
LÍNEA BASE PARA LA CARACTERIZACIÓN DE LA CADENA PRODUCTIVA DE CACAO Y DIAGNÓSTICO DE LA COOPERACIÓN ENTRE ACTORES

“Proyecto cacao Centroamérica (PCC)”



Informe de consultoría para APROCACAHO- CATIE

Preparado por:

M.Sc. Enrique Alvarado

ealvarad@catie.ac.cr

Cortés, Honduras

Marzo- Abril del 2006

INDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	3
1.1 Antecedentes.....	3
2. CONTEXTO INTERNACIONAL DE LA CADENA.....	5
2.1 Mercados internacionales.....	5
2.1.1 Precios internacionales.....	6
2.2 Eslabones de la cadena en el contexto internacional.....	8
2.2.1 Eslabón productivo.....	8
2.2.2 Eslabón transformador.....	11
2.2.3 Eslabón comercializador.....	12
2.2.3.1 Exportaciones e importaciones.....	13
2.2.4 Eslabón de consumo.....	14
3. CARACTERIZACIÓN DE LA CADENA EN HONDURAS.....	15
3.1 Situación general de la cadena.....	15
3.2 Componentes y flujograma de la cadena a nivel nacional.....	16
3.3 Mapeo de la cadena productiva de cacao.....	17
3.3.1 Producción primaria o eslabón productivo.....	17
3.3.2 Procesamiento o eslabón transformador.....	19
3.3.3 Eslabón comercializador.....	20
3.3.3.1 Prestadores de servicios técnicos, empresariales y/o financieros.....	21
3.3.4 Nivel tecnológico e Importancia socioeconómica de la cadena.....	23
4. POSICIONAMIENTO DE APROCACAO DENTRO DE LA CADENA.....	26
4.1 Situación actual.....	26
4.2 Historia de APROCACAO.....	27
5. INFORME TÉCNICO SOBRE LA CADENA PRODUCTIVA DE CACAO.....	30
5.1 Situación competitiva y problemática general de la cadena.....	30
5.1.1 Competitividad y mercados imperfectos.....	30
5.2 Línea base de acuerdos de competitividad.....	31
5.3 Línea base de alianzas productivas.....	32
5. PROBLEMAS Y PROPUESTAS PARA MEJORAS.....	35
5.1 Situación actual.....	35
5.2 Acuerdo nacional de competitividad.....	36

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes

El árbol del cacao es una planta originaria del continente americano, pero que se ha propagado en el mundo porque es utilizada, mayormente, como materia prima para la industria de los chocolates que tiene gran demanda internacional, y a menor escala, para la industria farmacéutica, alimenticia y de cosméticos.

De esta forma, la semilla de cacao se procesa en cuatro productos intermedios: licor o pasta de cacao, manteca de cacao, torta de cacao y cacao en polvo. Posteriormente, por el proceso de industrialización se obtienen los productos finales de chocolate para mesa, cobertura de chocolate, chocolate granulado, confites de chocolate, bebidas, etc.

A nivel mundial la producción se concentra en ocho países: Costa de Marfil, Ghana, Indonesia, Brasil, Ecuador, Camerún, Nigeria y Malasia. Estos países abarcan el 91% del mercado mundial, siendo Costa de Marfil el país que aporta la mayor cantidad de cacao al mercado con una participación de 47% en el año 2000. En el año 2000 se ofertaron 3,050,000 de Toneladas Métricas que fueron adquiridas principalmente por los países desarrollados de Europa y Norte América que transforman el producto bruto en uno con valor agregado.

En Honduras, el cultivo del cacao tiene varios años de haberse establecido, pero su época de auge se encuentra entre 1980 y 1997, donde se obtuvieron varios ciclos de altos precios internacionales. Por tales razones, en 1984 los productores decidieron organizarse y fundar la Asociación de Productores de Cacao de Honduras (APROCACAHO). Así, APROCACAHO nació como una organización sin fines de lucro con cobertura nacional que tenía el objetivo de mejorar el nivel de vida de los productores al brindarles servicios de asistencia técnica, acopio, industrialización y comercialización del producto, entre otros beneficios.

Igualmente, durante 1997 y gracias a sus gestiones financieras APROCACAHO instaló en Choloma, Cortés, la planta procesadora de cacao más grande de Centroamérica. La cual es capaz de industrializar el grano de cacao para obtener pasta, mantequilla, torta, polvo y chocolate industrial para exportar a los mercados de Europa, Estados Unidos y Centro América.

Sin embargo, a partir del paso del Huracán Mitch, en 1998, se inició una etapa de crisis entorno al producto, ya que a parte de la pérdida física de las plantaciones cacaoteras, se originó el brote de la enfermedad conocida como moniliasis (originada por el hongo *Moniliophthora roreri*), la cuál reducía considerablemente los rendimientos de la planta. Estos factores dieron como consecuencia grandes pérdidas en la producción y exportación nacional (para el año 2,000 el área de siembra se redujo de 8,500 Mz a 2,000 Mz). Aunado a esto en el 2001 se obtuvieron ciclos con los peores precios internacionales para el producto. De esta forma, estos tres aspectos han originado el declive del sector a nivel nacional.

1.2 Pequeño marco conceptual

Una cadena productiva se conforma por una red de actores que se interrelacionan a raíz del desarrollo, transformación y comercialización de un producto, en este caso cacao, previo a su llegada al consumidor final, y se organizan, según su interés, en grupos o eslabones. De esta forma, los eslabones que normalmente se encuentran presentes en una cadena son: a) Los productores o producción primaria; b) Los industriales, procesadores o transformadores; c) Los comercializadores mayoristas y/o minoristas; y d) Los consumidores finales. Adicionalmente, cabe destacar que en forma transversal a la cadena se encuentran los proveedores de servicios técnicos, empresariales y financieros, los cuales apoyan en forma general el proceso.

En este sentido, el análisis de los eslabones y/o actores de la cadena permitirá identificar los factores críticos o cuellos de botella que impiden que la misma tenga un mejor desempeño, ya que se podrán hacer reflexiones en cuanto al proceso productivo, a las entradas y salidas en cada eslabón, a las alianzas y/o interacciones, entre otros aspectos.

Por otro lado, la competitividad está definida como el grado en que un país es capaz de producir, bajo condiciones de libre mercado, bienes y servicios acorde a las necesidades de los mercados internacionales, manteniendo o incrementando, paralelamente, los ingresos reales de la población en el largo plazo (OCDE, 1992). En forma similar el BID (2001) establece que la competitividad tiene que ver con la creación de las condiciones necesarias para el desarrollo empresarial y el aumento sostenible de la productividad y del ingreso *per capita*.

De esta forma, un acuerdo de competitividad es un documento que expresa la voluntad de los agentes económicos de una cadena productiva y de las entidades públicas relacionadas con ella, para fijar metas comunes y adquirir compromisos de largo plazo. Se entiende por expresión de la voluntad del sector público y privado el emprender programas y proyectos en la perspectiva de hacer competitiva la cadena respectiva. Dichos acuerdos pueden servir de rectores de la política sectorial para la cadena productiva de cacao.

2. CONTEXTO INTERNACIONAL DE LA CADENA

2.1 Mercados internacionales

El consumo mundial del cacao aumenta cada año debido, en mayor escala, a la creciente demanda de productos alimenticios derivados del grano como es el chocolate de mesa y el chocolate industrial y, en menor escala, por la demanda de otros subproductos utilizados en la industria farmacéutica y cosmética.

De esta forma, para el ciclo productivo comprendido entre el año 2005/2006, la producción mundial de cacao en grano se incrementó para situarse en un récord histórico de 3,6 millones de toneladas, un aumento de más del 6% respecto al año cacaotero 2004/2005. Situación que se dio, en parte, por el crecimiento de la producción en los países africanos de Costa de Marfil y Ghana, que juntos representaron aproximadamente el 60% de la producción mundial.

Es así, que Costa de Marfil es el máximo productor a nivel mundial, y sus datos productivos se incrementaron en un 8% respecto al año anterior, para situarse en 1.390.000 toneladas en el período 2005/2006, nivel sólo ligeramente inferior a la cifra récord de 1.410.000 toneladas registrada en el período 2003/2004.

Cuadro 1. Producción mundial de cacao en grano (miles de toneladas).

País	01/02	%	02/03	%	03/04	%	04/05	%	05/06	%
África	1952		2231		2550		2379		2577	
Camerún	131		160		162		184		168	
Costa de marfil	1265	68.1	1352	70.4	1407	72.1	1286	70.3	1387	71.8
Ghana	341		497		737		599		741	
Nigeria	185		173		180		200		170	
Otros	31		50		64		110		112	
América	377		428		462		443		447	
Brasil	124	13.2	163	13.5	163	13.1	171	13.1	162	12.4
Ecuador	81		86		117		116		115	
Otros	173		179		182		157		170	
Asia y Oceanía	538		510		525		560		568	
Indonesia	455		410		430		460		470	
malasia	25	18.7	36	16.1	34	14.8	29	16.6	30	15.8
Papua nueva guinea	38		43		39		48		48	
Otros	19		21		22		23		20	
Total mundial	2867		3169		3537		3382		3592	

Fuente: ICCO Boletín Trimestral de Estadísticas del Cacao, Vol. XXXII. Año 2005/06.

Por otra parte, el consumo de cacao, medido por moliendas, aumentó desde 2,9 millones de toneladas en el período 2001/2002 a casi 3,5 millones de toneladas en el período 2005/2006. Comparado con la campaña anterior, el consumo del período 2005/2006 se incrementó en casi un 4%. Aumento que se atribuye a la puesta en funcionamiento de nuevas plantas de elaboración en varios países.

Pero aunque la elaboración se sigue realizando principalmente en los países consumidores de cacao, durante los últimos años se ha dado un crecimiento en el volumen de elaboración de los países productores de cacao.

Las cuotas de las molindas mundiales correspondientes a África y Asia/ Oceanía en el período 2005/2006 se mantuvieron en el 15% y el 19%, respectivamente, sin cambios respecto al año anterior. Aumentó ligeramente la cuota de Europa, pasando del 41% en el período 2004/2005 al 42% en el período 2005/2006.

En cambio, la cuota correspondiente a América descendió del 26% en el período 2004/2005 al 25% en el período 2005/2006. Las molindas en origen en el período 2005/2006 se estiman en 1,3 millones de toneladas, cifra que representa un incremento de 25.000 toneladas respecto al período 2004/2005. Costa de Marfil y Malasia volvieron a figurar como los principales elaboradores entre los países productores, representando juntos alrededor del 48% de las molindas en origen.

Las molindas en los países importadores de cacao se estimaron en 2,2 millones de toneladas. Los Países Bajos y Estados Unidos destacaron como principales países elaboradores, con molindas de más de 400.000 toneladas cada uno durante el año (ICCO, 2007).

2.1.1 Precios internacionales

El cacao en el mercado internacional es considerado como *commodity*. Es decir, es un bien básico y posee un precio internacional que se forma como cualquier producto de comercialización mundial por oferta y demanda mundial. Los países con grandes producciones tiene posibilidad de influir en el precio mundial con su nivel de producción y los países con menores cantidades son típicos tomadores de precios. Los países de la comunidad andina son tomadores de precios. Las cotizaciones diarias se registradas por la Bolsa de Valores de Londres y Nueva York.

En general, los *commodities* poseen un precio inferior a los dos dólares por libra y sus fluctuaciones dependen altamente de los niveles de inventarios acumulados en los principales mercados. En el caso del cacao, los precios internacionales tienden a seguir un patrón de largo plazo, ligado al ciclo del cacao, estimándose la vida promedio de una plantación sin renovar es de 30 años. Por tal motivo se considera que el ciclo de los precios oscila entre los 15 y 25 años. El análisis del ciclo del precio es válido si se asume una demanda constante. O si la demanda mundial crece en menor proporción a la oferta mundial. Durante los periodos de expansión de la producción, existe un excedente de producción que genera primero una caída y más tarde un estancamiento de los precios.

En consecuencia, los precios bajos fruto del exceso de producción, generalmente tienen un impacto negativo sobre las cosechas, puesto que los productores tienden a cambiar de cultivo, factor que nuevamente permite una subida de precios. El ciclo del cacao se caracteriza de esta manera por efectos de expansión y recesión.

Por tanto, la influencia de los precios sobre la producción y demanda se ejerce a corto y largo plazo. Sin embargo, para un análisis adecuado de la influencia de este factor en la producción, se debe considerar los precios pagados al agricultor. Estos precios son muy inferiores a las cotizaciones mundiales, no solo por los gastos de comercialización desde la chacra al mercado de destino, sino porque las políticas de calificación del grano de cacao actúan rebajando aún más los precios establecidos.

Debemos precisar que el precio internacional del cacao esta directamente relacionado a la producción en Costa Marfil (África), principal productor de cacao en el ámbito mundial.

Durante los últimos 14 años, el precio promedio mensual según la medida de las bolsas internacionales de Nueva York y de Londres tuvo como mínimo 800US\$/TM (noviembre 2000) y como máximo 2239US\$/TM (febrero 2003). Desde diciembre 2001, el precio del cacao permanece encima de 1300US\$/TM. Una razón que explica este precio bastante alto es la crisis que afecta a Costa de Marfil - primer productor mundial - desde fin de 2001. Los actores del mercado internacional del cacao con la expectativa por un posible déficit de reservas aumentan la demanda y en consecuencia los precios se incrementaron.

Posteriormente, la evolución del mercado mundial de cacao en el período 2005/2006 reflejaba más que nada la expectativa de una fuerte demanda europea de cacao en grano. El mercado de cacao se mostró inicialmente inestable debido al anuncio retrasado de los niveles de impuestos y aranceles para este período por parte de la *Bourse du Café et du Cacao* (BCC) en Costa de Marfil.

