



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



programa **Agroalimentario
Sostenible**

Uso actual y oferta de tecnologías sostenibles en las cadenas de valor del cacao en Honduras para mejorar la seguridad alimentaria

INFORME NACIONAL | Honduras



Noviembre, 2013





USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



programa **Agroalimentario
Sostenible**

Uso actual y oferta de tecnologías sostenibles en las cadenas de valor del cacao en Honduras para mejorar la seguridad alimentaria

INFORME NACIONAL | Honduras



Noviembre, 2013



Este estudio ha sido elaborado por Sith Ying Sánchez, Adriana Escobedo, Marilyn Villalobos y Eduardo Somarriba de la Unidad de Desarrollo de Agronegocios del Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE) como parte de la consultoría 'Uso actual y la oferta de tecnologías sostenibles en las cadenas de valor del cacao en Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua para mejorar la seguridad alimentaria', para el **Programa Agroalimentario Sostenible**, el cual es financiado por el pueblo de los Estados Unidos a través la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) e implementado por la Unidad Regional para el Desarrollo Rural Sostenible (RUTA) del Consejo Agropecuario Centroamericano. La información presentada en este documento, así como las opiniones expresadas, son responsabilidad de los autores y no reflejan necesariamente las de RUTA, USAID o el Gobierno de los Estados Unidos.

Contenido

Acrónimos.....	iii
2. Introducción.....	1
3. Objetivos.....	2
4. Metodología	2
a. Etapa 1: Caracterización de la cadena productiva/valor de cacao de Honduras	2
b. Etapa 2: Identificación de las tecnologías empleadas en las cadenas nacionales para la producción y transformación del cacao, y su vinculación con la seguridad alimentaria de las familias cacaoteras	3
c. Etapa 3: Talleres de inducción, captura de información y validación	4
5. Caracterización de la cadena de valor de cacao	4
a. Eslabón de insumos	8
b. Eslabón de producción.....	9
c. Eslabón de acopio y transformación primaria	11
d. Eslabón de comercialización	14
e. Eslabón de transformación secundaria	15
f. Servicios de apoyo generales.....	16
g. Servicios de apoyo: Operativos.....	17
h. Servicios de apoyo: Financiamiento	18
i. Servicios de apoyo: Capacitación y asistencia técnica.....	18
j. Servicios de apoyo: Certificación	19
6. Oportunidades para el desarrollo de la Cadena de Valor	20
7. Limitaciones para el desarrollo de la Cadena de Valor.....	21
a. Limitaciones del Marco Regulatorio	21
b. Limitaciones de organización entre los actores de la cadena	22
c. Limitaciones en los servicios de apoyo a la cadena de valor.....	22
d. Limitaciones que afectan a la producción	22
e. Limitaciones que afectan la administración y/o gestión empresarial	23
f. Limitaciones que afectan la comercialización y el acceso a los mercados.....	23

8. Prácticas y tecnologías sostenibles para la producción de cacao en Honduras, que contribuyen a la seguridad alimentaria y nutricional de las familias productoras.....	24
a. Seguridad alimentaria.....	24
b. Sostenibilidad.....	25
9. Conclusiones.....	27
10. Recomendaciones para el Plan de Acción de RUTA	29
11. Referencias bibliográficas	31
12. ANEXOS.....	33
Anexo 1. Lista de actores entrevistados	33
Anexo 2. Lista de participantes taller nacional	35

Acrónimos

ACICAFOC	Asociación Indígena y Campesina de Agroforestería Comunitaria
APACH	Asociación de Productores de la Cuenca del Río Choloma
APROBIL	Asociación de Productores de la Biosfera, Limitada
APROCACAHO	Asociación de Productores de Cacao de Honduras.
APROCAPAPAN	Asociación de Productores de Cacao Capapan
APROSACAO	Asociación de Productores de Sistemas Agroforestales de Cacao Orgánico-Olancho.
ASEPRA	Asesoría y Servicios en Producción Agroindustrial
ASOPROPIB	Asociación de Productores de Pico Bonito.
CACAOSAFER	Cooperativa Agrícola de Cacaoteros de Omoa "San Fernando Limitada"
CASM	Comisión de Acción Social Menonita
Chocola K	Industria Chocolatera
CHOCOLAN	Chocolates de Olancho
COAGRICSAL	Cooperativa Agrícola Cafetalera San Antonio, Limitada.
COAPANPAL	Cooperativa Agroforestal del Parque Nacional Patuca
COAVEL	Cooperativa Agroindustrial el Venado Limitada
COPRACAGUAL	Cooperativa de Producción Agrícola "Cacaoteros de Guaymas" Limitada.
COPRACAJUL	Cooperativa de Producción Agrícola "Cacaoteros de Jutiapa" Limitada.
COPROASERSO	Cooperativa de Productores de San Viator Limitada
COPROCADER	Cooperativa de Productores de Cacao del Rancho Limitada
COSUDE	Cooperación Suiza para el Desarrollo en América Central
CRASVIDMIL	Cooperativa de Lago de Yojoa
FHIA	Fundación Hondureña de Investigación Agrícola
FLOR DE LOS LAURELES	Empresa de Servicios Múltiples, Flor de los Laureles.
FUNDER	Fundación para el Desarrollo Rural
HANFA	Inversiones Handal Fajardo
ICADE	Instituto de Cooperación y Autodesarrollo
INFOP	Instituto Nacional de Formación Profesional
LWR	Lutheran World Relief
REDMUCH	Red de Mujeres Cacaoteras y Chocolateras de Honduras
SAG	Secretaría de Agricultura y Ganadería
SENASA	Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria
SERSO	Asociación Servicio de Solidaridad Honduras

1. Introducción

El impacto que han generado los cambios en las tendencias de consumo del cacao y sus productos derivados en los últimos 10 años, se traduce en la reactivación del cultivo principalmente en los países productores, abriendo oportunidades para fortalecer los eslabones primarios de la cadena de valor; que históricamente han sido los más débiles.

La producción mundial de cacao está en manos de pequeños productores y productoras, los cuales producen alrededor del 90% del cacao en el mundo y en el 98% de los casos poseen menos de 5 hectáreas¹. Se estima que en esta actividad convergen de 5 a 6 millones de productores directamente, generando beneficios en los medios de vida de 40-50 millones de personas (WCF, 2012).

Los países de la región centroamericana deben optar por la diferenciación por calidad, aspectos sociales, aspectos ambientales, certificación y denominación de origen si desean ser competitivos en el mercado mundial del cacao. Actualmente la oferta se encuentra dominada en un 73% por los países africanos, mientras que Latinoamérica representa tan sólo un 13% de la producción total. Se estima que para la cosecha 2010-2011 los países centroamericanos produjeron 6.365 toneladas métricas (TM)², siendo Nicaragua el mayor país productor de la región con aproximadamente un 37,7% de la producción, seguido de Guatemala, Panamá, Costa Rica, Honduras, Belice y El Salvador (WCF, 2012).

Por lo anterior, se vuelve clave identificar prácticas y tecnologías que promuevan la competitividad sistémica de las cadenas de cacao presentes en Centroamérica. Para lograrlo, estas tecnologías deberán ajustarse a las realidades de cada país, brindando elementos que aporten soluciones a la problemática de seguridad alimentaria y al aseguramiento de la sostenibilidad en los sistemas productivos de las familias cacaoteras.

El presente estudio analiza el uso actual y la oferta de tecnologías sostenibles para mejorar la seguridad alimentaria en la cadena de valor de cacao en Honduras, en el marco del Programa Agroalimentario Sostenible ejecutado por la Unidad Regional para el Desarrollo Sostenible (RUTA) del Consejo Agropecuario Centroamericano (CAC), en el componente 2: Promoción de Tecnologías de Agricultura Sostenible.

¹ Hectáreas (ha) Unidad de medida de área equivalente a 10.000 metros cuadrados.

² Tonelada métrica (TM): Unidad de medida de peso equivalente a 1.000 kilogramos (kg).

Contiene las siguientes secciones:

- i. Análisis por eslabón de la cadena de valor del cacao en Honduras.
- ii. El inventario y priorización de las prácticas y tecnologías usadas y disponibles para la sostenibilidad (económica, social y ambiental) y seguridad alimentaria.

2. Objetivos

- a. Analizar la cadena de valor del cacao identificando las principales limitaciones y oportunidades para su desarrollo.
- b. Identificar y priorizar las tecnologías y las buenas prácticas disponibles para los eslabones clave de las cadenas del cacao así como su sostenibilidad y contribución a la seguridad alimentaria de las familias productoras.

3. Metodología

La elaboración del presente estudio tuvo tres etapas que se detallan en esta sección:

a. Etapa 1: Caracterización de la cadena productiva/valor de cacao de Honduras

Como parte de esta etapa se desarrollaron las siguientes actividades:

- i. **Recopilación de información secundaria** mediante una búsqueda en publicaciones de los últimos cinco años sobre las cadenas de valor por país, bases de datos de proyectos CATIE y de organizaciones clave que han abordado el tema. Se hizo énfasis en la búsqueda de información relacionada a aspectos técnicos, socioeconómicos, comerciales, actores y aspectos de equidad y TIC³s.
- ii. **Recopilación de información primaria** sobre la cadena y sus distintos eslabones, mediante la aplicación del protocolo de análisis de cadenas previamente desarrollado por el equipo de especialistas de CATIE y avalado por RUTA.

