

Profiles of Company-Smallholder Working Arrangements in the Honduran Palm Oil Sector

1. Background

This study focuses explores working arrangements with small independent producers, based on information provided by 4 participating organizations; two social enterprises (HONDUPALMA and COAPALMA) and two private sector companies (Jaremar and ACEYDESA Group).

2. The Palm Oil Sector in Honduras

In recent years, Honduras has become the largest producer of palm oil in Central America, with approximately 170,000 hectares of oil palm plantations located on the Atlantic coast.

Palm cultivation in Honduras dates back to the early '30s, but the first commercial plantations were established by United Brands in San Alejo, Tela, Atlantida, in the 1940's. From 1971 it was promoted as part of the process of agrarian reform, with organized oil palm smallholder cooperatives in Lower Aguan, Colon department and later in the area of Guaymas, in Yoro department, forming COAPALMA and HONDUPALMA.

Industrial development of palm oil began in the early 90's, with the emergence of companies like Jaremar, Grupo Dinant, ACEYDESA, PALCASA, PALMASA and COINSU, among others, with a total of 14 mills. Finally, independent producers' organizations emerged which, together with the processing companies Salama, HONDUCARIBE, HONDUPALMA and COAPALMA, formed the National Federation of Producers of Palma de Honduras (FENAPALMAH).





According to Project PROPALMA Propalma Project, implemented by the Ministry of Agriculture and Livestock (SAG), it is estimated that within the palm oil sector of Honduras there are about 17,427 small producers each with less than 10 hectares.

Currently in the palm oil sector there are three basic structures, with some variations:

a) Social enterprises (Empresas del sector social): These are organizations for the production of goods and services. In the case of palm, they are made up of small producers, where there is collective management of production and processing in industrial plants. These in turn may be formed by:

- **Empresas Cooperativas Agroindustriales de la Reforma Agraria (ECARAs):** These are companies or organizations formed by workers who opt for collective ownership, with any surplus or profit utilised to raise the living standards of its members. These companies are governed by an organizational structure made up of a General Assembly with representation of the enterprises and/or cooperatives of which it comprises, and a Board which is composed of representatives appointed by the assembly, elected every two years with an option for re-election, and General Management that in turn directs the operational structure of the company.
- **Empresas Asociativas Campesinas (EACs):** These are companies set up by beneficiaries of agrarian reform who agree to contribute in common their work, industry, services and other goods with the primary aim of directly exploiting one or more parcels or agricultural land assigned by the National Institute Agrario (INA), and to commercialize or industrialize their production and share profits or losses amongst partners in proportion to their contribution.

b) Private companies (empresas del sector privado): These are legally constituted as corporations and/or limited liability companies, covered under the Commercial Code of Honduras.

c) Small individual/Independent Producers: Producers operating plantations less than 50 ha in extent, producing and marketing their palm fruit individually, not as part of a company. Individual producers may have formal and informal commercial arrangements for supply of FFB with different social enterprises, private, associations of producers and intermediaries. Among the biggest challenges for small independent producers in Honduras are finance (access to credit, high debt, lack of continuous income), technical (low productivity) and labour management (relationship with workers and aspects of health and safety)¹.

In addition to these three types of structure there are **dealers/middlemen/intermediaries**. These persons or entities commonly play a role in facilitating the purchase and sale of FFB, mediating between the producer and the processor, enabling one to sell their product and the other to acquire it. The dealer buys and sells FFB between different structures of the sector. They may do so with or without a formal contract. Some producer associations can also play the role of broker, buying FFB from other producers (non-members) then selling it on to mills.

¹Workshop Report: Buenas Prácticas Socio ambientales aplicadas a Pequeños Productores en la cadena productiva de Aceite de Palma en América Latina (Social and environment best practice for small producers in the palm oil supply chain in Latin America)



Within the palm oil sector, the dealer can even provide financial resources to producers which can help establish commercial relations. For some producers who do not meet the necessary conditions to access credit from the formal banking system this role played by the dealer is important.

Dealers in the palm oil sector generally own land and grow oil palm themselves, and often buy fruit from other producers (EACs, Cooperatives, ECARAs, associations and individual producers) for onward sale on to the mills.

3. Analysis of the working arrangements between social enterprises or private companies and small producers

3.1 Importance of small producers in the supply chain

For the 4 companies that are the subject of this profile participated in the process, independent producers represent between 25 to 48% of their FFB supply. Across the 4 companies there are 3,255 independent producers, each with between 1 -50 hectares of palm oil plantations.

