucigalpa	Siguatepeque	Talabe	Choluteca	San Pedro S.	Gracias	Promedio	Mayor	Menor
Jabón Supremo	Caja 1x60	M	128	130	128	128	126	135	130	131	129	130	129	130	129	135	126	10
	Unidades	C	2.80	3.00	2.50	3.00	2.75	2.55	2.53	2.90	2.75	2.30	2.76	2.30	2.76	3.23	2.30	11
Jabón Sólido	Caja 1x24	M		140				139			125				135	140	125	3
	Unidades	C		6.00				5.25			5.75				5.67	6.00	5.25	3
Jugos Naturas	Caja 1x24	M	113	117	113	120	112.5	115.5	113	113.5	110.5	108	114	120	108	108	108	12
	Unidades	C	6.00	5.75	6.00	5.75	5.50	5.75	6.00	5.17	5.25	5.25	6.00	5.82	5.75	5.17	5.17	13
Pasta Dental Close UP	Caja 1x72	M																
	Unidades	C		15.00	14.50	14.00	14.00	14.00			14.00		14.00	16.00	14.00	14.50	16.00	7
Pasta Dental Colgate	Caja 1x96	M																
	Unidades	C	15.00		14.50	14.00	13.00	13.50			13.00		15.50	14.07	15.50	13.00		7
Pasta Dental Freska	Caja 1x96	M	13.00															
	Unidades	C	12.00	12.50	12.50	12.50	12.00	12.00	10.00	12.00	12.00		12.00	12.00	13.00	10.00		8
Leche 5 Molinos	Caja 1x24x400	M																
	grs.	C	585.3	576	528	520	551.3	522.5	507	552	525	541	585	507	541	585	507	9
Leche Anchor	Caja 1x24x400	M	670	740	720	670	672.5	690	680	670	690	650	742.5	696	758	650		12
	grs.	C	30.00	32.00	31.00	30.00	30.50	33.00	29.00	29.83	30.00	33.50	32.50	31.11	33.50	29.00		12
Leche Entera Nido	Caja 1x24x500	M	725	769.3	768	691.7	765	681										
	grs.	C	31.00	33.25	35.00	31.50	33.00	32.50	29.00	30.00	29.50	27.50	27.50	30.89	35.00	27.50		11
Bateria Eveready	Ristra 1x12	M																
	Unidades	C																
Charola 1x12	Charola 1x12	M																
	Unidades	C																
Sal Yodada	Arroba 25	M	18.5	20	20.33	20	20	23.5										
	Unidades	C	1.00	1.05	1.25	1.20	1.40	1.20	1.00	1.27	1.55	1.00	1.65	1.00	1.20	1.65	1.00	13
Papel Higiénico Fiesta	Arroba 50	M	19.5	20	20.33	20	20	22.5										
	Unidades	C	0.50	0.50	0.65	0.70	0.65	0.60	0.50	0.63	0.75	0.50	0.70	0.50	0.59	0.75	0.50	13
Insumos Agrícolas	Fardo 6x4	M																
	Unidades	C																
Fertilizante Urea	Quintal	M	133	141	118	115	119	119	133	152	120	133	217	118	135	217	115	12
	Quintal	C	2.00	2.00	1.50	2.00	2.00	1.85	1.50	1.50	1.50	1.85	2.00	1.86	2.00	1.50	1.50	9
Fórmula 12-24-12	Quintal	M	160	179	149	135	138	130	173	137	140	155	200	135	153	200	130	12
	Quintal	C	2.50	2.25	2.50	2.50	2.00	2.00	2.00	1.93	2.00	2.00	1.90	2.14	2.50	1.90	1.90	8
Fórmula 18-46-0	Quintal	M	192	177	155	160	158	178	168	163	163	185	185	162	171	192	155	11
	Quintal	C		2.75	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	1.75	2.07	2.75	1.75	1.75	7
Limas JK	Docena	M	128	150	174	156	170	123	150	146	168	141	151	174	123	10	10	
	Docena	C	14.00	13.00	16.00	16.50	15.00	14.00	17.00	15.00	18.50	17.50	13.00	15.41	18.50	13.00	13.00	11

M=Mayorista
 C=Consumidor

Unidad de Información
 RED COMAL



Red de Comercialización Comunitaria Alternativa - COMAL
Apartado Postal 171, Siguatepeque, Comayagua, Honduras
Tel.: 773-0096 y 773-3296 Fax: (504) 773-3298 correo electrónico: comal@bigfoot.com