³ Tecnologías de la información y la comunicación.

- iii. **Análisis de la información** usando la metodología de Lundy *et al.* (2003) se realizó el mapeo de cadenas e identificación de cuellos de botella y fue complementada con la metodología de Eschborn (2007) para analizar la competitividad existente. Dicho análisis contempló el enfoque de género en cadenas de valor de Flores *et al.* (2007) para tener una visión más integral de la cadena y ampliar la visión del análisis tradicional.

- b. **Etapas 2: Identificación de las tecnologías empleadas en las cadenas nacionales para la producción y transformación del cacao, y su vinculación con la seguridad alimentaria de las familias cacaoteras**

La identificación de las tecnologías utilizadas actualmente estuvo dirigida específicamente a los primeros eslabones de la cadena (producción, acopio, transformación primaria y comercialización local) y sus proveedores de servicios tanto técnicos como empresariales. En cada uno de estos, se analizó la contribución de las tecnologías a la seguridad alimentaria y nutricional de las familias cacaoteras, a partir de tres criterios:

- i. Su capacidad de generar ingresos en efectivo (con los cuales la familia adquiere alimentos no producidos en la finca).
- ii. La producción de frutas, cultivos alimenticios, madera y otros productos del dosel de sombra del cacaotal que se usan tanto para consumo familiar como para venta (generando nuevamente ingresos adicionales permiten comprar alimentos no producidos en la finca).
- iii. El consumo de chocolate en el seno familiar.

Como parte de esta etapa se desarrollaron las siguientes actividades:

- i. **Recopilación de información primaria aplicando** entrevistas semi-estructuradas a productores, empresas asociativas y sus proveedores de asistencia técnica y empresarial-financiera, implementando el protocolo de análisis de cadenas previamente desarrollado por el equipo de especialistas de CATIE y avalado por RUTA. Se complementó la información primaria con información secundaria producida por el CATIE, FHIA, APROCACAHO y otras organizaciones centroamericanas vinculadas al tema de producción diversificada en los cacaotales.

- ii. **Análisis de la información** para la preparación del informe del estado de situación sobre el uso y demanda de tecnologías sostenibles y como estas contribuyen a la seguridad alimentaria de las familias cacaoteras.

c. Etapa 3: Talleres de inducción, captura de información y validación

Se invitó a los actores clave de la cadena del cacao en Honduras a un taller nacional donde se presentó oficialmente el Programa Agroalimentario Sostenible de RUTA, resaltando su importancia para acciones futuras orientadas al desarrollo del sector cacaotero nacional.

En el marco de este taller, se presentaron los resultados del mapeo de las cadenas (triangulación de información), se recolectó información primaria sobre el uso de tecnologías sostenibles en la producción de cacao y se caracterizaron las empresas rurales asociativas dedicadas a la comercialización del cacao, los proveedores de asistencia técnica y la plataforma de concertación del sector.

Se incluyeron también dentro del proceso, los talleres regionales organizados por el Comité de la Mesa de Cacao en Olancho y San Pedro Sula, mismo que sirvieron como insumo para la actualización de la información de la cadena.

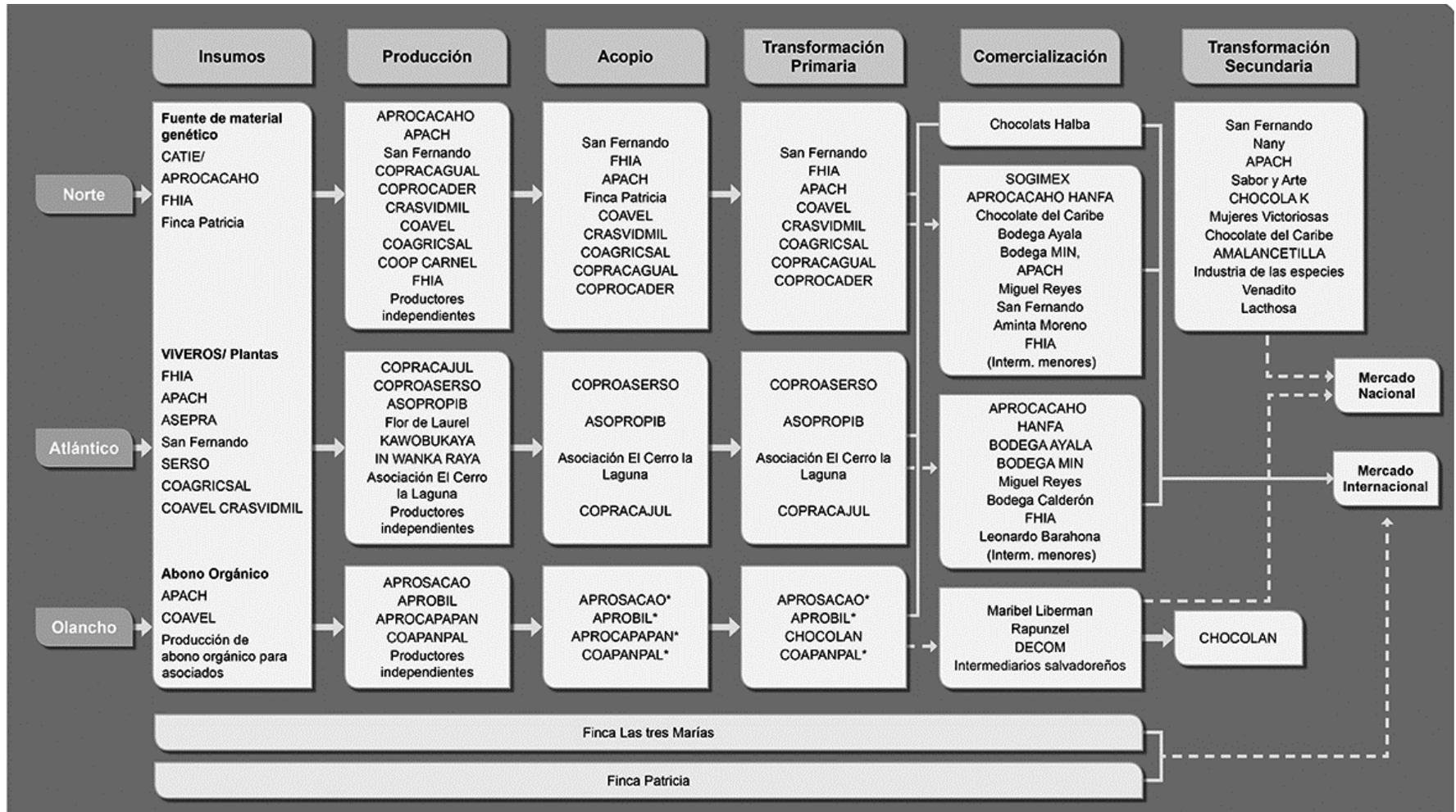
4. Caracterización de la cadena de valor de cacao

La reactivación en los últimos años del marco interinstitucional (organismos no gubernamentales, empresa privada, empresas asociativas, centros de investigación y el gobierno) ha sido una de las fuerzas motoras para el crecimiento del sector cacaotero hondureño.

Los elementos que rodean a la producción y la comercialización del cacao en Honduras no son característicos de una cadena productiva, puesto que no hay una real cooperación entre los actores, el flujo de información no es pertinente y hay debilidades en las relaciones entre estos. A pesar de lo anterior, hay elementos típicos de una cadena de valor que deben ser fortalecidos, como por ejemplo la relación entre Chocolates Halba y algunas empresas asociativas.

Es importante mencionar que en los últimos cinco años ha habido un ingreso de nuevos actores a la cadena, lo que evidencia los beneficios potenciales que se desprenden de la actividad y el crecimiento de la misma. A pesar del cierre reciente de algunos proyectos de cooperación internacional (CATIE y Technoserve), el sector continúa usando la tecnología desarrollada por los proyectos, principalmente a nivel de material genético y manejo del cultivo.

Actualmente, la cadena productiva de cacao de Honduras está compuesta por los eslabones de insumos, producción, acopio, transformación primaria (fermentado y secado), comercialización y transformación secundaria (productos finales) (Figura 1). En cada uno de los eslabones hay una serie de actores clave que se han ido sumando al fortalecimiento del sector, y actualmente se cuenta con un Comité Nacional de la Cadena de Cacao a través de la cual se promueve la interacción entre ellos.



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de las entrevistas.

Figura 1. Parte 1. Mapa de la cadena de valor de cacao de Honduras (Valores del 2012-2013)



Figura 1. Parte 2. Mapa de la cadena de valor de cacao de Honduras (Valores del 2012-2013)

a. Eslabón de insumos

En esta función se tiene pocos actores, pese a la relevancia principalmente en la producción de plantas o material vegetativo para el establecimiento y renovación de las plantaciones. Se identificaron dos tipos de actores, los que son fuente de material genético y los que lo reproducen o tienen viveros.