Por otro lado, las condiciones atmosféricas favorables a principios del año cacaotero suscitaron la expectativa de unas cosechas abundantes en África Occidental, expectativa que posteriormente se vio confirmada por unas fuertes llegadas y compras en Costa de Marfil y Ghana, que provocaron un descenso de los precios de cacao en grano de US\$ 1,467 a principios de octubre a US\$ 1,381 a mediados de noviembre. Posteriormente, las compras por parte de los fondos y otros especuladores dieron lugar a una recuperación constante, que permitió que los precios se elevaran a US\$ 1,653 por tonelada a mediados de enero.

Tanto el segundo como el tercer trimestre del año cacaotero se vieron caracterizados por la fuerte volatilidad de los precios del cacao, provocada por transacciones de arbitraje tras la depreciación del dólar estadounidense, y también por la situación en los dos mayores productores mundiales de cacao, que amenazaba con interrumpir los suministros.

En Costa de Marfil, se produjeron nuevas manifestaciones que exigían la retirada de las fuerzas pacificadoras de la ONU. En Ghana, surgió un conflicto entre los compradores autorizados y la COCOBOD, motivado por problemas logísticos y por la falta de sacos de yute. Tras este período de intensas fluctuaciones comenzó un período de fuerte demanda de cacao en grano. Esto provocó una subida de los precios, que se inició a mediados de junio y alcanzó su apogeo a mediados de julio, cuando los precios llegaron a situarse en US\$ 1,807 por tonelada, su nivel más elevado desde marzo de 2005.

Aunque el mercado dio ciertas señales de consolidación después de esta subida, no se consiguió mantener estos niveles, y a finales del mes los precios volvieron a retroceder a US\$ 1,565 por tonelada. Los precios del cacao se estabilizaron en torno a US\$ 1,558 por tonelada al final del año cacaotero, un aumento del 6% respecto al precio registrado al inicio del año cacaotero.

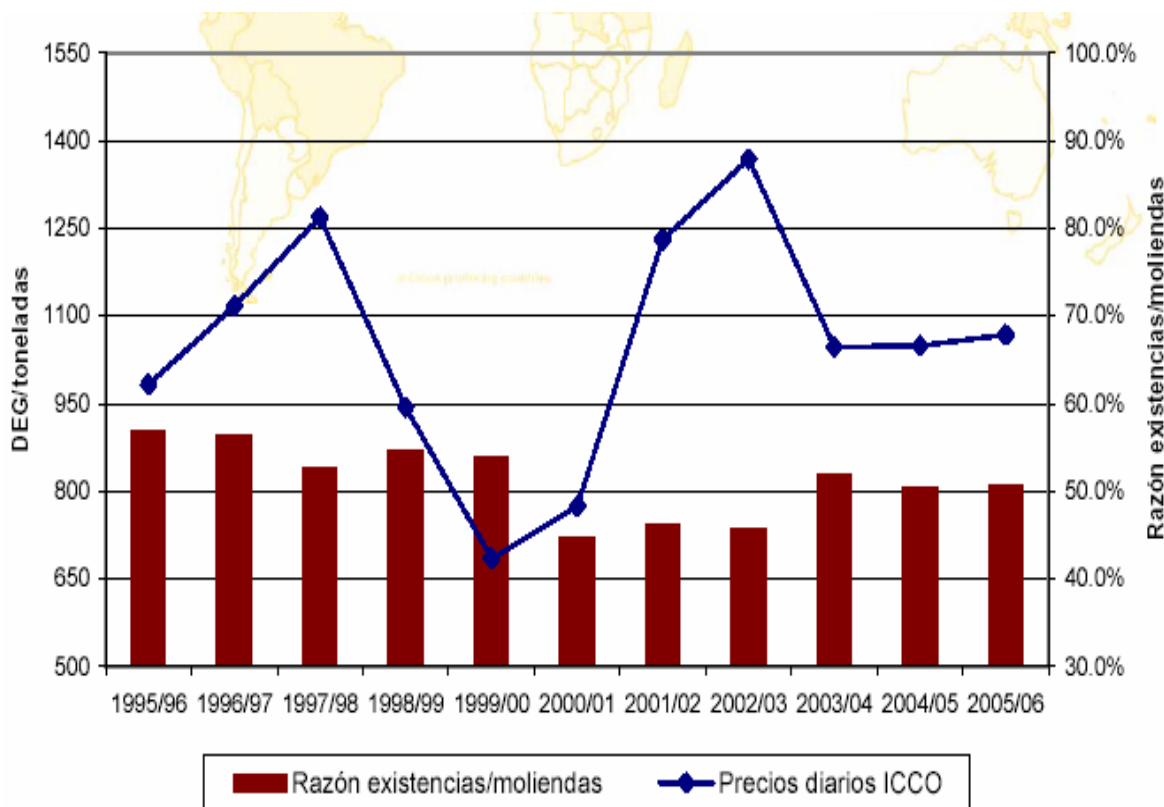


Figura 1. Precio del cacao en grano y razón existencias/moliendas por períodos.
Fuente. ICCO Boletín Trimestral de Estadísticas del Cacao, Vol. XXXII. Año 2005/06

2.2 Eslabones de la cadena en el contexto internacional

2.2.1 Eslabón productivo¹

La planta del cacao pertenece a la familia de las esterculáceas y su nombre científico es *Theobroma cacao*. Es una planta tropical que se produce durante todo el año y crece en climas cálidos y húmedos, se cultiva por lo general en áreas desde el nivel del mar hasta los 800 metros de altitud. Principalmente es cultivado dentro de una banda estrecha de no más de 20 grados al norte y al sur de la Línea Ecuatorial.

Este árbol demora de cuatro a cinco años para producir frutos y de 8 a 10 años en lograr su máxima producción. Sus frutos son una especie de bellotas y aparecen sobre la copa de los árboles y debajo de sus ramas. Cuando están maduros, las bellotas se cortan y se extraen los granos que hay dentro de ellas para luego ser fermentados y/o secados.

El cacao es un producto de consumo industrial. Es necesaria cierta elaboración agroindustrial para que se le pueda consumir, en forma de chocolates, manteca de cacao, etc. Básicamente, existen dos tipos de cacao:

¹ Información obtenida de FAOSTAT, 2007.

- El Cacao Fino (a él pertenecen las variedades Criollo y Trinitario)
- El Cacao Común (a él pertenece la variedad Forastero)

A nivel mundial sólo un 5% de la producción anual pertenece al Cacao Fino. El cacao Forastero se caracteriza por tener una cáscara algo dura y un sabor algo ácido, a diferencia del cacao Criollo cuya cáscara es blanda y su sabor es algo dulce. Un tercer grupo denominado Trinitario, se obtuvo en base a cruzamientos entre las variedades Criollo y forastero.

La producción mundial de cacao en grano se concentra en países tropicales, principalmente de los continentes de África y América. En África se encuentra el 72% de la producción, mientras que América Latina produce el 13%. Se observa que la producción mundial tuvo una tendencia de crecimiento de 2.75% por año durante los últimos 14 años; explicado por la tendencia creciente durante la década de los noventa, la disminución de la producción de los principales productores en los años 2001- 2002 y finalmente en los años 2003-2004 se incremento nuevamente la producción.

Los ocho principales países productores cacao en el mundo, son: Costa de Marfil, Ghana, Indonesia, Nigeria, Brasil, Camerún, Ecuador y Colombia; que concentran el 91% de la producción mundial.

Respecto a la superficie destinada al cultivo de cacao en el mundo (Figura 2), esta se encuentra alrededor de los 7 millones de hectáreas. El 70% de éstas se ubican en África, el 20% en América y el 8% en Asia. Costa de Marfil, Ghana y Nigeria poseen alrededor de 61% de la superficie mundial destinada al cacao, mientras que Brasil tiene el 8%.

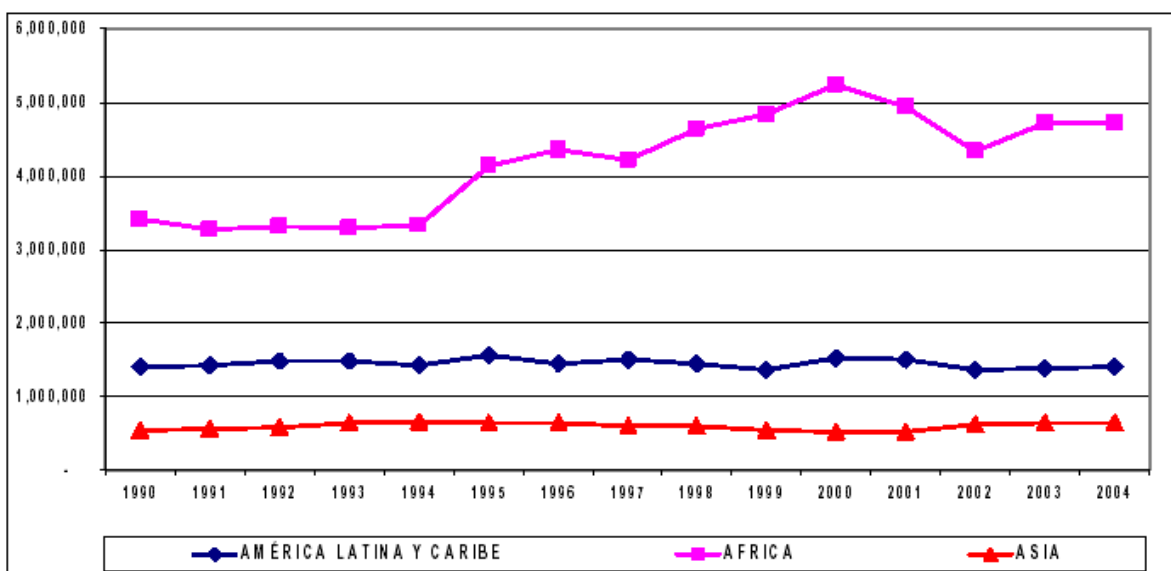


Figura 2. Evolución de la superficie cultivada.
Fuente: FAOSTAT

En referencia al rendimiento de la producción de cacao a nivel mundial alcanza un valor promedio de 0.51 TM/ha. Asia posee el mayor rendimiento a nivel mundial, 0.8 TM/ha., seguido de África con 0.53 TM/ha. y finalmente América que posee un rendimiento de 0.3 TM/ha (Figura 3). A nivel de países lideran Granada y Madagascar con rendimientos superiores a 0.95 TM/ha, Indonesia y Malasia con rendimientos mayores a 0.8 TM/ha.

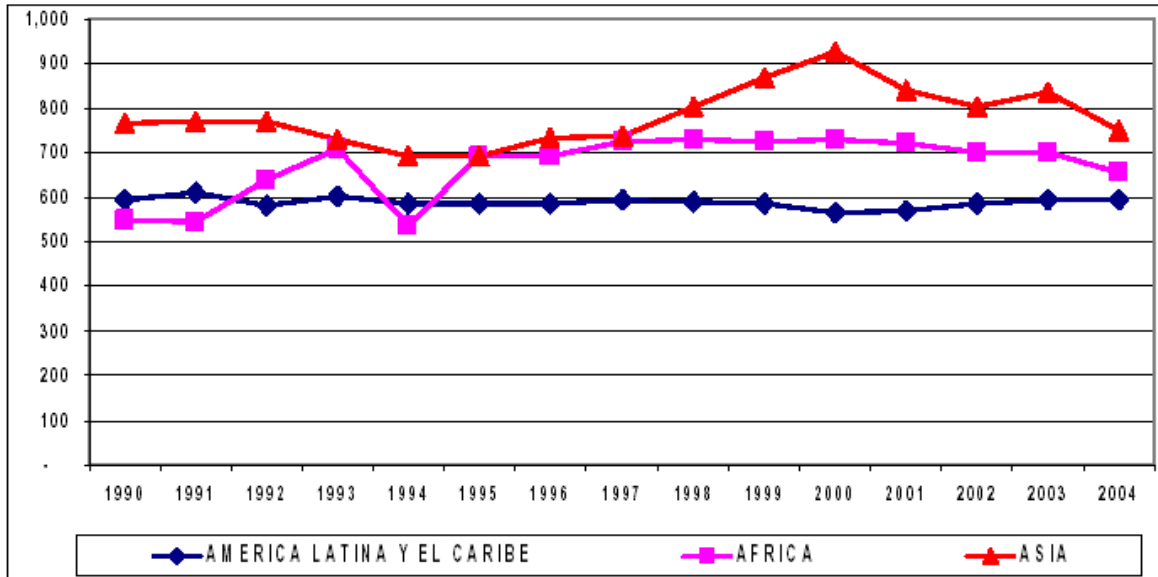


Figura 3. Rendimiento de cacao en grano (Kg/ha).

Fuente: FAOSTAT

La producción mundial de cacao es de unos 3 millones de toneladas anuales, de los cuales 37% vienen de Costa de Marfil. Ghana, es el segundo productor con 20% e Indonesia el tercer productor con 12 %.

A escala mundial, la cosecha de cacao se realiza durante todo el año. Sin embargo, en el periodo entre los meses de abril y agosto la producción se concentra. Es importante mencionar que la estacionalidad de la cosecha varía de país a país, dependiendo del clima y del tipo de cacao (Figura 4).

