



Red de Comercialización Comunitaria Alternativa

Apartado Postal 171, Siguatepeque, Comayagua, Honduras

Tels: (504) 777 1330 777-1363 Fax: 777 1396

Red COMAL, Vida y prácticas de Economía Solidaria en la Red COMAL, Honduras



La Red de Comercialización Comunitaria Alternativa, Red COMAL, en Honduras, se define como un movimiento social de productores y consumidores, pero al mismo tiempo es una empresa social, que educa, produce y comercializa. La Red COMAL tiene cobertura nacional. Su misión es contribuir a un desarrollo comunitario sustentable, fomentando la productividad local, el desarrollo de canales equitativos de mercado y la transformación de leyes injustas en el país.

Tomando en cuenta los principales problemas de Honduras, entre ellos el crecimiento del desempleo y el poco acceso a medios de vida sustentables de la mayoría de la población así como la acelerada destrucción del medio ambiente.

Teniendo como punto de partida esa problemática y dando seguimiento a la experiencia edificada durante 15 años, la Red COMAL, esta ejecutando su Plan de Negocios 2009 - 2011. El objetivo de este plan es crear mecanismos concretos para enfrentar la situación de crisis estructural que vive el país, especialmente la crisis que viven las familias del área rural. COMAL se propone hacer su contribución por medio del apoyo a la producción agro ecológica, a través de la formación de empresas sociales generadoras de empleo, la comercialización comunitaria y el establecimiento de alianzas y acciones para lograr cambios estructurales políticos a favor del sector de pequeños productores.

Los socios y socias de Red COMAL son productores agrícolas y artesanos organizados en cooperativas, empresas asociativas campesinas, grupos de producción y grupos de consumo colectivo. Participan en Red COMAL unas 200 comunidades de productores y consumidores; localizadas en los departamentos de Choluteca, Comayagua, La Paz, Intibucá, Lempira, Santa Bárbara, Cortes, Yoro, Atlántida y Colón.

Para cumplir con su misión, Red COMAL, ha construido una estructura participativa a nivel nacional, conformada por líderes y lideresas de organizaciones productoras, que le permite la gestión estratégica de los cuerpos directivos políticos, asamblea nacional, Junta Directiva, Comités Regionales y Junta de Vigilancia.

Así mismo se han estructurado los departamentos y unidades operativas para asegurar la gestión técnica. La Escuela de Economía Solidaria, ECOSOL, es responsable por la formación del recurso humano de la organización, desarrollando metodologías y currículo para fortalecer las experiencias teórico prácticas dentro y fuera de la organización. El departamento de Desarrollo de Productos es encargado de la asesoría a iniciativas de producción de granos básicos, panela, café, galletas, mermeladas, vinos, productos de zábila y hortalizas. El departamento de Comercialización, es encargado de promover y distribuir los productos campesinos. También se encarga del abastecimiento de los productos de canasta básica a la red de tiendas comunitarias.

Red COMAL, por una economía solidaria y medios sustentables de vida

Página web www.redcomal.org.hn



La Empresa de Comercialización Alternativa Solidaria, ECOMAS, es la encargada de expandir y desarrollar mercados para los productos de las organizaciones afiliadas a COMAL. La ECOMAS también desarrolla un sistema de acopio y distribución de productos de consumo básicos por medio de 5 Unidades Regionales de Mayoreo URM y una red de 200 tiendas. Durante los próximos años, además de consolidar el modelo existente, se estudia la factibilidad de expansión por lo menos dos unidades más, visualizándose la zona de Yoro y la Entrada de Copán. Las Unidades Regionales de Mayoreo, URM, son centros de costos y representan la fuerza de ventas del departamento.

Son monitoreados directamente por la coordinación central de comercialización. Las URM coordinan el acopio de productos campesinos de la región donde están ubicadas, y distribuyen productos de canasta básica a la red de tiendas comunitarias y demás puntos de venta.

Para la ECOMAS es prioritario desarrollar mercados para los productos campesinos, maíz, frijoles, arroz, panela granulada, café, pan, etc.- En el caso de las ventas de productos de canasta básica de la industria convencional, se hará con aquellos productos que cumplan con ciertos requisitos: a) que no sean perjudiciales a la salud, b) de buena rotación, c) margen de contribución, y d) que estén dentro de la canasta básica, como ser la manteca, jabón, sal, y espaguetis.

Un nuevo emprendimiento para este periodo, es el Restaurante Típico y la Tienda Centroamericana, que estarán en servicio a partir del año 2009. En el Restaurante se ofrecen alimentos típicos de Centroamérica y en la Tienda se ofrecen productos provenientes de la red de productores hondureños y centroamericanos.