Fuente de material genético:

Únicamente la FHIA, a través de años de colaboración con CATIE y por la iniciativa de sus investigadores, cuenta con material genético debidamente caracterizado. Como parte de la relación con CATIE, en la FHIA se estableció tanto una hectárea de jardín clonal con 6 clones como una hectárea de ensayo multiclonal con 20 variedades de cacao seleccionadas por CATIE, usando criterios de productividad, tolerancia a enfermedades y calidad. Para que los clones de cacao puedan ser trasladados a las fincas de los y las productoras, es necesario un periodo de evaluación de al menos 5 años de producción. Esta ventana de tiempo, permite identificar las variedades que presenten mejor comportamiento productivo bajo las condiciones de Honduras. Posteriormente, se puede iniciar el establecimiento de jardines clonales con las variedades seleccionadas, para poner el material de propagación a disposición de los productores y productoras.

Otro actor que posee variedades internacionales es la finca Patricia, esta cuenta con material genético proveniente de introducciones de clones internacionales y selecciones realizadas por la misma empresa.

Reproducción o establecimiento de viveros:

A través del proyecto de Promoción de Sistemas Agroforestales de Alto Valor con Cacao en Honduras (FHIA/ACDI), se establecieron viveros en los departamentos de Atlántida, Yoro, Colón, Cortés y Santa Bárbara, con el objetivo de rehabilitar 1.000 hectáreas de cacao y de sembrar 1.500 hectáreas adicionales con nuevas plantaciones.

El Comité de la Mesa del Cacao de Honduras, comentó que hay aproximadamente 20 clones validados (la mayoría de origen CATIE), que se reproducen en viveros con el fin de establecer nuevas áreas productivas. Se cuenta con 9 organizaciones que cumplen con esta función: FHIA, APACH, ASEPRA, Cooperativa San Fernando, Horizontes de Omoa, SERSO, COAGRICSAL, COAVEL y

CRASVIDMIL. En promedio se producen unas 498.000 plantas/año, con un costo de 19 lempiras⁴ y un precio de venta de 25 lempiras/unidad. Se estima que en esta actividad productiva participan unas 80 mujeres.

Abonos orgánicos:

Otro insumo de gran valor para la producción de cacao es el abono orgánico. En este rubro, APACH y COAVEL lo producen para venderlo a sus socios en promedio a 100 lempiras/quintal (qq)⁵.

Es relevante indicar que en los esquemas productivos de cacao en Honduras hay muy poca o nula utilización de fertilizantes químicos. Los principales insumos externos que los productores adquieren son herbicidas y fungicidas, pero en pequeñas cantidades. Estos productos los adquieren en los almacenes de agroservicio más cercanos a las zonas de producción, por lo que son accesibles en cuanto a ubicación pero no en cuanto a precio, el cual es considerado por los productores entrevistados como elevado.

b. Eslabón de producción

En el eslabón de producción se identificaron a 3.400 productores (as), los cuales desarrollan las actividades que van desde el establecimiento hasta la cosecha del cacao. Del total de productores (as), se estimó que 1.875 personas (55,1%) forman parte de una organización empresarial, mientras que 1.525 son productores (as) independientes.

En la actualidad, se estima que 2.200 productores (as) tienen cacao en producción, mientras que los 1.200 restantes tienen áreas nuevas de cultivo (no están en edad productiva). Del total estimado de productores, el 19% son mujeres. Es importante señalar, que hubo un aumento leve de participación de mujeres con respecto al dato brindado por el Centre for Promotion of Imports from Developing Countries (2012) que fue de un 18% para el 2012. El rol de las mujeres se da mayoritariamente en las labores de cosecha, quebrado de las mazorcas y clasificación; aunque cada vez es más frecuente verlas involucradas en mantenimiento del cultivo, poda y otros trabajos de campo.

A partir de la información recopilada en las entrevistas y del taller nacional desarrollado en este estudio, se estima que hay un total de área sembrada de cacao de 4.369 ha⁶ de las cuales 491,56

⁴ Tipo de cambio al 28 de octubre del 2013: 20,5 Lempira por dólar estadounidense (USUS\$)

⁵ Quintal (qq): Unidad de peso equivalente a 46 kilogramos.

⁶ Hectáreas (ha): Unidad de medida de área equivalente a 10000 metros cuadrados o 1,4 manzanas (mz).

ha (11,2%) fueron rehabilitadas en los últimos años. Se calcula que durante el 2013 entraron en producción unas 300 ha, que representaron unas 152 toneladas de cacao seco adicionales a la producción anteriormente reportada de 950 TM (La Tribuna, 2013), para un total de 1.141 TM de cacao seco. De este total 448,94 TM (40,7%) son de productores organizados, 640 TM (54,5%) de productores no organizados y 52 TM (4,7%) son producidos por la Finca Patricia. A la fecha, 20 TM están certificadas como producto orgánico y 45 TM en transición a orgánico. No se reportó la existencia de fincas certificadas como Comercio Justo.

En los últimos cuatro años se ha observado un aumento de productores y productoras que deciden unirse y conformar nuevas cooperativas o asociaciones. Asimismo, las organizaciones que habían sido fundadas antes de ese periodo, se han mantenido y fortalecido. En la Zona Norte se cuenta con 10 organizaciones, (municipios de Omoa, Puerto Cortés, Choloma, Villanueva, Santa Cruz de Yojoa, Santa Bárbara y Copán,) 8 en el Litoral Atlántico (municipios de Negrito, Yoro, Ceiba, y Jutiapa) y 4 en Olancho en el municipio de Catacamas (Cuadro 1).

Cuadro 1. Datos generales de las organizaciones de productores de cacao entrevistadas durante la realización de este estudio.

Nombre de la Organización	Año de fundación	Total de Socios	Mujeres (%)	Ubicación
APROBIL	2009	130	29	Zona de amortiguamiento BTA
ACOCO de BTA	2000	17 comunidades	ND	Zona amortiguamiento BTA
COPPACAGUL	2011	69	25	Jutiapa
COPROCAGUAL	2011	25	12	Yoro
APACH	1995	27	7	Ocotillo occidental
Cooperativa San Fernando Ltda	2007	106	16	Omoa
Cras Uidmil	1996	472	33	Yojoa
Flor de laurel	2004	273	13	Gracias a Dios
APROCACAHO	1985	1.200	7	Choloma
ASOPROPIB	2011	49	14	Atlántida

Fuente: Elaboración propia basado en los datos recolectados en las entrevistas.

Cada productor tiene en promedio 2 manzanas⁷ (1,5 ha), con una productividad de 6 qq/mz de cacao seco (8,5qq/ha). Entre las principales razones vinculadas a la baja productividad se

⁷ Manzana (mz): Unidad de medida de área equivalente a 6.988 m² o a 0,7 hectáreas (ha).

encuentra la ausencia de programas de fertilización y al impacto de enfermedades como la monilia.

Según los resultados de las encuestas, se estima que los productores organizados producen anualmente 448,94 TM de cacao seco. El costo para el productor organizado es de 7,86 lempiras/libra⁸ de cacao en baba⁹ y lo vende a las organizaciones a 9,80 lempiras/libra de cacao en baba con una utilidad de 1,94 lempiras/libra (24,6%). Sin embargo, también hay evidencia de pagos a precios que oscilan entre las 8 y 44 lempiras/libra de cacao en baba según el comprador y dependiendo de la calidad del producto. La mayoría de los productores entrevistados considera la actividad cacaotera rentable, siempre y cuando se haga un manejo adecuado y se incrementen las áreas de producción.

c. Eslabón de acopio y transformación primaria

En Honduras el acopio y la transformación primaria (fermentación y secado) la realizan principalmente dos actores: a) Intermediarios y b) Organizaciones empresariales.

Intermediarios:

Los intermediarios en Honduras pueden clasificarse en 3 tipos:

- i. *Intermediarios pequeños*: son aquellas personas que compran el cacao a los productores en su comunidad /aldea.
- ii. *Intermediarios medianos*: son las personas que compran a intermediarios pequeños y a algunos productores independientes.
- iii. *Intermediarios grandes*: compran a intermediarios medianos principalmente y se dedican a la comercialización del grano a nivel internacional.

Para este estudio, se obtuvo respuesta de 5 intermediarios (2 medianos y 3 pequeños) que compran el cacao a los productores no organizados o a intermediarios pequeños. Estos tienen entre 7 y 30 años de experiencia en el mercado del cacao y contratan la totalidad de la mano de obra utilizada para la transformación primaria.

Según comentaron, los intermediarios entrevistados, la compra de cacao varía mucho de cosecha a cosecha (el precio es el factor decisivo para que un productor o intermediario decida venderles). Reportan que han comprado el cacao desde 7 productores hasta 200 productores (17% mujeres y 83% hombres) por intermediario. La principal limitación que enfrentan para comprar el cacao, es la falta de conocimiento por parte de los productores sobre los procesos de selección, fermentado y secado del grano; lo que incide directamente sobre su calidad.

⁸ Libra (lb): Unidad de medida de peso equivalente a 453,6 gramos.

⁹ Expresión utilizada para indicar que la semilla está fresca.

El transporte del cacao para su acopio se hace mayoritariamente en los cajones de los pick-ups abiertos, mientras que en menor grado en camión con cajón cerrado.

Según los datos registrados en las encuestas, los intermediarios acopiaron en la primera cosecha desde los 2qq hasta los 5.500 qq de cacao seco, mientras que en la segunda cosecha acopiaron desde los 10qq hasta los 1.500qq de cacao seco, evidenciando así la heterogeneidad entre ellos. Sin embargo, se estima que los intermediarios acopian cerca de 640 TM de cacao seco al año. Es importante indicar que el proceso de fermentado tiene un costo de 7 lempiras/lb para el productor o la organización, y que los intermediarios pagan un precio promedio entre 18-22 lempiras/lb de cacao fermentado y seco.