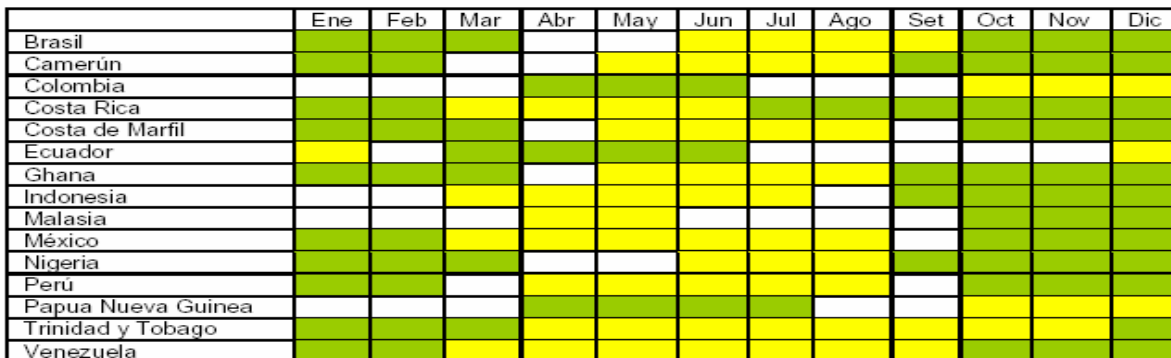


Figura 4. Estacionalidad de la producción mundial.

2.2.2 Eslabón transformador

La transformación del cacao significa básicamente convertir el grano de cacao en licor, manteca y torta. La fabricación de chocolate incluye la mezcla y refinado del licor y manteca de cacao, más ingredientes como la leche y el azúcar.

La transformación se inicia con una limpieza previa eliminando toda sustancia externa, el tostado de los granos puede ser con cáscara o sin cáscara. En términos generales los fabricantes de chocolates prefieren tostar los granos antes de extraer la cáscara, mientras que los transformadores de cacao prefieren tostar el grano sin cáscara. Posteriormente, se extrae la cáscara a los granos tostados, se muele el cacao hasta obtener una pasta que se conoce como licor.

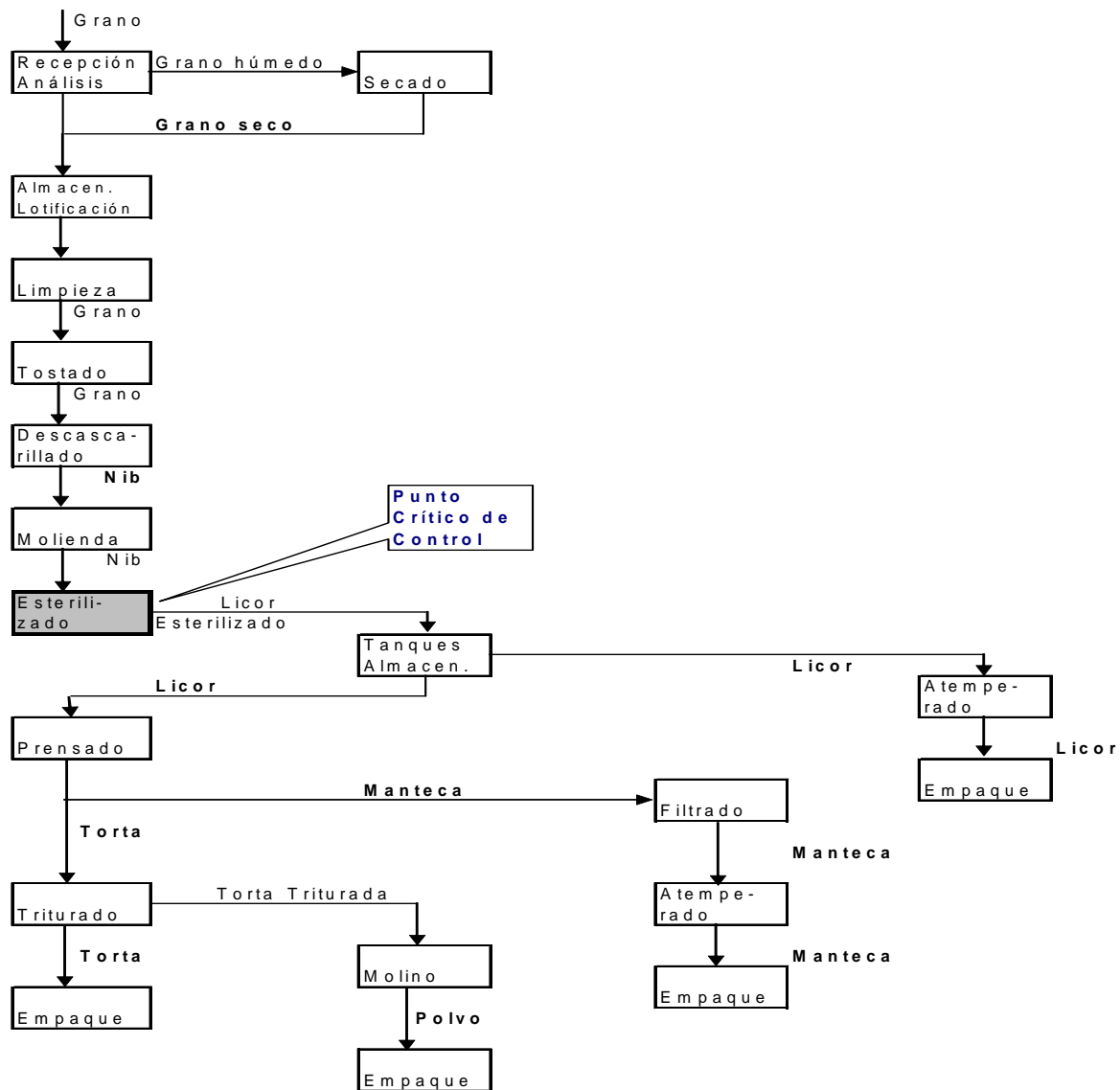


Figura 5. Flujograma del procesamiento del cacao.
Fuente. APROCACAO

El licor de cacao que se destina a la transformación en manteca y torta se refina hasta obtener partículas muy pequeñas, mientras que si su destino es la fabricación de chocolate no es necesario molerlo tan finamente. El licor debe pasar por unas prensas hidráulicas que extraen un porcentaje de manteca de cacao, dejando atrás la torta de cacao.

La torta de cacao se muele hasta obtener un polvo fino que se utiliza principalmente en la industria de la confitería y la panadería. La manteca de cacao se utiliza en la fabricación de chocolate, mezclándose con licor de cacao y azúcar. Una vez combinada, se vierte esta mezcla dentro de grandes agitadores llamados conches, que la remueven a altas temperaturas. Este proceso alisa las partículas y puede tomar entre algunas horas y tres días. El chocolate líquido obtenido será utilizado por la industria de confitería, de panadería o de productos lácteos o será convertido en barras para venta en el mercado.

A nivel mundial, los principales países que industrializan cacao son: Holanda, Estados Unidos, Costa de marfil y Brasil que en conjunto representan el 55% de cacao procesado durante.

Las principales empresas que participan en el mercado de productos de cacao y chocolate para la confitería de chocolate y otras industrias de alimentos son: Archer Daniels Midland, Cargill, Barry Callebaut y Nestlé; que concentran el 50% de la molienda. Pero cinco empresas internacionales del sector de la agroindustria de cacao concentran el área de distribución de Chocolates para consumo en general: Mars Inc, Nestlé s.a., Cadbury Schweppes PLC, Ferrero SPA y Hershey Foods Corp.

Aunque el chocolate es un producto presente en todas las regiones del mundo, el 60% de todo el chocolate es consumido en los mercados de chocolate maduros de EE. UU y la Unión Europea – que representan sólo el 20 % de la población mundial.

El crecimiento por volumen es difícil de alcanzar en los mercados tradicionales de EE. UU y Unión Europea; sin embargo, actualmente existen oportunidades para el crecimiento de valor agregado con la introducción de chocolates “Premium”, productos “snack” y productos de alimentación funcionales. De otro lado; hay potencial para el crecimiento de volumen en otros mercados, pero el crecimiento en estos mercados puede ser amenazado por el clima, el ingreso y la cultura.

2.2.3 Eslabón comercializador

Según el Informe de Mercado de Productos Básicos de la UNCTAD, existen en términos generales tres tipos de sistemas de comercialización en los países productores de cacao:

- **Junta de comercialización:** Este sistema es usado principalmente en los países productores de habla inglesa como África, Ghana y, hasta 1986 Nigeria. Se caracteriza por la presencia de un organismo estatal que ejerce un monopolio sobre la comercialización interna y externa del producto. Una vez que el cacao se compra al productor se convierte en propiedad de la junta de comercialización y será manejado por la junta en todas las etapas de la cadena. Los precios se determinan por la junta y se fijan para toda la campaña. La fijación del precio permite reducir la vulnerabilidad de los productores frente a las fluctuaciones mundiales de precios.

- **Caisse de Stabilisation:** Existe menos intervención por parte del Estado que en el sistema anterior a pesar de la similitud con la junta de comercialización. El manejo físico del producto, desde el productor hasta los puntos de exportación, es llevado a cabo por agentes privados autorizados por la Caisse. Este sistema es muy común en los países productores de habla francesa de África, particularmente en Costa de Marfil y Camerún. Hasta 1999 en Costa de Marfil el sistema de estabilización se realizaba a través del *bareme*. El *bareme* era un sistema detallado que fijaba precios garantizados para los productores y precios referenciales de exportación para cada etapa de la cadena. Cuando el cacao se vendía, si el precio de exportación era mayor que el precio referencial establecido por la Caisse de Stabilisation, el exportador debía compensar la Caisse con la diferencia, llamada *reversement*. Si el precio mundial era inferior, la Caisse compensaba al exportador con un pago (*soutien*) de sus propios fondos.
- **Libre Mercado:** Bajo este sistema existen una multitud de agentes privados que participan en la cadena de comercialización, no existe una intervención directa del gobierno en la comercialización interna y externa; los precios se determinan de acuerdo a los precios internacionales. La participación del gobierno se limita al control de calidad, los impuestos y la supervisión. Debido a la competencia y a la ausencia de intervención del gobierno, los productores generalmente reciben un porcentaje mayor del precio FOB.

Hasta fechas recientes, los sistemas de comercialización centralizados prevalecían en casi todos los principales países productores en África del Oeste y África Central. Tras la liberalización, ciertos países como Nigeria, Camerún y Costa de Marfil han privatizado sus estructuras de comercialización interna y externa, mientras que en Ghana se han generado situaciones de competencia en la comercialización doméstica al permitir que los agentes privados autorizados compren el cacao a los productores. Brasil, Indonesia y Malasia son países con una tradición de libre mercado en este sector.

2.2.3.1 Exportaciones e importaciones

A nivel mundial, los principales exportadores son también grandes productores de grano, con algunas excepciones como Colombia, México y Brasil (grandes productores) y Holanda, Estonia y Bélgica y Luxemburgo (grandes exportadores). Los tres primeros no registran exportaciones significativas en la medida en que su producción ha disminuido y presentan una creciente demanda interna por parte de la industria procesadora de cacao. Por su parte, las exportaciones de los tres últimos responden a re-exportaciones provenientes de ex colonias.

Con respecto a las importaciones, su crecimiento a nivel mundial durante la década pasada fue más dinámico que la producción y las exportaciones. Holanda, Estados Unidos y Alemania son los tres primeros importadores, concentrando el 48% del volumen importado en el periodo 1998-2002. Los principales importadores son países desarrollados, con excepción de Malasia y Brasil. Estos últimos se caracterizan por tener grandes industrias procesadoras de grano y productoras de chocolate, especialmente de confites.

2.2.4 Eslabón de consumo

Según estadísticas de la Organización Internacional del Cacao - ICCO, el consumo doméstico, calculado sumando las moliendas y las importaciones netas de productos derivados del cacao, los principales países consumidores son Estados Unidos y Alemania.

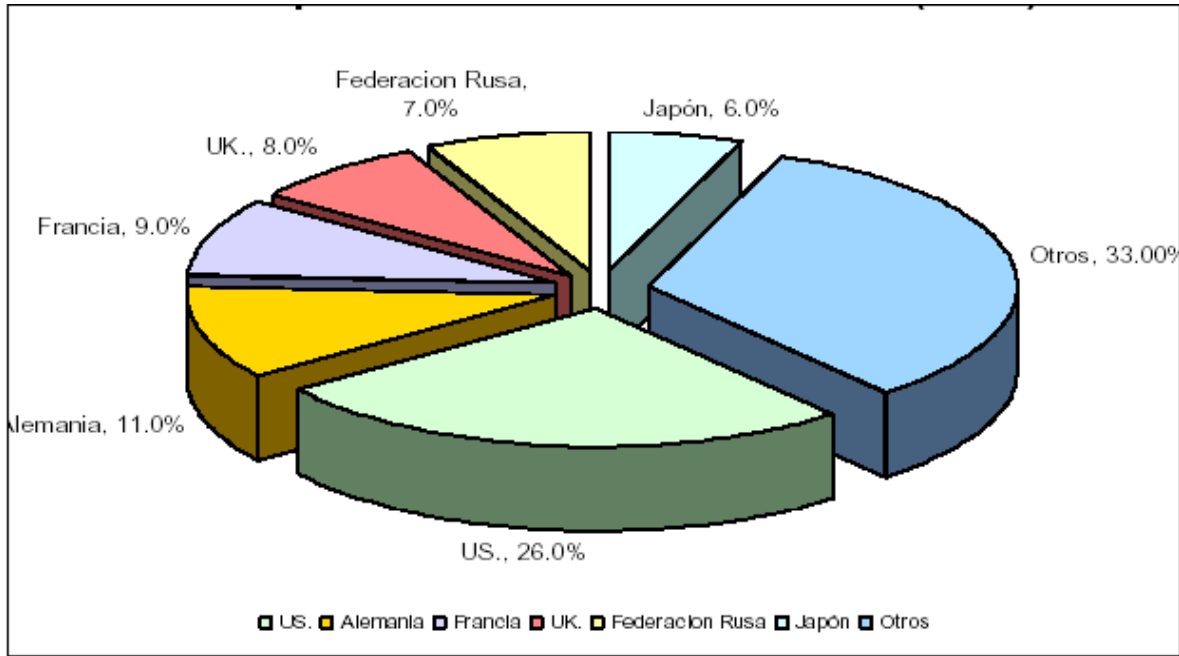


Figura 6. Principales países consumidores.