3.2 Commercial relationship between company and producer

The great majority of FFB from independent producers is sold directly to one of the social enterprises or companies. The Jaremar Group was the only one to indicate sourcing through dealers, for around 4% of their FFB supply.

In all cases, except where supply is via a dealer, the relationship with the independent producer starts with a visit to establish the status of the property, land tenure, location, condition of the plantation and productivity among others, allowing traceability of FFB to the producer. Except in the case of ACEYDESA, all companies have a contract with the small independent producers.

In the case of dealers that supply the Jaremar Group, they can provide some information on the location of their operations, but not on the origin of the fruit they sell. All 4 companies set purchase prices based on CIF Rotterdam Prices.

3.3 The Selection of Producers

The four companies set a basic requirement for selection that a producer must be part of a producer association. There are various other requirements both technical (appropriate genetic material and application of a given package of technical practices); Location (outside any Protected Area) and Legal (holding land title).

3.4 Support provided to small independent producers

All companies provide support to small producers, including technical assistance, financing legal aid training, or strengthening organizations. Most of the support provided focuses on financing technical assistance and inputs.

3.4.1 Technical assistance

Each of the companies has a department or unit responsible for providing technical assistance, delivered by qualified and trained personnel who undertake technical visits to identify issues on control of pests and diseases, harvesting, pruning, quality control, transportation and application of



fertilizers and other agrochemicals. Recommendations are provided to optimize productivity in each farm.

The companies stated that the main problems in providing adequate technical assistance are the limited availability of qualified human resources, along with the scattered location of producers, each with a modest size of plantation. HONDUPALMA was the only company seeking to maintain a monthly schedule of technical visits to its producers.

Provision of technical training is a common strategy for all companies to inform small farmers on best agricultural practices.

3.4.2 Financing

Each company provides financial support through the financing seed, supplies and / or technical services provided by the company, the cost of which is only recovered once plantations start producing FFB, with repayments made through paid through monthly deductions until the debt is cleared.

The HONDUPALMA, COAPALMA and Jaremar Group provide financial support for the establishment of nurseries, provision of fertilizer and inputs for plantation management. Jaremar Group has established a savings system, an Optional Savings Fund, through which the producer can request the retention of a percentage of the monthly value of FFB delivered to the company. These funds are held in a local bank where they earn interest. The company ACEYDESA does not have any mechanism for direct financial support for independent producers, but support is provided through provision of inputs.

3.4.3 Strengthening Producer Organizations

The companies have adopted measures to strengthen producer associations representing the producers that supply them. This is effected through bringing together producers for training, information sharing and training on common technical themes. This has improved the relationship between independent producers and these producer associations and improved the effectiveness of training and information sharing.

3.4.4 Legal advice

COAPALMA, Group Jaremar and ACEYDESA flagged that independent producers face some land tenure conflicts and irregularities in the documentation and registration of land by their National Agrarian Institute (INA). As a means to address inclusion of these producers in the supply chain, ACEYDESA provides legal advice on such issues through the independent producer association.

4. Major challenges identified by companies

Some of the challenges that companies have identified regarding the model approach for independent producers are:

- Unfair competition from other companies seeking additional FFB supply can break a loyal relationship between the company and its independent producers;
- The substantial number of independent producers represents a financial investment – in terms of human resources, time and inputs;
- The lack of organization of small independent producers;

- Some difficulties or resistance to the adoption of new technology;
- Lack of initiative amongst independent producers to achieve compliance with all aspects of RSPO Principles and Criteria.

5. Main positive points identified by companies

By establishing programmes to support and build relationships with independent producers, companies can:

- Ensure supply of good quality FFB;
- Increase producer productivity, thereby improving their earnings and the amount of fruit supplied to the company;
- Provides technical assistance to improve management of health and safety and the adoption of the environmental requirements of RSPO;
- Enable better organized producers to maintain stronger political representation to face the government and other authorities.

6. Conclusions

Among the enterprises in the social and business sector of Honduras, small independent producers represent an important part of the sector and of the FFB supply. This creates a necessity and motivation to establish a support program for small producers. In all cases this requires this requires some level of work on the most important weaknesses of small producers:

- Difficulties in accessing finance;
- Low productivity
- Selection of genetic material
- Land tenure legality;
- Low levels of organization.

An important approach used by all four companies is to strengthen producer organizations as a tool to promote and support and development of producers.

This study facilitated an overview of the relationship between companies and small producers in the Honduras palm oil sector. There is now an opportunity for SHARP to carry out further studies on specific themes to advance the discussion on the effectiveness of support to these producers.