El 60% de los entrevistados manifestó pagar diferencias por calidad, mientras que el 40% restante indicó que lo paga todo por igual. De igual forma un 60% indican que el precio se fija con base en la bolsa, mientras que el 40% indicó que lo hacen en una negociación directa en la bodega de acopio. Tres de los cinco entrevistados indicaron que comercializan en el mercado internacional, mientras que los demás lo hacen a nivel local. Los intermediarios venden el cacao a un precio promedio de 39,15 lempiras/lb, razón por la cual consideran que es un producto rentable pero con un mercado complejo por la competencia y por el bajo volumen de producción.

En su estructura de costos, la operación de la empresa (transporte, trabajadores y administración) es el rubro más importante, seguido de los procesos de beneficiado del cacao (algunos poseen bodegas para terminar de secar el cacao). Para todas las actividades se contrata mano de obra compuesta principalmente por hombres.

Ninguno de los intermediarios tiene algún tipo de contrato con los compradores y son los otros intermediarios su mayor competencia. Esto es clave, puesto que no ven a las empresas asociativas como rivales en el mercado.

En cuanto a la calidad, los requisitos que piden para la compra del cacao a los productores son:

- i. Tamaño de grano homogéneo,
- ii. Limpieza,
- iii. Humedad 8%,
- iv. Moho 5% y
- v. Seco.

El cacao se vende en sacos con presentaciones de 125 libras y 150 libras de grano seco. Todos los intermediarios entrevistados mencionaron que reciben sanciones, como merma en el precio y rechazo del producto, si no cumplen la calidad requerida.

Organizaciones empresariales (cooperativas y asociaciones):

En los últimos 4 años se ha registrado un aumento del número de organizaciones con capacidades para acopiar, secar y fermentar el cacao. Las organizaciones que actualmente lo hacen son: Cooperativa San Fernando, APACH, FHIA, Flor de Laurel, ASOPROPIB y en planes para construir sus centros de acopio están APROSACAO y COPRACAJUL. Este incremento se debe a que las organizaciones ya tienen contratos de compra con Chocolats Halba y las nuevas áreas ya están produciendo. Sin embargo, la principal limitación sigue siendo la falta de infraestructura para el acopio, situación que las organizaciones enfrentan mediante la capacitación sobre el correcto fermentado en las fincas de los productores y un adecuado almacenamiento del grano.

En el Cuadro 2, se presenta los datos de acopio comparados para el año 2012 y 2013, donde claramente se evidencia la tendencia de mayor acopio por parte de las cooperativas. Sin embargo es importante indicar que los datos presentados corresponden solo a cacao acopiado y que no incluyen el cacao lavado de las cooperativas.

Cuadro 2. Comparativo entre los volúmenes de cacao seco acopiados durante los años 2012 y 2013 por las organizaciones de productores de cacao.

Organización de productores	Volumen acopiado en 2012 (TM cacao seco)	Volumen acopiado en 2013 (TM cacao seco)
Coop. San Fernando	13	40
APACH	3	5
FHIA	15	36 (24 A ¹⁰ y 12 B ¹¹)
Flor de Laurel	10	22-24
ASOPROPIB	0	4
APROCACAHO	85	100
TOTAL	126	208

Fuente: Elaboración del estudio basada en los datos recolectados en las entrevistas

Según los datos encontrados, hubo un aumento del 39,42% de acopio de cacao seco en un año. Esto es importante puesto que muestra que más productores (as) deciden unirse a una organización para llevar su cacao y a su vez se observa los resultados del manejo de los cacaotales para aumentar la producción. En resumen, las organizaciones entrevistadas acopian 208 TM de cacao seco (el volumen total de acopio de las organizaciones es de 448,94 TM) y los intermediarios 6061,16 TM.

Para el desarrollo de las diferentes actividades, los acopiadores han señalado que enfrentan algunas limitaciones como:

- i. Altos costos de transporte (lejanía de las áreas productoras),
- ii. Calidad del cacao (hongos en el grano) y
- iii. Poco volumen de grano comercializable (efecto de la monilia).

¹⁰ Calidad A

¹¹ Calidad B

Para superar las limitaciones, los entrevistados comentan que optan por buscar préstamos para financiar la actividad en época de acopio, manejar la monilia en las fincas y mejorar las rutas de recolección para reducir el consumo de combustible.

d. Eslabón de comercialización

Honduras se ha caracterizado por ser un país importador de pasta, manteca, polvo de cacao y chocolates pero no así de cacao en grano, en promedio por año importa sub-productos de cacao con un valor cercano a los US\$8,7 millones provenientes de Estados Unidos (Falck et al. 2011). La principal razón para importar es la ausencia de una planta industrial para poder transformar el cacao en los subproductos mencionados. Un punto importante a resaltar es la entrada de la empresa Chocolates del Caribe en el 2012, ya que esta posee el equipo necesario para iniciar un proceso industrial del cacao hondureño pero todavía no ha iniciado operaciones.

Históricamente el cacao comercializado en el país ha tenido una calidad baja, ya que los estándares pedidos por los compradores (principalmente intermediarios) y los mercados en que se comercializaban (Guatemala y El Salvador principalmente) no demandaban calidad sino volumen cuyo principal requisito era que fuera cacao (sin materiales extraños). Por lo que el rol de la empresa privada ha sido clave en la promoción de prácticas sostenibles para la producción de cacao.

Entre el 2008 y 2009 la empresa suiza Chocolats Halba realizó un acercamiento con APROCACAO (asociación de segundo nivel que agrupa a organizaciones empresariales) para iniciar el proceso de certificación a mercados especiales, con amplias expectativas que pretendían llegar a 500 TM comercializadas en el 2013. Sin embargo esto no se logró debido principalmente a la falta de infraestructura para fermentar y secar el cacao, a los bajos rendimientos de las fincas productoras y la falta de desarrollo de capacidades en manejo postcosecha a nivel de las organizaciones de base.

Debido al poco avance en su estrategia para aumentar el acopio, Chocolats Halba cambió su accionar y estableció relaciones directas de compra-venta del cacao de calidad A con las cooperativas de base, como nueva estrategia, sin la intermediación de APROCACAO. APROCACAO sigue siendo una empresa sostenible y continúa acopiando/exportando cacao fermentado calidad B a El Salvador o Guatemala.

En cuanto a los precios de compra, Chocolats Halba paga a las asociaciones y/o cooperativas de la siguiente forma:

- i. Calidad A orgánico a US\$4.000/TM de cacao seco
- ii. Calidad A en proceso a orgánico a US\$3.900/TM de cacao seco
- iii. Calidad A convencional a US\$3.600/TM de cacao seco
- iv. Calidad B a US\$2.600/TM de cacao seco

Los costos de administración, transporte y comercialización representan 6,72 lempiras/lb de cacao en baba para las organizaciones y 0,95 lempiras/lb de cacao en baba los intermediarios. Las organizaciones por su parte, le pagan al productor a 34 lempiras/lb (calidad A) y a 24 lempiras/lb (calidad B). Mientras que los intermediarios pagan entre 18 y 22 lempiras/lb de cacao en baba sin mayores diferenciaciones por concepto de calidad.

Los intermediarios siguen jugando un papel muy importante en la comercialización del cacao en Honduras. Se estima que ellos absorben cerca del 60% de la comercialización (640 TM). La Bodega Ayala comercializa 280 TM de cacao seco, o sea el 43% del total de producto en manos de los intermediarios. Otros intermediarios relevantes son: Miguel Reyes con 113,6 TM de cacao seco, HANFA con 186,3 TM de cacao seco y Osmin Flores con 60 TM de cacao seco. Es relevante señalar que estos intermediarios compran menos en la actualidad debido a que las cooperativas han aumentado su capacidad de acopio.

e. Eslabón de transformación secundaria

En cuanto a la transformación secundaria del grano, existen pequeñas iniciativas de procesamiento de chocolate artesanal, en su mayoría lideradas por mujeres emprendedoras como por ejemplo: Cooperativa San Fernando, Industria Chocolatera, Plan It, Chocolates Sofis, APACH, Sabor y Arte, CHOCOLA K, Mujeres Victoriosas, AMALANCETILLA y Chocolán. Estos emprendimientos procesan un volumen poco significativo, debido a que la mayoría de ellos son iniciativas en estados muy incipientes de desarrollo. La mayor parte de esta producción se consume a nivel nacional, mientras que una mínima cantidad se exporta a Suiza, Guatemala y El Salvador.

Adicional a esto se encuentra la próxima participación de la empresa Chocolates del Caribe en la transformación secundaria. Su capacidad de proceso es de 4.800 TM/año, aunque según su propietario esperan iniciar con 1.000 TM de cacao al año. Entre sus planes está adquirir el producto directamente de los productores, a quienes les pagarán el precio establecido por la Bolsa de Nueva York y a partir de este, algunos reconocimientos por el tema de calidad. Su objetivo es vender al mercado europeo, los Estados Unidos de Norteamérica y al mercado regional centroamericano. Contarán con estrictos estándares de calidad para la materia prima, y planean obtener un rendimiento de cacao en baba a seco del 33-36%. Estiman su utilidad en un 15%/lb.

f. Servicios de apoyo generales

Se pueden diferenciar dos tipos de apoyo: los gubernamentales y los no gubernamentales. Por parte del gobierno, PRONAGRO/SAG facilita el Comité de la Cadena de Cacao, SENASA aplica normas y procedimientos sanitarios para la importación y exportación, y la Secretaría de Industria y Comercio (SIC) regula la comercialización.