Fuente: ICCO

La principal característica del mercado cacaotero es la presencia de un alto grado de concentración. Siete países ofertan 85% de la producción de cacao, cinco empresas controlan el 80% del negocio del cacao, cinco empresas procesan el 70% del cacao y 6 multinacionales cacaoteras controlan el 80% del mercado mundial:

- Hershey
- Mars
- Phillip Morris
- Nestlé
- Cadbury Schweppes
- Ferrero

3. CARACTERIZACIÓN DE LA CADENA EN HONDURAS

3.1 Situación general de la cadena

A continuación se presenta un análisis general de la cadena agroalimentaria del cacao en Honduras, con el propósito de describir la situación general de la misma y exponer, como primera aproximación, los problemas más evidentes que esta presenta.

No obstante, debe establecerse que este es un diagnóstico de base, por lo que es necesario promover un trabajo exhaustivo que permita, a su vez, profundizar en las dimensiones de los problemas enunciados. Sin embargo, como primer punto hay que destacar que muchos de los problemas observados van más allá de lo productivo o tecnológico orientándose a los conflictos de intereses, ya que una sola asociación (APROCACAHO) que actualmente funciona más como una empresa o sociedad anónima que como ente representante de los productores de cacao del país es la que domina los eslabones productivos, transformadores y de comercialización.

Por tales razones, solo un verdadero trabajo participativo que incluya a todos los productores de cacao le dará sentido nuevamente a APROCACAHO y por ende a la mayoría de los componentes de la cadena. Así, la cadena debe ser orientada por un sentido de alianza dentro de un cluster, obteniendo así las posibilidades de acuerdo que sean beneficiosos para todos sus integrantes.

En este sentido, el cacao en Honduras es considerado un cultivo agroindustrial, el cuál en conjunto con la caña de azúcar y la palma africana representaron para el 2004 el 12% del Producto Interno Bruto (PIB) agrícola.

La contribución del cacao al PIB agroalimentario fue del 0,8% en 2001, con una superficie del 4,500 ha, una producción total de 2.500 TM y un rendimiento promedio de 550 kg/ha.

Este sector está constituido por unas 3.000 explotaciones y el 85% de la producción es procesada y exportada por una planta industrial cuyo tamaño, capacidad y calidad de sus equipos la coloca como la mejor industria cacaotera de Centro América. Actualmente esta planta opera al 25% de su capacidad, por la fuerte disminución de la producción nacional debida al Huracán Mitch. Este rubro tiene alto potencial de desarrollo por cuanto los precios internacionales indican buenas perspectivas en los próximos años, el país posee condiciones agroecológicas muy adecuadas para la producción y cuenta con una inversión agroindustrial de óptima calidad.

No obstante a lo anterior, el sector enfrenta serios problemas y desafíos para impulsar el desarrollo de la cadena. Ellos tienen relación con la necesidad de rehabilitación y nuevas plantaciones con material vegetativo más tolerantes a enfermedades (el 70% de las plantaciones actualmente afectadas por la moniliasis), mayor acceso a asistencia técnica (solo el 10% de los productores cuenta con asistencia técnica) y financiamiento. También es necesario reprogramar la deuda agroindustrial y mejorar el acceso a capital de trabajo para concretar un plan de integración de materia prima, y diversificación de los productos elaborados con el cacao (SAG, 2004).

APROCACAHO funciona como el ente representante de los productores (eslabón productivo), transformador y comercializador de cacao.

En resumidas cuentas, APROCACAHO es el máximo comprador de cacao en el país por lo que prácticamente ejerce un monopsonio. Entonces, si algo le pasara a APROCACAHO se pondría en riesgo el funcionamiento de la cadena ya que tres eslabones quedarían inseguros.

3.2 Componentes y flujograma de la cadena a nivel nacional

La cadena productiva de cacao de Honduras está conformada por una variada red de actores socioeconómicos, que se interrelacionan de una u otra forma para llevar los productos industriales intermedios del cacao hacia los mercados internacionales.

De esta forma, los eslabones que conforman la cadena productiva de cacao se denominan de la siguiente forma: a) Los productores, producción primaria o eslabón productivo; b) Los industriales, procesadores, transformadores o eslabón transformador; c) Los comercializadores mayoristas y/o minoristas, o eslabón comercializador; y d) Los consumidores finales o eslabón consumidor. Congruentemente, y en forma transversal a la cadena se encuentran los proveedores de servicios técnicos, empresariales y financieros, los cuales deberían apoyar en forma general el proceso (Figura 7).

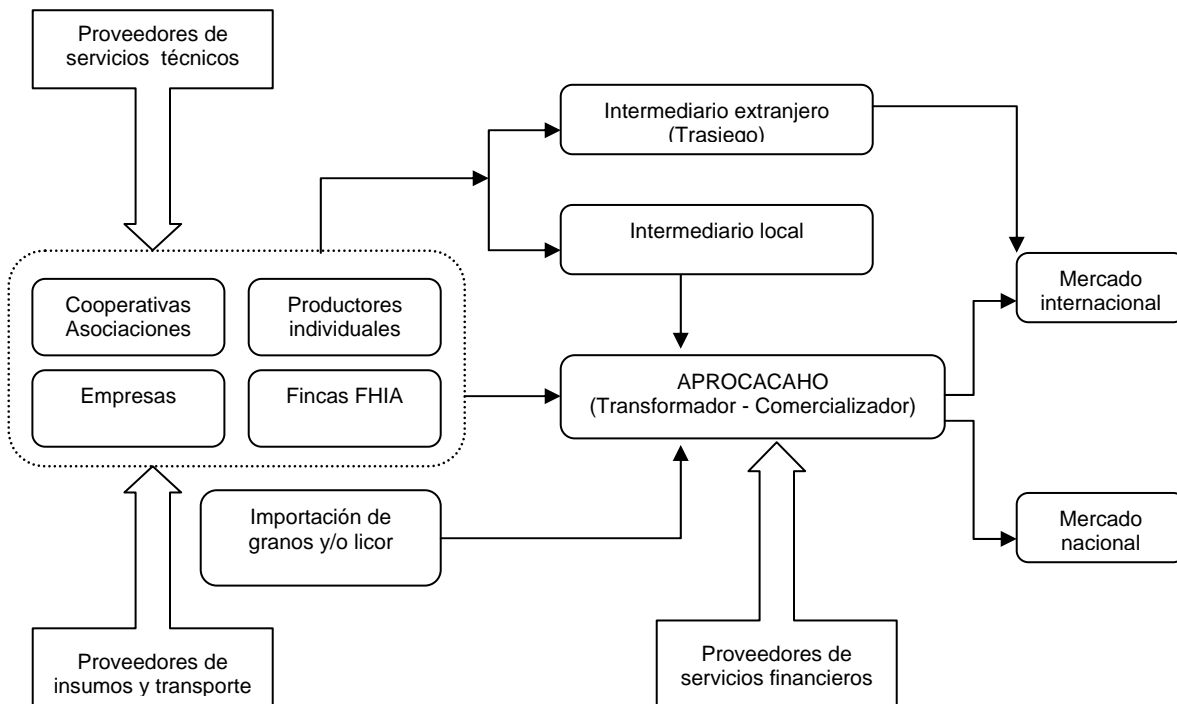


Figura 7: Cadena productiva del cacao en la zona norte de Honduras.

Por otro lado, los diferentes segmentos de los eslabones se relacionan en la forma de flujos de determinados recursos. Los flujos más importantes de la cadena son los flujos de dinero/recursos que provienen de los consumidores o demandantes y los flujos de productos/servicios que provienen de los productores de materia prima (Figura 7).

3.3 Mapeo de la cadena productiva de cacao

3.3.1 Producción primaria o eslabón productivo

Los productores de cacao de Honduras por lo general son personas de pocos recursos económicos, de poco conocimiento técnico del cultivo y de poca experiencia comercializadora de sus productos y es por esto que no pueden llegar a niveles de producción mas elevados ni tampoco a recibir el mejor precio en sus ventas.

Debido a las condiciones agroclimáticas favorables para el cultivo del cacao que se presentan en la zona atlántica hondureña, esta se ha convertido en la región productora de cacao por excelencia del país.

Según la literatura, el sector de producción primaria de cacao en Honduras se encuentra conformado por aproximadamente 3,000 productores que producen en un área estimada de 5,000 Ha, los cuales, además, se encuentran dispersos en la costa atlántica del país, y cuentan, en conjunto, con una producción aproximada de 1,300 Tm por año (INE, 2003).

Los datos anteriores posiblemente fueron reales hasta aproximadamente el año 2000, ya que desde 1984, a partir de la fundación de la Asociación de Productores de Cacao de Honduras (APROCACAHO), y hasta 1998 fue la época dorada del cacao en el país, ya que en ese tiempo se pudo organizar la producción, brindar servicios técnicos y financieros, aumentar los rendimientos e iniciar la era cacaotera industrial del país. Según datos de esa época existían fincas que producían 25 qq/ mz, y en promedio un pequeño productor cosechaba 15 qq/ mz.

Pero en la actualidad esta información ha cambiado, ya que aspectos como los desastres del Huracán Mitch, la propagación de la moniliasis, y la baja en los precios internacionales del 2001, originaron que gran cantidad de productores de cacao abandonaran sus fincas o cambiaran de sistemas productivos.

Por tales razones, hoy en día solamente se registra un estimado de 300 productores que venden cacao en grano a APROCACAHO, pero este dato no puede tomarse como la cantidad final de productores de cacao, ya que existe un número aproximado de los mismos que venden directamente a los intermediarios, por lo que se estima que en el país pueden existir unos 800 productores dispersos por toda la costa atlántica hondureña, desde Gracias a Dios hasta Cortés. El resto de la producción primaria se obtiene de empresas privadas (Finca Continental) y de fincas experimentales de la Fundación Hondureña de Investigación Agrícola (FHIA).

Además, según datos de APROCACAHO, la producción hondureña de grano de cacao es de aproximadamente 1,000 Tm/ año (Cuadro 2), de las cuales un 80% se dirige a APROCACAHO, ya sea a través de los intermediarios quienes acopian producto de las zonas más remotas o directamente a través de los socios de la asociación. El 20% restante de la producción se fuga por medio de intermediarios a mercados internacionales regionales como Guatemala y El Salvador. Prácticamente, es necesario resaltar que en este eslabón también participan los intermediarios al servir como colectores del grano de cacao, ya que lo acopian de las zonas más remotas y lo revenden a APROCACAHO. Pero algo que si es muy claro es que la asociación domina este eslabón productivo.

Cuadro 2. Cantidad de grano de cacao comprada por APROCACAHO en la actualidad.

Año	Cantidad (TM)	Cantidad (qq)	US\$ (millones)
2002	1,261.00	27,793.00	1.945
2003	748.00	16,490.00	1.227
2004	766.00	16,867.00	1.126
2005	674.00	14,859.00	1.005
2006	361.00	7,958.00	0.534

Igualmente, como se puede comprender, tal nivel de producción actual es insuficiente para satisfacer la demanda nacional de procesamiento. Por lo tanto, El presente déficit ha originado una importación del 80% del producto que se procesa en el país anualmente. Pero tal situación no siempre fue así, porque a fines de los noventas (justo antes del Huracán Mitch) se llegaron a producir 6,000 TM de grano/año.

En relación a lo anterior, la producción siempre se ha concentrado en los departamentos de Cortés, Yoro, Atlántida y Gracias a Dios (Cuadro 3). Específicamente, existen 4 sectores importantes en cacao: Cuyamel (52%), Atlántida (29%), Guaymas (10%) y la Mosquitia (9%), distribuidos en cada uno de los cuatro departamentos anteriormente mencionados.

Todas las áreas poseen una carretera asfaltada, de la cual parten carreteras secundarias y caminos, y de los cuales algunos son de difícil acceso hasta los principales núcleos de producción.

Cuadro 3. Regiones con mayor producción de cacao en Honduras.

Departamento	Comunidad
Cortés	Omoa, Cuyamel, Choloma , Tegucigalpa, Corinto
Yoro	Guaymas
Atlántida	La Masica, Jutiapa, Tela, Arizona, Esparta
Gracias a Dios	La Mosquitia

Pero es necesario recalcar que la mayoría de los productores de cacao poseen áreas de cultivo con extensiones entre 1 y 5 mz y tienen otros cultivos de los cuales dependen; son reducidas las fincas que tienen cacao en extensiones mayores de 20 Mz (75% tienen menos de 5 mz; 23% entre 6 – 15 mz; 2% mas de 16 mz).

En cuanto al nivel tecnológico del productor se puede establecer que existe poca demanda de insumos, ya que los mismos se distribuyen en mano de obra (80%) para las labores de establecimiento y mantenimiento, fertilizantes (15%) y herramientas (5%). Los costos de producción se incrementan con el brote de moniliasis, ya que se incrementa el uso de mano de obra al incrementar el uso de prácticas culturales.

3.3.2 Procesamiento o eslabón transformador

En 1996, APROCACAHO instaló en Choloma, Cortés la planta industrial más moderna de Centro América, con un valor aproximado de US\$ 6.0 millones, y que vendría a solucionar los problemas relacionados con la comercialización y proyección a mercados internacionales. Para realizar dicha actividad APROCACAHO obtuvo apoyo financiero del Banco del Ahorro Hondureño (BGA) y El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). De esta forma, en Marzo de 1997 se inició la exportación de productos industriales del cacao, fecha que marca la era de industrialización del cacao hondureño.