El Departamento de Economía Solidaria, ECOSOL, está integrado por dos unidades: Unidad de Fortalecimiento Organizativo y la Unidad de Ventas de Servicios. La unidad de Fortalecimiento Organizativo atiende la gestión organizativa, política y económica que hacen los comités regionales. Al mismo tiempo se coordina la acción educativa de educadoras populares que están diseminados en todas las regiones donde opera COMAL. Las capacitaciones a las comunidades incluyen organización, administración y comercialización. COMAL estará evaluando, en los próximos años, nuevas estrategias educativas que incrementen la eficiencia, por ejemplo se analiza el uso de programas de radio y un mejoramiento del currículo y contenidos de las capacitaciones impartidas.

La Unidad de Venta de Servicios de la ECOSOL, que se encarga de ofrecer los servicios de capacitación, hospedaje, y alimentación a la red interna de organizaciones y a otras organizaciones que así lo solicitan. Con los ingresos de esta unidad se trabaja en la construcción de casas ecológicas, para una mejor atención de los huéspedes.

El Departamento de Desarrollo de Productos, DDP, es encargado de acompañar a las organizaciones de pequeños productores en sus emprendimientos para cultivos agrícolas e iniciativas agroindustriales, a fin de dar valor agregado a los productos campesinos. Durante los dos últimos años, 2007 y 2008, se destaca el trabajo realizado en la organización de los productores de caña en el departamento de Yoro para la implementación del proyecto de fabricación de Panela Granulada. Este departamento trabaja también en coordinación con empresas sociales de las regiones de Nueva Frontera, Taulabé, Intibucá y Choluteca en emprendimientos para cultivo de maíz, también atiende técnicamente las empresas sociales que trabajan desarrollando productos de la sábila, vinos, pan y café.

Para los próximos años, 2010, 2011 se continuará invirtiendo en rubros productivos estratégicos, en los que Red COMAL, ha adquirido un considerable nivel tecnológico y se han hecho las pruebas de mercado. Estos productos son: Panela granulada, café, productos de zábila, fertilizantes orgánicos y pan. Por otra parte, otro desafío en este periodo, es la implementación de los planes para la producción de hortalizas agro-ecológicas, en apoyo directo a las



comunidades productoras de estos rubros. Se partirá del estudio de la demanda y las condiciones del mercado para estos productos perecederos. Uno de los canales de mercado a impulsar son la red de tiendas comunitarias y Unidades Regionales de Mayoreo de COMAL.

La cadena de valor inicia desde la organización y planificación para la preparación de los suelos para los cultivos, la cosecha de los productos, la agroindustria, los registros legales, el empaque y embalaje. A partir de este punto, el departamento de comercialización se encarga del almacenamiento y la distribución de los productos.

El Departamento de Fortalecimiento Institucional, coordina los procesos de incidencia política en coordinación con la Junta Directiva Nacional. Dirige los procesos de planificación estratégica y operativa, monitorea y evalúa el desempeño de la organización y los programas e impulsa las políticas de desarrollo de personal. Fortalecimiento Institucional también se encarga de la gestión financiera, administración general, auditorías, informática y comunicaciones.

En el campo de la comercialización de productos de canasta básica y productos campesinos, ECOMAS estará realizando ventas totales de US\$ 5,026,000 en los próximos tres años. Estas ventas otorgarán una utilidad neta de US\$ 46,000 después de cubrir todos los costos fijos y variables y sin contabilizar los beneficios económicos que vía precios le llegan a la red de tiendas comunitarias. Para lograr este nivel de ventas y utilidad neta, Red COMAL, hará una inversión en costos administrativos y variables de aproximadamente US\$ 600,000 en los tres años. Estos recursos serán generados de las mismas ganancias de las ventas totales proyectadas.

Las posibilidades de éxito de este plan se cruzan con las oportunidades que nos ofrece el nuevo contexto regional, donde por fin las autoridades gubernamentales se han dado cuenta de la importancia de fomentar el empleo rural por medio de la productividad agrícola. En el caso de Honduras, hay una buena tendencia de apertura oficial para la implementación de una nueva reforma agraria e impulsar la productividad en el campo. De hecho, Red COMAL participa de varios espacios de incidencia y negociación en donde se visualiza el acceso a ciertos recursos financieros. También, se han hecho negociaciones a favor de las comunidades con varias alcaldías municipales.

Por último, es garantía de éxito, las buenas prácticas de la organización en cuanto a la cultura participativa de hombres y mujeres en posiciones de liderazgo y toma de decisiones administrativas y económicas. Una estabilidad laboral muy significativa y la constante formación del recurso humano de la institución.

La imagen de empresa y movimiento económico y social que tiene Red COMAL es muy positiva, lo que se debe al sistema transparente y la honestidad en el uso de los recursos. Esto le permite un buen nivel de credibilidad frente a sus asociados y a nivel de las organizaciones del sector social de la economía e instituciones de gobierno.- Por otra parte, el equilibrio entre ser una red empresarial campesina, capaz de producir con alta calidez, posicionar productos en el mercado y por otro lado ser un movimiento social y económico propositivo en el marco de la economía solidaria, son características que distinguen a Red COMAL y le posicionan como una organización que puede seguir contribuyendo para que se generen cambios a favor del desarrollo rural en Honduras.