En cuanto a los servicios no gubernamentales, la cooperación internacional ha llenado un vacío en los eslabones de producción, procesamiento y comercialización, pero también existen empresas privadas y organizaciones de productores que proveen servicios de acopio y comercialización (Cuadro 3).

Cuadro 3. Inversiones realizadas por organismos no gubernamentales y/o agencias de cooperación al sector cacaoero hondureño en el periodo 2009-2012 en coordinación con las actividades realizadas por el PCC-MAP-CATIE.

Agencia	Beneficiario	2009 (US\$US)	2010 (US\$US)	2011 (US\$US)	2012 (US\$US)	Total (US\$US)
ACDI	FHIA	n/r ¹²	n/r	1.000.000	1.000.000	2.000.000
HELVETAS	APROCACAHO	13.000	87.000	82.684	81.391	264.075
CHOCOLATS ALBA	FHIA	n/r	n/r	2.500	254	28.754
ECOMERCADOS	CATIE, eventos nacionales y APROCACAHO	25.000	23.000	26.158	2.485	76.643
FUNDER		n/r	n/r	17.000	18.506	35.506
SOCODEVI		n/r	n/r	3.200	0	3.200
PYMERURAL - SWISSCONTACT		n/r	n/r	318	1.018	1.336
CHOCOLATS HALBA		12.000	n/r	318	254	12572
FUNDER		9.000	n/r	212	254	9466
FHIA		3.400	n/r	570	700	4670
TOTAL			62.400	110.000	1.159.172	1.105.370

Fuente: Adaptado de Somarriba et al (2013).

La Cooperación internacional ha sido un elemento dinamizador de este sector en los últimos 8 años. Proyectos de cooperación como el FHIA/ACDI, MAP-PCC-CATIE, HELVETAS, PIMERURAL, SWISS CONTACT, han inyectado recursos financieros por un monto importante con resultados

¹² n/r o no relevante. Se refiere a inversiones menores a los US\$1.000 que se hayan dado de manera esporádica, no consecutiva.

significativos como la motivación de las familias productoras y el aumento de las capacidades de los distintos actores.

Actualmente esta tendencia se mantiene a través de la ejecución del proyecto “Promoción de Sistemas Agroforestales de Alto Valor con Cacao en Honduras (FHIA/ACDI)”, por un monto aproximado a los 6 millones de dólares de financiamiento para cinco años. Otro ejemplo es el proyecto “Producción Sostenible de Cacao a Pequeña Escala de Campesinos Indígenas y Afrodescendientes de Honduras” (2013-2015), implementado por ACICAFOC (USUS\$ 2,25 millones) y financiado por el Fondo Japonés de Desarrollo Social a través del Banco Mundial. Su objetivo es beneficiar a 1.000 pequeños productores de cacao en los departamentos de Atlántida y Gracias a Dios mediante la rehabilitación de 1.000 hectáreas de cacao y la siembra de 1.500 hectáreas de nuevas plantaciones.

g. Servicios de apoyo: Operativos

Según Escobedo (2012), uno de los servicios operativos clave para la cadena de valor es el transporte a nivel de finca, hacia las organizaciones y para la exportación, puesto que sin el alquiler o compra de estos servicios no se podría llevar el producto hasta el consumidor.

El productor comúnmente lleva el cacao en su transporte propio (animal, motocicleta o vehículo) a las instalaciones de las organizaciones, las cuales contratan camiones para el traslado del grano hasta su comprador. En el caso de que el productor vendiera a intermediarios, este último es el que asume el transporte hasta la finca o al intermediario pequeño del pueblo. Además de este tipo de servicios, en esta clasificación entran los servicios aduanales o de exportación, que en el país se estima tienen un costo aproximado de 1.092 lempiras por cada exportación realizada.

La empresa compradora (Chocolats Halba) negocia directamente con las empresas transportistas de carga internacional. Es así como Chocolats Halba ha contratado a la empresa holandesa SWT Sites Commodities, para el transporte marítimo del producto comprado en Honduras.

ALMAHSA (Almacenes Hondureños S.A.), es el almacén fiscal donde tradicionalmente se ha guardado el cacao de APROCACAO previo a exportarlo. Sin embargo se usaron sus servicios solo durante dos años ya que Chocolats Halba ya cuenta con sus propias bodegas y se han establecido en Honduras como una empresa nacional para la compra de cacao.

Siendo Honduras un país con altos índices de exportación, ha desarrollado una plataforma amplia de proveedores de servicios para este fin: consolidadores de carga, agencias aduanales, almacenes fiscales y navieras entre otros; mismos que pueden estar a disposición del sector cacaoero en el momento que este lo requiera.

h. Servicios de apoyo: Financiamiento

Según Proceso Digital (2013), Chocolats Halba tiene entre sus planes brindar financiamiento para el cultivo y cosecha de cacao orgánico mediante un fondo de US\$500.000 (10 mil millones de lempiras), que será distribuido a pequeñas cooperativas productoras de cacao orgánico para que vendan ese producto y puedan seguir comercializándolo.

TROCAIRE, WE-EFFECT, ICF (FAPVS), Oro Verde, Nature Fund, GESPA, BMZ, GIZ, Rapunzel, Heiffer Internacional, Chocolats Halba, FUNDER, APROCACAO, FHIA brindan servicios financieros reembolsables, mientras que USAID, SAG-PRONAGRO (FIDA: Horizontes del Norte), APROCACAO, LWR y CASM brindan servicios financieros no reembolsables para la producción de cacao.

Sin embargo, la mayoría de los servicios reembolsables son poco atractivos para los productores debido a factores como las altas tasas de interés, plazos que no van acorde al ciclo del cultivo y garantías hipotecarias entre otros. No existen en la actualidad oportunidades de financiamiento orientadas de manera específica y estratégica a fomentar la producción y transformación del cacao.

i. Servicios de apoyo: Capacitación y asistencia técnica

En los últimos cinco años se ha contado con la colaboración de proyectos importantes, como el Proyecto Cacao Centroamérica del MAP-CATIE y el Proyecto FHIA/ACDI, así como con iniciativas de Helvetas, Lutheran, Swiss Contact y otras organizaciones; para brindar colaboración y asistencia técnica a los productores y a sus organizaciones. Chocolats Halba iniciará en el 2014 un programa de capacitaciones relacionadas con la calidad, la implementación y el secado del cacao, para que los productores y las cooperativas logren la calidad requerida para poder vender su producto a esa empresa suiza.

Otras organizaciones que proveen asistencia y/o servicios de capacitación son: FUNDER, ICADE, KB, SERSO, los cuales se financian con fondos de la cooperación internacional y determinan su oferta de servicios tomando en cuenta tanto las demandas a nivel local (cadena) como el interés de los cooperantes.

APROCACAO, con la colaboración de CATIE y HELVETAS, ha ejecutado un programa de educación para familias cacaoteras denominado Escuelas de Campo. Este ha cosechado grandes éxitos a nivel de mejoras en las prácticas sostenibles de producción y post cosecha, fortalecimiento de las empresas asociativas y generación de liderazgo en las comunidades.

Pocos proveedores de servicios de capacitación y asistencia técnica llevan un control detallado de sus costos reales, ya que se manejan a partir de los presupuestos que les dan sus proyectos. Solo FUNDER ve en estos servicios una posibilidad de generar utilidades, pero consideran que la rentabilidad sigue siendo baja. Los restantes proveedores tienen un enfoque orientado a la donación y al subsidio, e insisten en que su logro no es económico sino social.

La principal limitación para los proveedores de capacitación y asistencia técnica, es la dependencia de fondos externos, pues cuando estos faltan se interrumpen y/o debilitan los procesos. Esto confirma la importancia de valorizar los servicios de capacitación y asistencia técnica, de manera que gradualmente los productores lo asuman como un insumo necesario para la producción y que consecuentemente tiene un costo. Esta valorización los llevará a exigir servicios de mayor calidad y cuyos métodos sean más acordes a sus necesidades particulares.

Los proveedores de los servicios consideran que estos son relevantes, pertinentes y disponibles para los productores. Sin embargo, el alcance de los mismos es limitado y no son sostenibles por la dependencia de recursos económicos provenientes de donaciones o de proyectos.

Permanentemente están revisando sus contenidos gracias a los aportes e información que reciben de sus donantes, aliados estratégicos, participantes en la cadena y especialistas temáticos de sus instituciones donantes. Tanto hombres como mujeres se interesan en los temas de capacitación y asistencia técnica, aunque a las mujeres muchas veces se les dificulta participar debido a sus obligaciones en el hogar y al cuidado de los hijos.