La planta utiliza el grano de cacao como materia prima, aunque puede complementar su capacidad con el uso de licor (pasta) de cacao, para obtener los diferentes productos industriales. La planta tiene capacidad para industrializar 4,800 TM por año de grano de cacao y exportar otras 5,000 TM como grano seleccionado, para hacerla producir a un 100% se necesitarían más de 7,350 Ha en producción con un rendimiento promedio de 7qq por Ha. Otra cantidad igual podría ser procesada y exportada como granos seleccionados de alta calidad. Sus productos industriales son de alta calidad y se exportan al mercado europeo, de los Estados Unidos y Centroamérica. De esta forma, el grano de cacao acopiado por APROCACAHO se utiliza en su totalidad como materia prima para la producción industrial.

No obstante, aunque la planta tiene capacidad para procesar 4,800 Tm de grano de cacao por año ó, dicho de otra forma, 400 Tm/ mes, en el 2006 solamente se procesaron 2,340 Tm o sea un equivalente al 49% de la capacidad de producción de la planta. Claramente se puede concluir que existe una subutilización de la planta, la cuál no puede compensarse ni abasteciendo la planta con producción de Nicaragua y República Dominicana (Cuadro 4).

Cuadro 4. Grano nacional e importado procesado por APROCACAHO actualmente.

Año	Origen del grano	US\$ (millones)	Cantidad (TM)	%	Total procesado	Uso de planta
2002	Nacional	1.945	1,261.00	100	1,261.00	26%
	Importado	0.00	0.00	0		
2003	Nacional	1.227	748.00	100	748.00	16%
	Importado	0.00	0.00	0		
2004	Nacional	1.126	766.00	41	1,867.00	39%
	Importado	1.639	1,101.00	59		
2005	Nacional	1.005	674.00	34.2	1,968.00	41%
	Importado	1.943	1,294.00	65.8		
2006	Nacional	0.534	361.00	19.4	1,864.00	39%
	Importado	2.300	1,503.00	80.6		

Básicamente, se necesitarían 350 has de cacao con un rendimiento de 7 quintales/Ha para que la planta opere al 100%. Estos datos demuestran que hay un déficit en la producción nacional que origina la subutilización de la planta.

Por otro lado, cabe mencionar que no existe una industria casera de cacao en Honduras. Consecuentemente, APROCACAOH representa la industria de elaborados en el país.

3.3.3 Eslabón comercializador

Previo al inicio de operaciones de la planta industrial se exportaban los granos de cacao a través de brokers, por lo cual los productores perdían entre el 15 y 20% de los precios que se pagarían a nivel industrial, por lo cual la planta vino a apoyar el sistema de precios para los productores primarios al ofrecerles un mejor precio, y vender directamente el producto industrializado a los mercados nacionales e internacionales.

De esta forma, APROCACAOH compra, por un lado, el cacao en grano seco (entre 6 y 8% de humedad) a la mayoría de los productores de la costa atlántica incluyendo La Mosquitia, y por otro, el cacao en grano seco o fermentado a intermediarios (aproximadamente existen 15 intermediarios mayoristas) que se encargan de acopiar el producto desde las fincas de productores de zonas más remotas. De esta forma, la comercialización del producto se hace directamente con APROCACAOH o a través de intermediarios.

El 98% de la producción, que son productos intermedios (licor, torta, polvo, chocolate industrial), se dirige a la exportación en países como Estados Unidos, Bélgica, Holanda, Italia, España, Guatemala, El Salvador y Costa Rica. El porcentaje restante se dirige al mercado nacional, específicamente a empresas industrias locales como Lido Pozuelo, Industrias Sula, Confites Venadito, entre otras, que necesitan el polvo o cobertura de chocolate (aproximadamente existen 14 empresas locales o nacionales) (Cuadro 5). En el año 2002, la planta exportó un total de 748 EQG hacia los mercados nacionales e internacionales generando más de \$2 millones en divisas.

Cuadro 5. Destino del grano procesado por APROCACAOH.

Producto	Mercado	Cantidades/ año*
Manteca	EUA, Bélgica, Holanda, Costa Rica	700 TM/ año
Torta	España, Costa Rica, Guatemala	700 TM/ año
Licor (pasta)	Guatemala, Honduras, Costa Rica	100 TM/ año
Polvo	Costa Rica, El Salvador, Honduras	250 TM/ año
Chocolate Industrial	EUA, Italia	Pequeñas cantidades

* Cantidades aproximadas que se venden por año.

Es así, que los productos intermedios de cacao elaborados por la asociación se exportan a fábricas de otros países donde los transforman en productos finales. Estas fábricas tienen productos específicos, tanto por su localización como por el segmento de mercado que están dirigidos, pero APROCACAOH no mantiene información específica sobre que productos finales son elaborados y comercializados con sus productos intermedios. Como se puede apreciar, este eslabón es controlado por APROCACAOH ya que comercializa directamente sus productos a los mercados nacionales e internacionales.

Cabe mencionar, que anteriormente los productores que vendían a APROCACAHO debían esperar un período de tiempo para recibir el pago; mientras que con los intermediarios los productores recibían el pago por adelantado o a corto plazo, pero con un precio de compra menor que el de la industria (15 a 20% menos). Actualmente, esta situación ha cambiado ya que APROCACAHO brinda el precio según la bolsa internacional y paga de inmediato a los productores e intermediarios.

En otros aspectos, hay que establecer que en el país ya no se da la exportación en granos, ya que la última exportación se registró hace 9 meses al mercado italiano, pero actualmente la empresa encargada de la operación prefiere realizar la venta a APROCACAHO ya que ofrece un precio similar.

Finalmente, es necesario mencionar que hay una fuga de la producción hondureña de cacao en grano hacia los mercados de Guatemala y El Salvador, principalmente a este último que tiene una cultura de consumo de chocolate y una industria casera creciente, por lo que demanda gran cantidad del producto, lo que ocasiona que intermediarios salvadoreños se trasladen al país a realizar compras o que intermediarios de Honduras trasladen el producto al Salvador. Se estima que el 20% de la producción nacional se dirige a El Salvador.

2.3.3 Prestadores de servicios técnicos, empresariales y/o financieros

Actualmente, existe una crisis de asistencia técnica para el sector cacaotero. Esto se debe, en parte, a que en las décadas pasadas los servicios de extensión y tecnología agropecuaria eran financiados y ejecutados por el Estado. El abastecimiento y calidad de estos servicios probó ser ineficiente y los resultados esperados en la productividad no se lograron, a pesar del alto costo de dichos servicios, además según la literatura en algunos censos agropecuarios se estableció que en la década de los noventa menos del 10% de los agricultores aseguraron recibir apoyo técnico.

Debido a estos factores, la asistencia técnica decayó y aunque en los ochentas y principios de los noventa APROCACAHO en conjunto con la Fundación Hondureña de Investigación Agrícola (FHIA) brindaban un apoyo técnico constante, poco a poco APROCACAHO se dedicaba, en mayor parte, a las actividades industriales dejando desamparados a los productores, actualmente se considera que el 5% de los cacaoteros reciben asistencia técnica y en forma muy periódica.

Es así, que APROCACAHO no brinda ningún servicio a sus asociados y por ende no hay ningún tipo de remuneración al respecto. Pero en la década de los noventa se prestaba capacitación, asistencia técnica, acopio y beneficiado, servicios crediticios, e introducción de material genético mejorado.

Situación que cambió por aspectos como el paso del Huracán Mitch (que debilitó la estructura productiva), la caída de los precios internacionales, la crisis económica que atraviesa APROCACAHO y sobretodo por la falta de gestión de la asociación, ya que concentraba sus esfuerzos en el manejo de la planta industrial que en brindar o gestionar servicios para sus socios. Este es uno de los puntos por lo cual los pocos productores existentes en la actualidad no se identifican con APROCACAHO.

Sin embargo, hay que mencionar que esporádicamente se brinda algún tipo de servicio a los productores, pero no por iniciativa permanente de APROCACAO, sino por apoyo de la Fundación Hondureña de Investigación Agrícola (FHIA) o por proyectos del gobierno quienes brindan talleres, conferencias, cursos y días de campo.

Así, la FHIA brinda asistencia técnica con un enfoque en el control de la monilia, pero según sus datos solo cubren el 10% de productores del país. Pero las visitas para dar asistencia técnica se han vuelto fraccionadas, aunque se cuenta con parcelas demostrativas para días de campo como alternativa para las capacitaciones de los productores.

No obstante, la asociación brinda una especie de servicio indirecto al ofrecer a los productores un buen precio por el grano del cacao y pago al contado por la compra de los productos, lo que conduce a la eliminación de los intermediarios.

Pero según la perspectiva de los socios, el servicio que se necesita con mayor auge es la asistencia técnica y capacitación, ya que es necesario que los productores aprendan a controlar la moniliasis, enfermedad que afecta los rendimientos en la producción.

Por otro lado, según el punto de vista de la junta directiva los servicios que debería presentar actualmente la asociación son:

- Asistencia técnica
- Capacitación
- Créditos para compra de plantas
- Distribución de material resistente a la moniliasis
- Centros de acopio y beneficiado

Referente a los servicios y recursos financieros, se puede establecer que en la actualidad estos son totalmente nulos. Esto se debe, en mayor parte, a dos aspectos: una mala política nacional de créditos agropecuarios en la década de los ochentas y noventas, y a la situación en que se encuentra APROCACAO al ser considerada como una organización poco fiable y de mucho riesgo para los inversionistas, este último aspecto se debe a que esta organización no mostró la capacidad para manejar créditos ya sea para productores o para el establecimiento de su planta industrial, prueba de ello es que la planta ya ha sido rematada y ya no pertenece a APROCACAO.

En conclusión, en la actualidad, no existe ninguna institución, organización o empresa que provea de forma permanente servicios técnicos, empresariales y financieros a los productores de cacao del país. Sin embargo, esporádicamente la FHIA provee algún tipo de apoyo técnico al brindar charlas, cursos o conferencias relacionados con el manejo del cacao y control de la moniliasis. Similarmente, programas del gobierno como el Proyecto de Modernización de los Servicios de Tecnología Agrícola (PROMOSTA) han brindado ocasionalmente asistencia técnica.

A parte de tal situación, hay muy poco acceso a servicios provenientes de otros proveedores, ya que en la región existen muy pocas organizaciones que se especialicen en el sector cacaotero o que muestren un interés concreto en participar en el fortalecimiento de los productores y/o cadena productiva de cacao.

Solamente, los Organismos No Gubernamentales (ONGs) Technoserve de los Estados Unidos, y con rango de acción en la zona norte del país; y MOPAWI de Honduras, con rango de acción en la zona de la Mosquitia, son las que muestran interés en el sector a través del desarrollo e implementación de proyectos relacionados con el sector.

Para tal caso, actualmente Technoserve promueve un proyecto para producir cacao fino en Honduras, con el objetivo de buscar soluciones empresariales para la pobreza rural. De esta forma, Technoserve prevé que en el país se cultiven unas 10,000 hectáreas de la planta, que es la principal materia prima del chocolate gourmet que tiene una creciente demanda en el mercado internacional.

Aunque Technoserve no regalará las plantas de cacao fino las distribuirá a un precio simbólico (un Dólar por planta), por lo que el productor deberá buscar su financiamiento, pero la ONG se encargará de certificar el producto. Las empresas extranjeras interesadas en la variedad del cacao fino hondureño son Domoni, de Italia, Valrhona, de Francia y Scharffen- Berger y Mariebelle de EEUU.

3.3.4 Nivel tecnológico e Importancia socioeconómica de la cadena

A continuación se presentan los principales factores tecnológicos e indicadores socioeconómicos que se relacionan con la cadena productiva del cacao en Honduras:

- **Condiciones ambientales**

El clima del litoral Atlántico de Honduras es especial para el crecimiento y producción del árbol de cacao. Los suelos costeros son aluviones, ricos en materiales orgánicos, con minerales y agua que brindan un excelente sustrato para el desarrollo radicular, el crecimiento del árbol y para su producción. Las brisas costeras y las horas de brillo solar diario son muy adecuados para el árbol y no adecuadas para las enfermedades del cultivo.

Estas condiciones climáticas especiales hacen que los productos industriales del cacao de Honduras (manteca de cacao, pasta, torta, polvo y chocolate industrial) sean distinguidos por su alta calidad natural de aroma y sabor, lo cual se transmite al chocolate como producto final. Por lo general, las cosechas son muy estables cada año, con variaciones aproximadas de 10%, excepto en condiciones fuera de lo normal, como el Huracán Mitch.

En 1980 Honduras produjo solo 480 TM de granos de cacao, subiendo en 1983 a mil TM, en 1991 a 3,500, y el 1997 a 5,000 TM. Pero en 1998 un 20 % de la producción fue dañada por el huracán Mitch quedando en 4,000 TM. Las consecuencias del Mitch se extendieron a 1999 dañando un 90% de la primera producción del año, y 50 % de la producción anual, esperando solo 2,000 TM. Al perderse 20% de los árboles por daños del huracán, proporcionalmente se perdiera un 20% de la cosecha cada año, hasta que una cantidad similar de árboles sea cultivada y 5 años después empiece a producir normalmente.

- **Insumos**

El cacao es un cultivo que demanda pocos insumos, principalmente aquellos que constituyen productos importados (fertilizantes fungicidas y herbicidas). El principal insumo (más del 80%) lo conforma la mano de obra requerida para las practicas de establecimiento y manejo del cultivo cuando las condiciones de mercado lo permiten (precios del grano en el mercado mundial mayores de US\$ 1,200 TM) la aplicación de fertilizantes es una practica que da buenos resultados económicos, siendo necesario invertir alrededor de US\$ 165.00/Ha para cubrir costos por este concepto. En una manzana de cacao se invierte el 80% en mano de obra, 15% en fertilizantes y 5% en herramientas. El mercado local abastece los requerimientos de insumos importados.