7. Comparative Analysis of Companies Evaluated

Table 1: Analysis of results from interviews with each of the companies

Clasificación	Empresas del Sector Social de la Economía		Empresas del Sector Privado	
Características	HONDUPALMA	COAPALMA	Grupo Jaremar	ACEYDESA
Relación entre la empresa y los pequeños productores	La empresa establece requisitos previos para la provisión de fruta, una vez cumplidos se realiza un acuerdo comercial con obligaciones de ambas partes y se asigna un código, con el cual se registra el suministro de fruta fresca hacia la planta.	Los productores Independientes que suministran la materia prima, cuentan con un acuerdo de Compra-Venta de fruta fresca con la empresa, en los cuales se establece las obligaciones de ambas partes.	La empresa inscribe en su base de datos, a los productores que solicitan suministrar fruta y se les visita, para obtener información básica: dueño/ ubicación/ número de Ha/ edad de la plantación/ especie. Luego mediante un contrato escrito, se asigna un código, con el acceden a los centros de acopio.	La empresa ha diseñado una estructura para establecer su relación mediante la asociación de los pequeños productores, no existe acuerdos escritos contractuales ni contratos entre la empresa y productores independientes.
Relación con intermediarios	No se tiene relación con intermediarios, para asegurar una relación directa con los productores y conocer las fincas de donde viene la fruta fresca en su cadena de suministro.	No se tiene relación con intermediarios, para asegurar una relación directa con los productores y conocer las fincas de donde viene la fruta fresca en su cadena de suministro.	Si se tiene una relación comercial con intermediarios. Ya que la dispersión de los productores independientes y la cantidad de fruta fresca cosechada es muy poca para compensar la movilización hasta los centros de acopio.	No se tiene relación con intermediarios, para asegurar una relación directa con los productores y conocer las fincas de donde viene la fruta fresca en su cadena de suministro.
Productores que forman parte de la cadena de suministro	Número total: 805 representan un porcentaje de 36% dentro de la cadena de producción.	Número total: 300 representan un porcentaje de 25% dentro de la cadena de producción.	Número total: Aproximadamente 2000 representan un porcentaje de: 48% dentro de la cadena de producción.	Número total: 150 representan un porcentaje de 25% dentro de la cadena de producción.
Propiedad de la tierra y derechos de uso de las plantaciones	Los productores independientes cuentan con dominio pleno que es la asignación de derechos a una parte privada, que puede ser un individuo, una pareja casada, un grupo de personas o una persona jurídica, como una entidad comercial o una organización sin fines de lucro.	Los productores independientes cuentan con dominio pleno que es la asignación de derechos a una parte privada, que puede ser un individuo, una pareja casada, un grupo de personas o una persona jurídica, como una entidad comercial o una organización sin fines de lucro.	Los productores independientes cuentan con dominio pleno que es la asignación de derechos a una parte privada, que puede ser un individuo, una pareja casada, un grupo de personas o una persona jurídica, como una entidad comercial o una organización sin fines de lucro.	Un 60% de los proveedores de fruto, hace uso de usufructo de la tierra, que es derecho por el que una persona puede usar los bienes de otra y disfrutar de sus beneficios, con la obligación de conservarlos y cuidarlos como si fueran propios.
Proceso de selección de los pequeños productores	Es realizado por el Departamento de Operaciones Agrícolas Los requisitos básicos para ser proveedor son: <ul style="list-style-type: none"> - Solicitar ingreso - Sembrar material genético indicado por la empresa - Firmar compromiso para implementar tecnología que la empresa considere pertinente - Afiliarse a la Asociación los productores independientes 	Es realizado por el Departamento Operaciones Agrícolas. Los requisitos básicos para ser proveedor son: <ul style="list-style-type: none"> - Realizar supervisión preliminar de finca - Ubicación de finca - Utilizar para siembra material genético certificado - Legalidad de la tierra - El procedimiento es a través de firma de contratos y formación de Asociaciones de Productores 	Es realizado por el Departamento de Productores Independientes. Los requisitos básicos para ser proveedor son: <ul style="list-style-type: none"> - Nombre del propietario y domicilio - Ubicación de la finca - Numero de Ha. - Edad de la plantación - Ubicación fuera de zonas protegidas - Inscritos en la asociación de productores - Títulos de Propiedad 	Es realizado por la Gerencia de Productores y Técnicos Extensionistas. Los requisitos básicos para ser proveedor son: <ul style="list-style-type: none"> - Encontrarse en un radio de 150km de la planta - Tamaño de la finca, - Estar inscrito en la asociación de productores independientes u otra organización que cumpla con los mismos lineamientos anteriormente mencionados

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

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