Entre los principales temas ofertados a los productores de cacao de Honduras están: sistemas agroforestales de cacao, gestión organizativa y empresarial, certificaciones y manejo del cultivo del cacao. Las metodologías aplicadas incluyen: escuelas de campo y formación de promotores para replicar los conocimientos.

j. Servicios de apoyo: Certificación

Actualmente, los productores de cacao de Honduras certifican su producto orgánico y en transición con la agencia independiente Biolatina, la cual es reconocida en la Unión Europea y en los E.E.U.U. Estas acreditaciones se complementan con convenios que garantizan el acceso de los productos orgánicos al mercado japonés. La certificación orgánica permite que unas 112 familias hondureñas se sostengan económicamente, ya que la venta del cacao certificado les permite obtener mejores ingresos y darle mayor sostenibilidad a su negocio (Orozco et al. 2013).

5. Oportunidades para el desarrollo de la Cadena de Valor

Como parte del ejercicio de análisis del presente estudio, se identificaron las siguientes oportunidades para desarrollar la cadena de valor del cacao en Honduras.

- i. **Se cuenta con un sistema de extensión basado en Escuelas de Campo (ECA's)**, que es aceptado y muy bien asimilado por los productores. Este sistema se ha venido desarrollando a través de distintos proyectos de cooperación, entre los que sobresalen el CATIE/PCC, Helvetas y Producción Sostenible de Cacao (ACICAFOC). Este último se encuentra en el proceso de legalizar a los grupos comunitarios que serán beneficiarios de su proyecto, y aunque tienen contemplado el trabajo en ECA's aún no lo implementan.
- ii. **Existe un Acuerdo Marco de Competitividad oficializado por el gobierno**, a través del cual se ha empezado a organizar el trabajo de los entes gubernamentales, con el fin de maximizar el uso de los recursos disponibles. Este acuerdo incluye información estratégica para aquellos organismos (gubernamentales o no) que deseen apoyar el desarrollo de la cadena, como por ejemplo: diagnóstico de la cadena, limitaciones, desafíos, así como una estrategia de acciones a ejecutar por bloque geográfico productivo. Sin embargo el Acuerdo aún presenta limitaciones considerables para su seguimiento e implementación por parte de los actores involucrados, debido principalmente a la falta de presupuesto para acciones específicas y a la poca coordinación interinstitucional.
- iii. **Posibilidad de mejorar la calidad de vida del productor y crear empleo** a través del cultivo del cacao y la producción de viveros, fomentando así el arraigo de los pobladores a sus comunidades y el logro de su seguridad alimentaria.
- iv. **Existencia de organizaciones gremiales** que pueden agrupar a los productores independientes para mejorar sus condiciones de producción y comercialización.
- v. **Existencia de una demanda insatisfecha y en constante crecimiento**, dispuesta a pagar precios atractivos por la calidad del producto y este sea producido bajo esquemas de responsabilidad social y ambiental.
- vi. **Interés por parte de los productores** por aumentar las áreas de producción y los rendimientos del cultivo, así como por evaluar el potencial del sistema de producción agroforestal característico del cacao para **la venta de servicios ambientales**.
- vii. **El Comité de Cadena está logrando mayor incidencia y reconocimiento** de su trabajo y objetivos, convirtiéndose en un actor referente para todo lo relacionado con la

promoción del cultivo. Esto permite centralizar la información y posteriormente distribuirla entre los distintos actores de la cadena, evitando así los esfuerzos aislados y mejorando su orientación estratégica para el beneficio del sector.

- viii. **El sector cuenta con oportunidades para la promoción del cultivo**, como por ejemplo el espacio de Televisión Canal 8 (5-6pm), impulsado por la SAG de manera gratuita.
- ix. **Se cuenta con el apoyo de un ente especializado en el tema de cacao (FHIA)**, dedicado a la generación, validación y transferencia de tecnología en el cultivo de cacao y sistemas agroforestales para pequeños y medianos productores, de manera que sean alternativas a la agricultura migratoria y contribuyan a la protección de los recursos naturales y el ambiente.
- x. **Interés de los proyectos de cooperación internacional** por promover el cultivo de cacao como una alternativa para reducir la pobreza, dinamizar economías locales, lograr la seguridad alimentaria y proteger el medio ambiente.
- xi. **Disponibilidad de los principales servicios logísticos de exportación** entre ellos almacenes fiscales, agencias aduanales, puerto marítimo, bodegas, etc.

6. Limitaciones para el desarrollo de la Cadena de Valor

Como complemento al análisis de las oportunidades, se incluyó el análisis de las limitaciones que tiene en la actualidad la cadena de valor de cacao para desarrollarse. Según el Acuerdo Marco para la Competitividad de la Cadena Agroalimentaria del Rubro de Cacao (La Gaceta, 2011), y los datos tomados durante las entrevistas del presente estudio, entre las limitaciones más relevantes se encuentran:

a. Limitaciones del Marco Regulatorio

- i. Desconocimiento del enfoque de cadena de valor y su aplicación, en los niveles jerárquicos del gobierno.
- ii. Poca claridad en la reglamentación que regula el aprovechamiento de las explotaciones agroforestales en las áreas protegidas.

b. Limitaciones de organización entre los actores de la cadena

- i. Débil asociatividad y frágil sentido de pertenencia gremial (entre los productores), lo que limita el poder de negociación así como la capacidad de hacer frente a los compromisos contractuales y acuerdos de comercialización.
- ii. Insuficiente comunicación entre los líderes de las organizaciones y los productores de base, lo que obstaculiza la participación y la toma de decisiones concertadas.
- iii. Pocas relaciones de compra-venta definidas de forma participativa e incluyente, que busquen generar beneficio tanto al productor como al comprador, bajo un enfoque de ganar-ganar.
- iv. Incumplimiento por parte de los productores de las disposiciones sanitarias que regulan el comercio.
- v. Poco entendimiento por parte de los distintos actores de la cadena, sobre su estructura y funcionamiento.

c. Limitaciones en los servicios de apoyo a la cadena de valor

- i. Vías de acceso en mal estado, lo que dificulta el establecimiento de relaciones comerciales, aumentando considerablemente los costos de transacción. Según la Gaceta (2011), se estima que un 72% de las fincas cacaoteras de Honduras tienen problemas de acceso.
- ii. Los productores no tienen acceso a información estratégica de mercados, que les apoye en la toma de decisiones comerciales.
- iii. Dificultad para acceder al financiamiento de la banca privada ya sea por falta de garantías o por las elevadas tasas de interés.
- iv. Carencia de suficientes centro de acopio y fermentado (procesamiento), así como de infraestructura para el manejo postcosecha y almacenamiento de la producción.
- v. Ausencia de programas de investigación orientada a mejorar la productividad, añadir valor al producto y a desarrollar materiales genéticos con valor comercial, aptos para las condiciones de las zonas de cultivo en Honduras.
- vi. Escasa provisión de capacitación y asistencia técnica al productor cacaotero.

d. Limitaciones que afectan a la producción

- i. Insuficiente volumen de producción de cacao con calidad de exportación.

- ii. Analfabetismo de los productores.
- iii. Siembra de material genético inadecuado a las condiciones particulares del país.
- iv. Falta de incentivos de precio para producto certificado orgánico.
- v. Baja densidad de siembra del cacao (280-560 plantas/mz¹³) y bajos rendimientos de cacao (5 a 12qq/mz/año).
- vi. Enfermedades fungosas (especialmente moniliasis) poco controladas.
- vii. Poca aplicación de fertilizantes especialmente por el alto costo de estos insumos.
- viii. Calidad baja del cacao debido a pobres procesos de cultivo, corta, fermentación, secado y almacenamiento.
- ix. Bajo consumo familiar de chocolate.
- x. Ausencia de un mapa actualizado de las áreas productivas potenciales para la producción de cacao.

e. Limitaciones que afectan la administración y/o gestión empresarial

- i. Debilidad financiera de los productores
- ii. Venta de la producción a intermediarios de El Salvador y Guatemala, en vez de venderle a la organización empresarial.
- iii. Falta coordinación entre programas y donantes, quienes repiten estudios y consultorías en lugar de implementar acciones para aumentar la productividad y diversificar los mercados.
- iv. Limitadas capacidades humanas para la administración de la organización empresarial.

f. Limitaciones que afectan la comercialización y el acceso a los mercados

- i. Falta de capacidades en temas vinculados a la comercialización internacional, especialmente en las organizaciones más nuevas.
- ii. Falta de alianzas estratégicas entre los actores de la cadena.
- iii. Necesidad de capacitación sobre temas de calidad y cumplimiento de normas, especialmente las utilizadas para acceder a los mercados diferenciados.

¹³ Unidad de medida de área (mz). Se conoce como manzana y equivale a 0,7 ha.

7. Prácticas y tecnologías sostenibles para la producción de cacao en Honduras, que contribuyen a la seguridad alimentaria y nutricional de las familias productoras.

Con base en las entrevistas realizadas a varios actores de la cadena por parte de APROCACAO, una exhaustiva revisión documental y los aportes de los participantes en el taller nacional y regional, se identificaron las prácticas y tecnologías sostenibles que contribuyen a mejorar la seguridad alimentaria y nutricional de los productores y sus familias.