- **Crédito al Productor**

Por la situación socio económica de los productores, prácticamente estos no tienen acceso al crédito a través de la banca formal. Las causas principales para esta situación se deben a la falta de títulos de propiedad de la tierra y carencia de otras garantías que satisfagan la demandas de los entes financieros, agravándose esta situación por la falta de una política de crédito acorde con las características de un cultivo perenne cuya vida productiva se extiende del mediano al largo plazo (5 a 20 – 25 años).

- **Nivel Cultural y Asistencia Técnica**

El productor de cacao tiene un bajo nivel académico, muchos no saben leer ni escribir o son analfabetos por interrupción (olvidaron lo aprendido en sus dos o tres años de primaria). Muy pocos productores llevan registros de producción o de los gastos incurridos en la plantación. Lo anterior, junto a la poca capacidad económica, implica una muy baja capacidad gerencial de los productores.

Actualmente solo el 10 % de los cacaoteros reciben asistencia técnica y la mayor parte de ellos la han obtenido en forma fraccionada por proyectos ejecutados temporalmente por el gobierno.

- **Contribución al Empleo**

El cacao en Honduras constituye una importante fuente potencial de empleo, principalmente del tipo rural no calificado, donde no existen otras alternativas de ocupación. Cada tonelada de grano seco de cacao, su procesamiento industrial y comercialización, demanda en promedio 215 días-hombre. En 1997, cuando la producción alcanzo las 5,500TM significo unos 1.18 millones días-hombre.

Es importante considerar el potencial del rubro como fuente de empleo. Al implementar el programa para producir en el país 10,000Tm de grano de cacao, se ocuparía 215 millones días-hombre equivalentes a Lps. 139 millones en empleo principalmente rural.

Para algunas zonas especiales, como la Mosquitia, el cacao es su única alternativa de generar medios económicos, ya que otros productos tienen valores muy bajos y por el alto costo del transporte no vale la pena sacarlo de esa zona.

A diferencia de otros productos agrícolas, el cacao se produce todo el año y da trabajo a los diferentes miembros de la familia. Los trabajos solo son a la sombra muy poco sacrificados comparado a otras actividades agrícolas.

- **Importancia en la economía familiar**

El cacao constituye una importante fuente de ingresos familiares para unas tres mil familias hondureños de pequeños y medianos productores debido a la versatilidad de las distintas labores relacionadas con el manejo del cultivo y con la post cosecha del grano. Todas las labores requeridas en este cultivo son realizadas así en su totalidad por miembros familiares, incluyendo mujeres, hijos menores y personas mayores o discapacitados que no se pueden desempeñar en trabajos que demandan mayor esfuerzo en otros rubros.

Como fuente de ingresos, una familia de cinco miembros puede atender y mantenerse económicamente con una plantación de 2.8 HA con rendimientos promedio de 28 quintales que generan ingresos adicionales promedio de Lps. 4,900 por Ha. (Boletín Cadenas, INFOAGRO, 2006).

4. POSICIONAMIENTO DE APROCACAHO DENTRO DE LA CADENA

4.1 Situación actual

Básicamente, APROCACAHO domina tres eslabones de la cadena productiva de cacao de Honduras, el eslabón productivo, transformador y comercializador (Figura 8). En cuanto al eslabón productivo, desde su fundación en 1984, la asociación es prácticamente el único ente que aglomera a los productores cacaoteros del país. Sin embargo, actualmente existen muchos problemas organizativos, ya que APROCACAHO ha descuidado a sus asociados a tal grado de dejar de brindarles servicios por concentrarse en las labores industriales. Por lo cual es necesario realizar un fortalecimiento de APROCACAHO y sus socios para reestructurar el sector cacaotero desde sus bases.

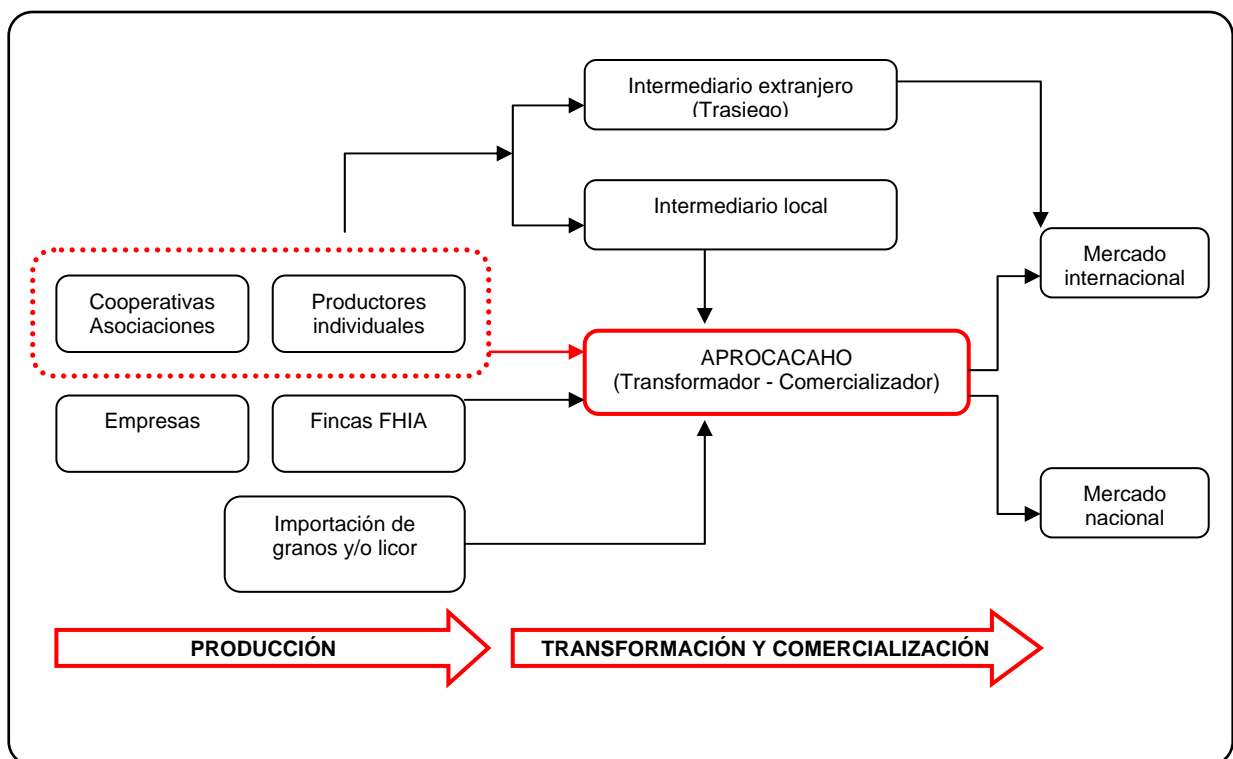


Figura 8. Posicionamiento de APROCACAHO dentro de la cadena productiva.

Referente al eslabón transformador, APROCACAHO, hasta el momento, cuenta con la planta industrial más moderna de Centroamérica, lo que le permite ser el ente regulador de los precios que reciben los productores, lo que ocasiona que los intermediarios tiendan a desaparecer. Además, la asociación y su planta industrial son los únicos productores nacionales de licor, manteca y torta de cacao, y chocolate industrial;

Así, los productos industriales son comercializados directamente por la asociación a los mercados internacionales (98% mercados internacional y 2% mercado nacional).

4.2 Historia de APROCACAHO

A continuación se presenta la historia de la asociación para conocer mejor su interacción en la cadena productiva de cacao hondureña.

La Asociación de Productores de Cacao de Honduras “APROCACAHO” es una organización sin fines de lucro fundada el siete de Marzo de 1984 mediante la Resolución Presidencial No. 20 e inscripción en el Registro de la Propiedad Inmueble y Mercantil de Honduras. En este sentido, APROCACAHO se constituyó como una organización de carácter civil, apolítica, no religiosa, con patrimonio propio, duración indefinida, con personalidad jurídica independiente de la de cada uno de sus asociados y sin discriminación de ninguna clase para el desarrollo del productor y el sector cacaotero de Honduras.

De esta forma, APROCACAHO fue concebida para formar parte activa en el proceso productivo del cacao, teniendo como objetivo principal lograr el beneficio social y económico de sus asociados, fomentando el mejoramiento de las técnicas del cultivo, industrialización, comercialización y consumo del cacao.

Específicamente, y para el logro de sus objetivos, desde el momento de su fundación APROCACAHO tenía los fines descritos a continuación:

- Incorporar como asociados al mayor número posible de personas naturales o jurídicas dedicadas de forma permanente al cultivo del cacao.
- Fomentar la solidaridad entre sus asociados.
- Formular y ejecutar planes de abastecimiento de servicios y de bienes de consumo necesarios para las actividades cacaoteras de los asociados.
- Promover la adopción de técnicas que incrementen y mejoren la producción, industrialización y comercialización del cacao.
- Establecer o participar en la formación de entidades de asesoramiento para la asociación y sus miembros, en materias vinculadas a las actividades cacaoteras.
- Gestionar directamente o ayudar a los asociados en la gestión para la obtención de financiamiento de las actividades.
- Apoyar o promover la legalización de la tenencia, posesión y dominio de tierras que los asociados utilicen o pretendan utilizar en el cultivo del cacao.
- Representar colectivamente a sus asociados en las gestiones de interés común ante entidades públicas o privadas.
- Prestar la asistencia que requieran sus asociados en materia técnica, financiera, industrial, económica, legislativa, etc.
- Desarrollar planes o sistemas de asistencia y seguridad social a favor de sus asociados y los dependientes de estos.
- Promover su participación y la de sus asociados, en los órganos o entidades del Estado que se relacionen con actividades de desarrollo económico y social.
- Realizar todo tipo de actividades lícitas en beneficio propio o de sus asociados y de los dependientes de estos.
- Fomentar el establecimiento de planteles para la transformación del cacao y sus derivados.
- Estimular la integración gremial de los cacaoteros.
- En general, realizar cualquier actividad congruente con los estatutos de la asociación.

Así mismo, cabe mencionar que la asociación esta integrada por una asamblea general, una junta directiva, una comisión de vigilancia, y para realizar las labores operativas cuenta con un gerente general y un pequeño equipo administrativo.

Por otro lado, al mismo tiempo de la fundación de APROCACAHO, la Agencia Internacional para el Desarrollo de los Estados Unidos de América (USAID) y el Gobierno de Honduras aprobaron el Proyecto de Fomento a las Exportaciones Agropecuarias (Proyecto No. 5 22-0207), el cual buscaba fomentar la producción y exportación de productos no tradicionales con mención específica en el cacao. Dentro de este proyecto se contemplaba el fortalecimiento de asociaciones como el caso de APROCACAHO.

Así, en 1985 APROCACAHO obtuvo apoyo financiero de USAID (un fideicomiso) para desarrollar un programa de producción, asistencia técnica y mercadeo para apoyar a los productores cacaoteros de Honduras. Con dicho apoyo se logro abarcar a mil cacaoteros y se elevaron los rendimientos de 0.189 a 0.445 toneladas métricas por hectárea.

Ya para el año de 1990, la asociación se encontraba fortalecida y consolidaba sus labores de exportación de grano de cacao. Posteriormente, en 1992 APROCACAHO concretizó uno de los servicios más sobresalientes para los cacaoteros, al activar al 100%, en las regiones más productoras, centros de beneficiado del grano con capacidad de acopio de 5,670 TM.

Además, durante esta década APROCACAHO brindó créditos a sus asociados, ya que obtuvo apoyo financiero del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), para crear un programa crediticio que no sería reembolsable al BID pero si a la asociación para contribuir a su fortalecimiento.

Por otro lado, pero siempre en la misma década, las labores de comercialización estaban asociadas con los brokers. Los cacaoteros comercializaban sus productos a través de intermediarios por lo que perdían entre un 15 y 20 % del precio que podía pagar la industria. Cabe mencionar que una característica del mercado del cacao a través de intermediarios, es que muchos productores reciben montos por adelantado para ser cancelado a corto plazo con el grano entregado.

Por tales razones, en 1996, APROCACAHO instaló en Choloma, Cortés la planta industrial más moderna de Centro América, con un valor aproximado de US\$ 6.0 millones, y que vendría a solucionar los problemas relacionados con la comercialización. Para realizar dicha actividad APROCACAHO obtuvo apoyo financiero del Banco del Ahorro Hondureño (BGA) y El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). De esta forma, en Marzo de 1997 se inició la exportación de productos industriales del cacao, fecha que marca la era de industrialización del cacao hondureño.

La planta utiliza el grano de cacao como materia prima, aunque puede complementar su capacidad con el uso de licor (pasta) de cacao, para obtener los diferentes productos industriales. La planta tiene capacidad para industrializar 4,800 TM por año de grano de cacao y exportar otras 5,000 TM como grano seleccionado, para hacerla producir a un 100% se necesitarían mas de 7,350 Ha en producción con un rendimiento promedio de 7qq por Ha. Otra cantidad igual podría ser procesada y exportada como granos seleccionados de alta calidad. Sus productos industriales son de alta calidad y se exportan al mercado europeo, de los Estados Unidos y Centroamérica.

Los principales productos de esta planta industrial son: licor (pasta), mantequilla, torta, polvo y chocolate industrial. Los productos pueden ser fabricados en forma convencional u orgánica. El chocolate industrial se produce en las formulaciones que el cliente necesite.

El 3 de octubre de 1998, APROCACAHO obtuvo nuevo equipo para ampliar su capacidad industrial, ya que para ese año se tenía proyectada una producción de 6,000 TM de cacao, pero a fines del mismo mes el Huracán Mitch hizo que se perdiera gran parte del cultivo del cacao del país.

La devastación de las plantaciones y la baja productividad ocasionada por el Huracán Mitch, incidió para que se diera un proceso de descenso de la producción. Aunado a esto, el huracán aceleró la llegada de la enfermedad denominada moniliasis, que ocasiona grandes pérdidas en la producción del cacao. Además, en los años 2000 - 2001 se dio un proceso de baja del precio internacional. Estos tres factores marcaron el inicio de la época de crisis del sector cacaotero hondureño, aspecto que no se ha podido corregir.

En consecuencia, la producción vino en detrimento y la planta industrial se mantenía (y mantiene actualmente) operando a un 24 % de su capacidad instalada.

Posteriormente, ya para el año 2004, APROCACAHO y el sector cacaotero se encontraban en una etapa de crisis muy profunda, donde se presentaba una desorganización total de la producción ya que los centros de acopio dejaron de ser funcionales, muchos productores cambiaron de rubro o simplemente abandonaron sus fincas, la asociación no brindaba ningún servicio a sus socios (solamente apoyaba ofreciendo un mejor precio por el cacao) y APROCACAHO no podía cumplir sus obligaciones financieras para pagar el préstamo por la planta industrial.

Durante el 2005, la situación se agravó aun más ya que el gerente de ese momento (Tito Jiménez) no realizaba una adecuada gestión de los fondos ó manejaba los mismos con irregularidades, además se dejaron de pagar las deudas y se dejó de gestionar apoyo para los productores (servicios técnicos, financieros y empresariales). En consecuencia, el gerente fue destituido de su cargo, pero en definitiva no se pudo recuperar la planta industrial por la gran deuda que se tenía con la banca (BGA y BCIE) y esta se remató.

Para el mismo año y parte del 2006, los problemas continuaron ya que de los créditos BID para los socios, que habían sido habilitados en la década pasada, se tenía una cuenta de incobrables de aproximadamente un millón de Lempiras (Lps. 1, 000,000.00). Fondos que prácticamente se perdieron y que serían para fortalecer la asociación.

En el 2007, los problemas de la asociación continúan, ya que esta sigue siendo poco funcional y no presta servicios a sus asociados, además la planta industrial ya no pertenece a APROCACAHO ya que simplemente se trabaja en ella por concesión de los bancos y con fondos propios de un grupo de asociados, pero se está a la espera de que en los próximos meses esta se someta a un proceso de licitación internacional.

Pero no todo ha sido negativo durante este año, ya que APROCACAHO fue condecorado con el "Premio Presidencial al Exportador 2007", lo cuál refleja la excelente oportunidad de crecimiento que representaba la planta para el sector y el país.

5. INFORME TÉCNICO SOBRE LA CADENA PRODUCTIVA DE CACAO

5.1 Situación competitiva y problemática general de la cadena

A nivel macro, las dificultades que presenta la cadena productiva de cacao en Honduras están relacionadas con la baja rentabilidad y falta de competitividad, las cuales, a su vez, tienen su origen en aspectos como: a) Una pobre visión integradora del proceso productivo del cacao, y b) El raquítrico apoyo para el manejo y formación de capital (humano, físico, social, natural y financiero).

Sumado a esto se encuentran los problemas de institucionalidad y la dificultad del Estado para desarrollar una estrategia congruente a las necesidades del sector cacaotero.

Y aunque, específicamente, los problemas de rentabilidad se debieron, en parte, al ingreso de la moniliasis en los cultivos de cacao del país, nunca se estuvo preparado para una resiliencia sistemática que permitiera un manejo eficiente de la finca ni de los costos en que se debía incurrir para ello.

Hablando de la competitividad, como lo indica la SAG (2004), esta depende de que la producción obtenida en cualquier eslabón de la cadena productiva, se coloque en el mercado interno o externo al nivel de los precios que muestran los mercados internacionales, con estándares de calidad adecuados a los requerimientos de los mercados y con la garantía de ofrecer suministros estables en las magnitudes que exigen dichos mercados.

En este sentido, no existen problemas para colocar los subproductos del cacao en los mercados internacionales a precios competitivos, el problema radica en mantener las cantidades que exigen los mercados, ya que la producción del país se encuentra en decadencia, ya que actualmente se producen menos de 500 TM por año y deben importarse granos de países como República Dominicana y Nicaragua para mantener en funcionamiento la planta industrial, que aun con la importación trabaja al 40% de su capacidad.

5.1.1 Competitividad y mercados imperfectos

Normalmente, las distorsiones del mercado mundial pueden tener un gran impacto en pequeñas cadenas productivas nacionales, como es el caso del sector cacaotero hondureño; ya que la presencia de subsidios, estímulos de exportación y barreras arancelarias, entre otros aspectos; que practican los países industrializados ocasionan la existencia de un mercado en el que los precios no reflejan a cabalidad los márgenes de ganancia según la asignación de los recursos.

Esto, sumado al poder de presión que ejercen estos países industrializados en los regímenes tributarios de los países más desprotegidos, ocasiona distorsiones en el comercio internacional, lo que finalmente tiene un impacto en los precios ofrecidos a nivel mundial. Pero no existe otra alternativa que participar en este tipo de comercio.

No obstante, en el caso de la cadena productiva de cacao de Honduras, este no es un aspecto que tenga un gran impacto, ya que el país cuenta con las condiciones geográficas (ubicación) y de infraestructura (puertos adecuados, planta industrial de cacao, etc.) para ser un país que complemente las acciones de los países industrializados (al maquilar productos como el licor, manteca y torta de cacao, entre otros) y no un competidor directo que afecte sus intereses nacionales.

En este sentido, no son los países industrializados del norte los que ejercen una amenaza sobre el sector cacaotero hondureño, sino los países productores de la franja tropical. Por lo tanto, las asociaciones o empresas nacionales, como APROCACAHO, de los pequeños países productores tendrán un posicionamiento en los mercados globales si logran una producción a costos competitivos, una excelente calidad y suministros estables en los mercados.

De esta forma, hay que destacar que este último aspecto es el que mayor amenaza la competitividad del sector, ya que a pesar de que Honduras, específicamente APROCACAHO, cuenta con la planta industrial de cacao más moderna de Centroamérica, no existe suficiente producción en el país para que esta opere a un 100%, inclusive ni con la importación de grano se logra el nivel total de operación, ya que entre las importaciones y producción nacional solo se logra que esa trabaje a un 48% de su capacidad.

Por lo tanto, es básico crear una estrategia nacional para impulsar la producción de cacao, lo que ayudaría a mantener en funcionamiento la planta para que cumpla con los suministros exigidos por los mercados internacionales. Inclusive, es necesario elaborar una estrategia Centroamericana (promover alianzas y articulación entre empresas y productores de Centroamérica) para canalizar el grano a la planta, ya que la misma presenta la ventaja de que ofrece sus precios con base en la bolsa de Nueva York.

Cabe resaltar que esto sería factible siempre y cuando APROCACAHO pueda mantener su planta industrial, arrendarla o buscar otra solución para que esta no sea sometida a un proceso de licitación, ya que, en resumidas cuentas, la planta ya no pertenece a la asociación porque no se realizaron los pagos correspondientes a los bancos, y si actualmente la planta se mantiene trabajando es por concesión de los bancos, ya que, hasta el momento, los mismos no han decidido o no se han puesto de acuerdo sobre el destino de la planta.

5.2 Línea base de acuerdos de competitividad

Para lograr ser competitivos en los mercados nacionales e internacionales debe darse un proceso de gestión y ordenamiento de la cadena productiva, principalmente en el eslabón productivo ya que hasta el momento no se tiene una certidumbre de la cantidad de productores activos, tamaños de fincas y rentabilidad real. Asimismo, debe gestionarse una cultura empresarial en toda la cadena, punto en el que se observa mucha debilidad, igualmente debe prestarse atención a la disminución de los costos unitarios ya que esto puede ser un factor clave para mejorar la competencia en el ámbito nacional e internacional.

De esta forma, debe gestionarse una política nacional para el fomento formal de la cadena productiva del cacao, con el objetivo de crear una verdadera concertación de esfuerzos entre los distintos actores de los eslabones. Esto permitirá la resolución de

conflictos entre las distintas empresas que, a fin de cuentas, se necesitan para enfrentar con mayores opciones de éxito los retos que presenta la modernización. Así, es necesario la conformación y fortalecimiento de clusters que permita competir en los mercados internacionales.

Para esto, es necesario, también a nivel de políticas nacionales, una articulación de los servicios técnicos, financieros y empresariales; ya que, aunque existe mucho potencial y experiencia para la comercialización del cacao hondureño, el Estado se ha desentendido del sector lo que ocasiona la falta de integración de la cadena.

Dicho en otros términos, la producción, transformación y comercialización del cacao está desprovista de asistencia técnica sistemática y recibe mayor apoyo de centros de investigación, organismos no gubernamentales (ONGs) y otros entes de desarrollo que de los programas o proyectos nacionales. Además, en estos momentos existen serios problemas de postcosecha (acopio y transporte) lo que resulta en un mayor costos o esfuerzo para el productor, el cual no puede transmitir dichos costos de oportunidad a los consumidores, esta es otra muestra de la falta de integración y concertación de la cadena.

5.3 Línea base de alianzas productivas

Al hablar de alianzas productivas en el marco de la cadena productiva de cacao de Honduras es básico concentrarse en APROCACAO, ya que, como se ha expuesto anteriormente, es el ente central de la cadena al controlar los eslabones de producción, transformación y comercialización.

Pero en la actualidad no existe ninguna institución, organización o empresa relacionada con el sector cacaotero que mantenga alianzas serias entre sí o con APROCACAO, para buscar soluciones reales a los problemas del sector.

Sin embargo, existe un tipo de relación informal entre APROCACAO y la FHIA, ya que esta última provee de algún tipo de apoyo técnico a los productores de cacao al brindar charlas, cursos o conferencias relacionados con el manejo del cacao y control de la moniliasis. Similarmente, programas de la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG), como el Proyecto de Modernización de los Servicios de Tecnología Agrícola (PROMOSTA), han mantenido algún tipo de relación con APROCACAO al brindar ocasionalmente asistencia técnica a los productores.

Pero una oportunidad real para establecer alianzas y obtener servicios es la puesta en marcha del “Proyecto Cacao Centroamérica” (PCC), que es financiado por el gobierno de Noruega y ejecutado por el CATIE. Así, el proyecto fortalecería a la asociación en aspectos como la promoción de alianzas, la distribución de material genético resistente y brindando asistencia técnica para el manejo de las fincas y el control de la moniliasis, entre otros aspectos.

A parte de dicha oportunidad, hay muy poco acceso a alianzas y/o servicios provenientes de otros proveedores, ya que en la región existen muy pocas organizaciones que se especialicen en el sector cacaotero o que muestren un interés concreto en participar en el fortalecimiento de los productores y/o cadena productiva de cacao.

Solamente, los Organismos No Gubernamentales (ONGs) Technoserve de los Estados Unidos, y con rango de acción en la zona norte del país; y MOPAWI de Honduras, con rango de acción en la zona de la Mosquitia, son las que muestran interés en el sector a través del desarrollo e implementación de proyectos relacionados con el sector.

Para tal caso, actualmente Technoserve promueve un proyecto para producir cacao fino en Honduras, con el objetivo de buscar soluciones empresariales para la pobreza rural. De esta forma, Technoserve prevé que en el país se cultiven unas 10,000 hectáreas de la planta, que es la principal materia prima del chocolate gourmet que tiene una creciente demanda en el mercado internacional.

Aunque Technoserve no regalará las plantas de cacao fino las distribuirá a un precio simbólico (un Dólar por planta), por lo que el productor deberá buscar su financiamiento, pero la ONG se encargará de certificar el producto. Las empresas extranjeras interesadas en la variedad del cacao fino hondureño son Domoni, de Italia, Valrhona, de Francia y Scharffen- Berger y Mariebelle de EEUU.

Pero a pesar de dicha oportunidad, existe un divorcio institucional con Technoserve ya que en el pasado esta organización mantenía buenas relaciones con el anterior gerente de APROCACAHO, pero debido a la forma en que fue destituido dicho gerente los funcionarios de Technoserve y APROCACAHO crearon una brecha entre las organizaciones. Además, la asociación no está de acuerdo con el actual proyecto de cacao fino que promueve Technoserve, ya que considera que reducirá aun más la producción de cacao convencional del país, el cuál es básico para el actual programa de procesamiento de APROCACAHO. Igualmente, la asociación considera que es demasiado elevado el pago por las plantas que pretende distribuir Technoserve.