Se identificaron una serie de prácticas de producción que fueron catalogadas como relevantes, moderadamente relevantes y levemente relevantes a partir de su contribución a la sostenibilidad y a la seguridad alimentaria del grupo familiar, utilizando una serie de criterios definidos previamente.

a. Seguridad alimentaria

Los criterios utilizados para evaluar la contribución de las prácticas identificadas a la seguridad alimentaria son:

- i. **Rendimiento de la producción de cacao:** asumiendo que a mayor rendimiento del cacaotal habrá una mayor contribución a la seguridad alimentaria por la obtención de mayores ingresos producto de la venta de más cacao.
- ii. **Rendimiento de alimentos producidos en el cacaotal:** incluye especialmente frutales, asumiendo al igual que en el caso anterior que a mayor volumen de producción habrá más ingresos por concepto de su venta.
- iii. **Rendimiento de otras especies útiles del dosel de sombra:** incluye especialmente las especies maderables que pueden ser aprovechadas y comercializadas generando un ingreso económico importante para las familias que les permitirá aportar a la cobertura de sus necesidades alimentarias.
- iv. **Reducción de costos incurridos:** evalúa si la práctica permite disminuir los costos de producción relacionados especialmente a control de plagas y enfermedades, elaboración de fertilizantes orgánicos, mantenimiento de la plantación, entre otros.
- v. **Demanda de mano de obra:** evalúa si la práctica aumenta la necesidad de mano de obra, lo que aplica especialmente a prácticas culturales como poda, injertación, control de malezas, cosecha, transformación primaria, etc.
- vi. **Consumo familiar de chocolate y otros productos de cacao:** se revisa si la práctica contribuye a aumentar el consumo familiar de chocolate y otros productos derivados del cacao, recibiendo los múltiples beneficios nutricionales que provee este producto.
- vii. **Mayor consumo familiar de otros productos del cacaotal:** se considera el aporte de estos otros productos (especialmente frutales) a la nutrición familiar y al volumen requerido para garantizar la seguridad alimentaria.

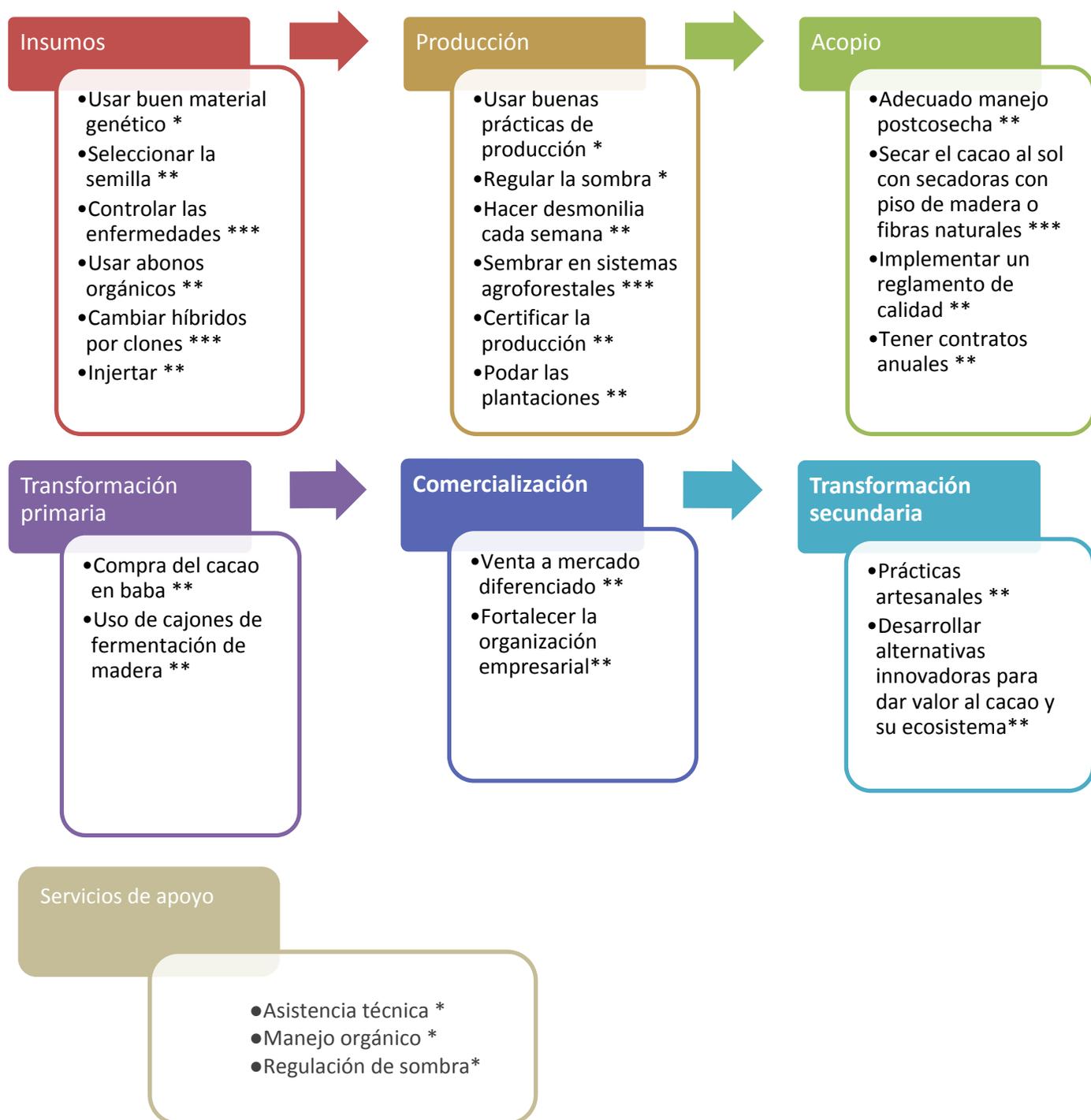
b. Sostenibilidad

Los criterios utilizados para evaluar la contribución de las prácticas identificadas a la sostenibilidad de la producción son:

- i. **Adaptación de la técnica al medio:** evalúa si la técnica se adapta a las condiciones edafoclimáticas, técnicas y humanas del medio cacaotero.
- ii. **Disponibilidad de recursos para su aplicación:** analiza si en el entorno de los productores de cacao están disponibles los recursos económicos, naturales y humanos para implementar la técnica.
- iii. **Protege los recursos naturales:** la práctica es de bajo impacto ambiental y contribuye a la protección de los recursos naturales de la finca.
- iv. **Aumenta la relación beneficio/costo:** evalúa si la práctica puede aumentar los ingresos y/o bajar los costos de producción de la finca.
- v. **Contribuye al logro del punto de equilibrio:** analiza si la práctica aporta a lograr la productividad necesaria para cubrir los costos incurridos de manera que no le genere pérdidas al productor y que idealmente le genere ganancias.
- vi. **Integración a cadenas productivas:** en la medida en que la práctica contribuya a la integración a cadenas productivas, mayor será su posibilidad de mantenerse vigente a través del tiempo.
- vii. **Contribuye al logro de la misión y visión de la organización:** evalúa si la práctica contribuye a la mejora en la calidad de vida de los asociados, al aumento de la productividad y a la comercialización exitosa por parte de la organización, elementos que predominan en la misión/visión de las organizaciones cacaoteras.
- viii. **Fortalece las capacidades humanas:** la implementación de la práctica permite crear nuevas capacidades en los productores, sus familias y otros trabajadores.
- ix. **Potencial de réplica:** evalúa las posibilidades de replicar la práctica en otras condiciones y entornos, de manera que se pueda capitalizar el aprendizaje logrado.

Es importante señalar que hay prácticas que tienen mayor contribución a la seguridad alimentaria que a la sostenibilidad y viceversa. Sin embargo la relevancia se estableció en la sumatoria de ambas contribuciones. Estas prácticas fueron presentadas en el taller nacional, cuyos asistentes coincidieron en gran parte con la clasificación realizada previamente por los expertos de CATIE a cargo de este estudio.

Las prácticas o tecnologías se distribuyeron en cinco grupos de trabajo (uno por cada eslabón de la cadena), para completar la lista de prácticas/tecnologías así como para su priorización (Figura 2).



Simbología utilizada: (*) Muy relevante, (**) Moderadamente relevante y (***) Levemente relevante

Figura 2. Prácticas exitosas por eslabón de la cadena de valor de cacao. Honduras, 2013

8. Conclusiones

- i. En los últimos cinco años (2008-2013), el sector cacaoero de Honduras ha tenido una dinámica importante, debido a que la cooperación internacional ha puesto al país entre sus prioridades y ha visualizado el sistema productivo del cacao como una alternativa social, económica y ambiental de primer orden.
- ii. Se observa una inyección de recursos humanos, financieros y de capital, principalmente de organismos internacionales, organismos no gubernamentales y otras instancias; destinados a promover el cultivo del cacao.
- iii. Entre el 2012 y 2013 hay un notable aumento en la cantidad de organizaciones asociativas empresariales de productores y productoras de cacao. Este proceso es motivado por varios esfuerzos de la cooperación internacional, por la empresa Chocolats Halba y por APROCACAO; entre otros actores. Sin embargo, sigue existiendo una gran cantidad de familias productoras, que no forman parte de gremios o asociaciones y que comercializan su producto en condiciones de mayor desventaja.
- iv. La cadena productiva de cacao va abriendo espacios a otras formas de coordinación y negociación, ya que se han empezado a establecer alianzas y coordinaciones incipientes entre los distintos eslabones de la cadena de valor.
- v. La mayor parte de la producción de cacao es convencional, a pesar de la existencia de oportunidades para obtener mayores ingresos a través de del cacao certificado; ya sea orgánico o de comercio justo.
- vi. El mercado regional e internacional tiene una demanda insatisfecha en crecimiento permanente (Chocolats Halba con 500 TM y de Chocolates del Caribe con 1.000 TM), que obliga a desarrollar esfuerzos orientados hacia el aumento del área productiva, de la calidad y de los rendimientos del cacao hondureño.
- vii. Las debilidades en infraestructura, especialmente en caminos y centros de acopio, tienen un impacto adverso sobre la capacidad de las organizaciones y de los productores para llevar al mercado un producto de calidad y competitivo.
- viii. El sector cacaoero requiere contar con un mecanismo financiero solidario, que se adapte a las condiciones propias del cultivo (su ciclo y comercialización), permitiéndole a los productores ampliar el área productiva y atender adecuadamente las necesidades del cultivo; de manera que incrementen su productividad por hectárea.