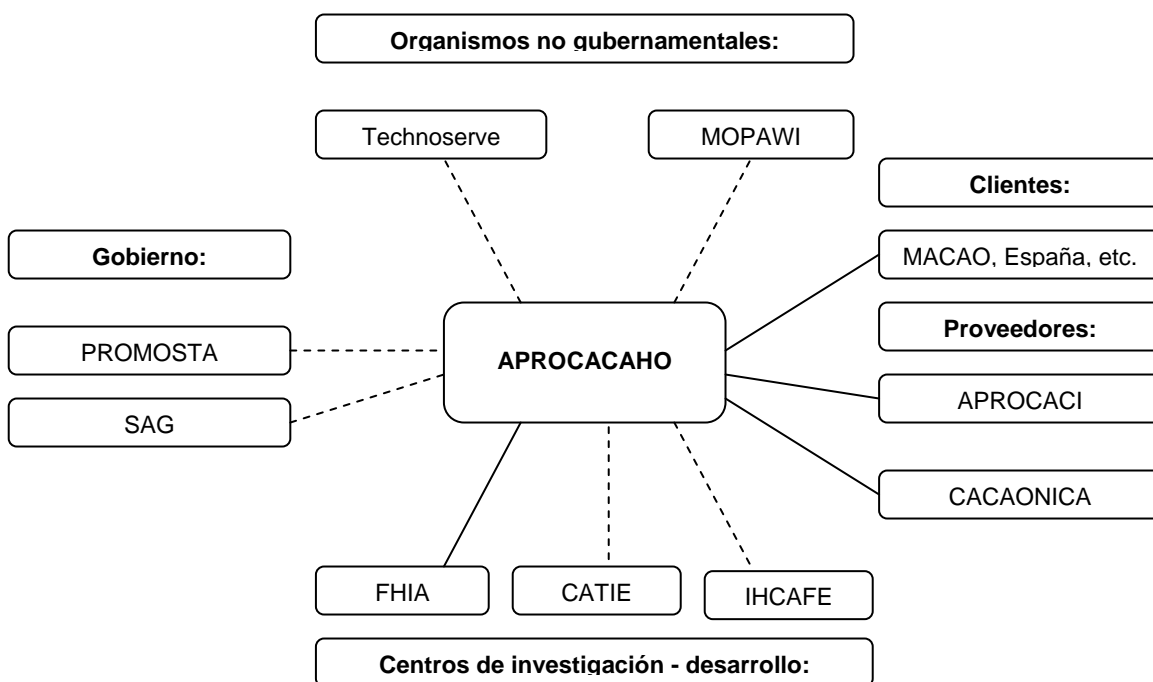


Figura 9. Mapeo de actores relacionados con APROCACAHO

Tal situación es lamentable, ya que la llegada de nuevos proyectos y programas de apoyo a los productores tendrían que verse como oportunidades para desarrollar y diversificar el sector. Por tales razones, es necesaria la promoción de alianzas estratégicas entre los diferentes entes que se encuentran en el entorno de APROCACAO: organizaciones privadas como la FHIA, Technoserve, MOPAWI, CATIE y el Instituto Hondureño del Café (IHCAFE); organizaciones públicas como la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG) y sus dependencias; y los diferentes clientes y proveedores como Macao de España (Figura 9). Además, es necesario concertar a los gobiernos locales y mancomunidades para que participen en el proceso de fortalecimiento del sector, a través de la articulación de actividades.

5. PROBLEMAS Y PROPUESTAS PARA MEJORAS

5.1 Situación actual

A nivel general, se observa un problema de escasa diversificación del sector cacaotero. Además, las carencias en sanidad vegetal, tecnología e infraestructura productiva, así como la escasa integración de las empresas en cadenas y la muy débil concertación entre los productores, le imponen restricciones adicionales a la productividad interna, así como a la apertura, posicionamiento y crecimiento de la colocación de los productos industriales del cacao hondureño en los mercados internacionales.

Específicamente, los problemas detectados están relacionados con baja productividad del material genético empleado en los cultivos actualmente existentes, falta de mayor organización y agremiación, necesidad de más capacitación, transferencia y asistencia técnica y empresarial, así como mayor acceso de los productores a los instrumentos de financiación y capitalización diseñados por el gobierno o banca nacional, carencia de adecuados sistemas de información, insuficiencia de infraestructura básica y de apoyo a la producción en las zonas productoras, y poca penetración de mercados externos.

Ahora bien, hablando de los eslabones, se puede establecer que a nivel productivo la aparición de la moniliasis del cacao, que causa pérdidas de hasta el 80% de la producción en áreas que poseen condiciones climáticas favorables al desarrollo del patógeno, se detectó en la Mosquitia en el primer semestre de 1997 desde donde se extendió a la zona de concentración del cultivo, localizada a lo largo del litoral atlántico.

La enfermedad invadió cultivos en fincas en Guaymas, Cuyamel y la Masica, áreas que constituyen los tres principales núcleos productivos del país. Las pérdidas en muchas fincas sobrepasan el 70% de la cosecha comúnmente obtenida por los productores. La disminución en los rendimientos ocasiona pérdidas económicas considerables para el productor. Como consecuencia, se presenta un déficit de materia prima para suplir la planta industrial de APROCACAHO, lo que pone en peligro la viabilidad de esta asociación exportadora.

Además, siempre en el mismo eslabón productivo, existen serias limitación en la provisión de servicios para los productores, ya que no hay antecedentes actuales de servicios de asistencia técnica, financiera y empresarial. Esporádicamente hay algún tipo de apoyo de la FHIA u organizaciones del gobierno, pero APROCACAHO, por su misma crisis, no brinda ningún tipo de asistencia a sus asociados. Tal situación evita que los productores cuenten con el conocimiento necesario para combatir la moniliasis, mejorar la producción, manejen sus costos y tengan acceso a financiamiento externo.

Una solución a estos problemas podría ser la articulación de todos los actores clave del sector cacaotero, para crear un acuerdo regional de competitividad de la cadena de cacao o programa nacional de apoyo a la producción y modernización del sector con el fin de superar la actual etapa de crisis nacional.

Respecto a los problemas en los eslabones de transformación y comercialización, estos se remiten a las limitantes que presenta APROCACAHO, ya que es el que controla estos sectores de la cadena. De esta forma APROCACAHO tiene la gran amenaza de no saber en que momento la planta industrial se someterá a un proceso de licitación internacional,

ya que, como se ha explicado anteriormente, la misma pertenece ahora a la banca porque la asociación no pudo cumplir sus respectivos compromisos financieros para mantenerla entre sus activos.

Así, APROCACAHO se encuentra en constante incertidumbre por no saber el destino de la planta, lo que le impide planificar actividades a mediano y largo plazo, establecer contratos formales por períodos largos y establecer alianzas con los proveedores y compradores.

Una posibilidad a la que podría optar la asociación es gestionar el arrendamiento de la planta industrial a la banca, o buscar financiamiento externo para que la misma vuelva a formar parte de su capital fijo.

Finalmente, lo que se puede establecer es que para mejorar la cadena productiva de cacao es necesario fortalecer a APROCACAHO, ya que es el ente que prácticamente domina todos los eslabones en el sector.

De esta forma, es necesario crear acuerdos de competitividad de la cadena productiva, ya que hasta el momento no existe ningún esfuerzo o gestión para articular a todos los actores clave de la misma.

5.2 Acuerdo nacional de competitividad

Se debe suscribir un acuerdo nacional o regional de competitividad de la cadena de cacao, con el compromiso de iniciar una trayectoria de continuo aumento de competitividad de los productos de la sector cacaotero, apoyada en una serie de instrumentos y acciones concertadas por las empresas, gobiernos y productores.

Para esto, debe seguirse una metodología que consiste en la declaración de voluntades de los firmantes para realizar los planes que se mencionan en la citada estrategia, la realización de un diagnóstico sobre la competitividad de la cadena, la formulación de una visión estratégica, la proposición de un plan de acción y la institucionalización del acuerdo a través de la cual se crea un ente (Consejo de la Cadena productiva de Cacao) que permita ejecutar las líneas de acción y hacer seguimiento y control de los logros obtenidos en el proceso en el mediano y largo plazo.

De esta forma, en la estrategia de competitividad de la cadena se debe analizar a profundidad el estado actual de competitividad de la cadena (situación, desarrollo potencial), se debe proponer una visión estratégica y un plan de acción con el propósito de superar las dificultades y las desventajas que se tienen. Finalmente, todas las acciones y compromisos deben ser firmados en el acuerdo.

Igualmente, y con el objetivo de contribuir a un posible acuerdo de competitividad, se proponen una “visión a futuro de la cadena”:

- En el año 2015 la actividad cacaotera se desarrollará en un ambiente social y macroeconómico favorable y en una economía globalizada.

- Se incrementará la capacidad de producción y comercialización de cacao en el país, con destino internacional, desarrollando una cacaocultura moderna, competitiva y sostenible.
- En 10 años se debe alcanzar una producción nacional de 10,000 TM/ año, de las cuales el 80% debe ser cacao convencional para exportación tradicional y un 20% para mercados especiales (orgánico, fino, etc.).
- La producción de cacao se realizará en zonas agroecológicas aptas, utilizando material genético de alto rendimiento y tolerante a las principales enfermedades.
- Se fomentará la producción cacaotera como una actividad económica viable capaz de producir ingresos suficientes a la familia campesina para mejorar su calidad de vida.
- Modernizar el cultivo de cacao para que sea competitivo a nivel nacional e internacional.
- Los agricultores mejoraran su calidad de vida, estarán organizados para la producción, comercialización y administración de las fincas cacaoteras.
- Los precios del grano dependerán de la calidad y a su vez del comportamiento de los precios internacionales.
- La industria del cacao contará con productos de alta calidad, diversificados y competitivos en los mercados internacionales.
- El mercado interno, se buscará agregar valor en los procesos de comercialización y se buscará el aumento del consumo per cápita.
- Se continuará con la diversificación de los productos derivados del cacao que brinden a la cadena, rentabilidad y competitividad.
- Se tendrá una conciencia exportadora y penetraremos con éxito en los mercados internacionales tanto en grano y especialmente en productos semielaborados, seremos reconocidos por la calidad y por tener una producción de cacao orgánico y fino.
- Se contará con una adecuada coordinación de los diferentes eslabones de la cadena, tanto a nivel nacional como regional, y así lograr la concertación de políticas para el subsector con un desarrollo armónico.
- Los productores deberán mejorar la organización empresarial de sus explotaciones, bien sea de manera individual o colectiva, en todo caso mejorarán el desempeño administrativo de tal manera que les permita un mejor uso de sus propios recursos y un acceso efectivo a las fuentes de financiación y demás instrumentos de política dispuestos por el estado para apoyar la modernización del subsector.

Asimismo, se proponen las siguientes actividades como primera aproximación de las gestiones para llegar a un acuerdo de competitividad que fortalezca la cadena:

Cuadro 6. Matriz de estrategia para un posible acuerdo de competitividad.

Estrategia	Línea de acción	Responsable
Modernización del cultivo (innovación, renovación y ampliación del área de siembra)	Modernización del cultivo mediante la renovación del área sembrada de cacao e introducción de material genético resistente a la moniliasis y que permita diversificar el sector (híbridos resistentes y cacao fino)	APROCACAHO, La FHIA, CATIE, MOPAWI, Technoserve, SAG y sus dependencias, Gobiernos locales, BANADESA, Banca privada
	Unificar el paquete tecnológico utilizado para el establecimiento, mantenimiento y beneficio del cultivo y capacitar al personal de las diferentes entidades para brindar al productor una asistencia técnica especializada y un paquete tecnológico unificado	APROCACAHO, La FHIA, CATIE, MOPAWI, Technoserve, SAG y sus dependencias
	Obtención de material genético mejorado suficiente para la implementación de proyectos de fomento de cultivo así como para suplir la demanda de los productores nacionales	APROCACAHO, La FHIA, CATIE, MOPAWI, Technoserve, SAG y sus dependencias
	Implementar un sistema de financiación que contribuya al desarrollo cacaotero de la región	BANADESA, Banca privada, Gobierno Central, Gobiernos locales, Organismos internacionales y APROCACAHO
	Incursionar en la tendencia mundial de cacao especial mediante la modernización de los cultivos conducidos hacia la explotación orgánica o de cacao fino, en busca de una mayor producción y rentabilidad con fines exportables.	APROCACAHO, La FHIA, CATIE, MOPAWI, Technoserve, SAG y sus dependencias

Mejoramiento del nivel tecnológico	Promover la organización comunitaria en la cadena e incentivar la asociación y el trabajo conjunto como factor de desarrollo	APROCACAHO, CATIE, MOPAWI, Technoserve, SAG y sus dependencias, Gobiernos locales
	Diseño, identificación e implementación de capacitación y formación en áreas de tecnología agrícola y empresarial.	APROCACAHO, La FHIA, CATIE, MOPAWI, Technoserve, SAG y sus dependencias, Gobiernos locales
	Fomentar una masa crítica que permita un seguimiento y la generación de nuevas posibilidades en la investigación de cacao.	APROCACAHO, La FHIA, CATIE, Gobiernos locales
Investigación	Obtención del material resistente a la monilia y otras enfermedades que causan grandes pérdidas en la producción de cacao y solo son contrarrestadas mediante prácticas culturales.	APROCACAHO, La FHIA, CATIE, SAG y sus dependencias
	Controlar la propagación de plagas y enfermedades mediante la utilización de las nuevas tecnologías	APROCACAHO, La FHIA, CATIE, MOPAWI, Technoserve, SAG y sus dependencias
	Generar métodos de multiplicación de clones mediante nuevas tecnologías	APROCACAHO, La FHIA, CATIE, MOPAWI, Technoserve, SAG y sus dependencias
	Fortalecer centros de investigación y desarrollo tecnológico de cacao	APROCACAHO, La FHIA, CATIE, SAG y sus dependencias, Gobierno central
	Generar alternativas agroforestales para el Desarrollo productivo del cacao	APROCACAHO, La FHIA, CATIE, MOPAWI, Technoserve, SAG y sus dependencias, Gobiernos locales

	Investigación socioeconómica para la producción de cacao	APROCACAHO, CATIE, Technoserve, MOPAWI, SAG y sus dependencias, Gobiernos locales
	Identificación, evaluación, caracterización y multiplicación de los diferentes germoplasma de la región	APROCACAHO, La FHIA, CATIE, El Zamorano
	Caracterización física, química y comercial del material genético que se produce en la región norte del país	APROCACAHO, La FHIA, CATIE, El Zamorano
Promoción de las exportaciones	Diseño de un plan exportador para la cadena que contemple el estudio de mercados potenciales y las ventajas de los productores nacionales frente a dichos mercados	APROCACAHO, FPX, CATIE, Gobierno central, SAG
Soporte del acuerdo	Establecer un sistema de seguimiento y de solidez de la cadena Consejo Regional de la Cadena	Consejo regional de la cadena, APROCACAHO, SAG y sus dependencias, Gobiernos locales
	Mantener una base de datos actualizada de la cadena a la que tengan fácil acceso las personas que integran la cadena y otros interesados.	Consejo regional de la cadena, APROCACAHO, SAG y sus dependencias, Gobiernos locales

Fuente. Adaptado de estrategias internacionales para el desarrollo del cacao (Documento cadena de cacao de Perú, Colombia y Ecuador).