- ix. Se debe ampliar la cobertura de los servicios de apoyo a la cadena de valor del cacao, principalmente en capacitación, asistencia técnica y financiamiento para los productores y sus organizaciones.
- x. Es necesario diversificar los mercados para el cacao hondureño de manera que se genere competencia y no se dependa de un solo cliente ni de sus condiciones de compra-venta.
- xi. Una gran parte de las tecnologías identificadas durante la elaboración del presente estudio en los distintos eslabones de la cadena de cacao ya están siendo implementadas por los productores y sus organizaciones. Sin embargo, este conocimiento se debe difundir de manera masiva con el adecuado acompañamiento y seguimiento para asegurar su correcta aplicación.

9. Recomendaciones para el Plan de Acción de RUTA

- i. Promover y facilitar acciones de capacitación y asistencia técnica en los siguientes temas:
 - Transición de cacao convencional a cacao orgánico y viceversa
 - Producción de chocolate artesanal
 - Obtención de certificaciones
 - Exportación de productos perecederos
 - Manejo en finca, manejo postcosecha y aumento de la productividad
 - Gestión organizativa y empresarial para fomentar la competitividad del sector
- ii. Identificar oportunidades en nichos de mercado, que valoren la calidad y particularidades organolépticas del cacao de Honduras. Idealmente, estas oportunidades podrían venir acompañadas de apoyo técnico y financiero para las organizaciones.
- iii. Facilitar encuentros que potencien alianzas entre los productores asociados e importadores y distribuidores en los mercados con potencial.
- iv. Analizar la conveniencia o no de orientar los esfuerzos hacia la Denominación de Origen (DO) del cacao hondureño, considerando que la DO sería una fortaleza a la hora de comercializar el producto especialmente en los mercados más exigentes; diferenciándose así de los grandes países productores.
- v. Implementar algo semejante a lo que en café se conoce como la Taza de la Excelencia, donde se puedan generar perfiles de sabor del cacao por su origen, con el fin de generar valor agregado.
- vi. Promover la creación de ‘microcentros’ de fermentación cercanos a los productores, y brindarles apoyo técnico en el proceso de fermentación.
- vii. Fortalecer la cadena a nivel de las Mesas de Cacao, con el involucramiento de actores a nivel regional y nacional.
- viii. Promover la investigación científica así como la generación y potenciación del conocimiento local.
- ix.
- x. Trasladar el concepto del barista¹⁴ a la industria cacaotera para (en benchmarking con la experiencia de café) crear nuevas y diferentes bebidas basadas en el cacao aumentando considerablemente su valor.

¹⁴ El barista es aquel profesional que hace diferentes bebidas a base de café, mezclado con leche o licores, calientes y frías y que elabora distintas figuras en la espuma de estas bebidas.

10. Referencias bibliográficas

Centre for the Promotion of Imports from developing countries (CBI). 2012. Cacao en Honduras: Cacao en Cadena de Valor. Rotterdam, Holanda. 54p.

Eschborn. 2007. Manual Value Links: Metodología para el Fomento de la Cadena de Valor. GTZ. Eschborn, Germany. 28p.

Escobedo, A. 2012. Cadena productiva de cacao de Honduras. Turrialba, Costa Rica. 26p

Falck, R., Posas, F., Rosa, L., Vázquez, M. 2011. Análisis rápido de la cadena de cacao. PYMERural. Tegucigalpa, Honduras. 14p.

Flores, S; Lindo, P. 2007. Pautas conceptuales y metodológicas: Análisis de género en cadenas de valor. Managua, Nicaragua. SNV/ UNIFEM. 116p.

La Gaceta. 2011. Acuerdo Marco para la Competitividad de la Cadena Agroalimentaria del Rubro de Cacao (en línea). Consultado el 6 de octubre del 2013. Disponible en: <http://www.sag.gob.hn/assets/display-anything/gallery/1/461/Acuerdo-Marco-para-la-Competitividad-de-la-Cadena-de-Cacao.pdf>

La Tribuna. 2013. En el 2013 la cadena de cacao incrementará su producción (en línea). Disponible en: <http://www.latribuna.hn/2013/03/20/en-el-2013-cadena-del-cacao-incrementara-su-produccion/>

Lundy, M., Gottret, V., Cifuentes, W., Ostertag, C., Best, R. 2003. Diseño de estrategias para aumentar la competitividad de cadenas productivas con productores y productoras de pequeña escala. CIAT. Bogotá, Colombia. 83p.

Orozco, F., Vázquez, M. 2013. Honduras: Crece la producción de cacao orgánico en Omoa (en línea). PyMERURAL. Tegucigalpa, Honduras. Consultado el 29 de octubre del 2013. Disponible en: <http://www.pymerural.org/?art=1716&lang=es>

Proceso Digital. 2013. Compañía suiza financiará cultivo de cacao orgánico en Honduras (en línea). Consultado el 1 de octubre del 2013. Disponible en: <http://proceso.hn/2013/10/03/Econom%C3%ADa/Compa.C.B/75893.html>

Somarriba, E., Villalobos, M., Cerda, R., Astorga, C., Orozco, S., Escobedo, A., Say, E., Deheuvels, O., Junkin, R., Villegas, R., López, A., Salazar, J. 2013. ¿Cómo diseñamos y ejecutamos el Proyecto Cacao Centroamérica para estimular al sector cacaotero de Centroamérica?. Revista Agroforestería de las Américas. No, 49. CATIE. Turrialba, Costa Rica. 146 p.

11. ANEXOS

Anexo 1. Lista de actores entrevistados

Entrevistado	Tipo de actor
Fundación Helvetas Honduras	Servicios de AT y Capacitación
Lutheran World Relief	Servicios de AT y Capacitación
Fundación para el Desarrollo Empresarial Rural	Servicios de AT y Capacitación
Comisión de Acción Social Menonita	Servicios de AT y Capacitación
ACICAFOC	Servicios de AT y Capacitación
Inversiones Handal Fajardo	Intermediarios
Bodega FA	Intermediarios
Mario Francisco Maradiaga	Intermediarios
José Osmín Flores	Intermediarios
Isidro López	Intermediarios
Horizontes de Omoa	Insumos
APROBIL	Organización empresarial
ACOCO de BTA	Organización empresarial
COPPACAGUL	Organización empresarial
COPROCAGUAL	Organización empresarial
APACH	Organización empresarial
Cooperativa Agrícola de Cacaoteros de Omoa San Fernando Imita	Organización empresarial
Cras Uidmil	Organización empresarial
Flor de laurel	Organización empresarial
APROCACAHO	Organización empresarial
Asopropib	Organización empresarial
Chocolats Alba	Empresa privada
FHIA	Empresa privada / Instituto de investigación
Finca Patricia	Empresa privada

Anexo 2. Lista de participantes taller nacional

	Nombre	Genero	Cargo	Institución
1	Manuel Alemán	m	Coordinador área Técnica	Escuela Agrícola Valle de Sula
2	Sandra Mendoza	f	Oficial programa Honduras	Christian Aid
3	Rene Rolando Fajardo B	m	Presidente	APROCACAHO
4	Ondina Dubón López	f	Gerente propietaria	Industria Chocolatera
5	Ondina Jarquín	f	Gerente General	Industria Chocolatera
6	Gumerciendo Munguia	m	Presidente	COPRACAJUL
7	Luis Barahona	m	Tesorero	COPRACAJUL
8	Jose Arturo Elvir	m	Secretario	ASOPROPIB
9	Ernesto Reyes Quiñonez	m	Presidente	COPRACAGUAL
10	Francisco López	m	Presidente	SAN FERNANDO
11	Leonor Gomez	f	Tesorera	SAN FERNANDO
12	Mirian Colindres	f	Gerente	Sabor y Arte
13	Ana Bella Mahchi	f	Fiscal	REDMUCH
14	Víctor Hugo Aplicano	m	Asesor técnico de Cadenas	Pymerural/Swisscontact
15	Marlene Suyapa Rivera	f	Técnico	Escuela Agrícola Valle de Sula
16	Ramón Salvado Penman	m	Asesor	FUNDER
17	Anibal Ayala	m	Gerente general	APROCACAHO
18	Lilian Yaneth Reyes	f	Administradora	APROCACAHO
19	Leslie Salgado	f	Asistente técnico Dirección	PRONAGRO-SAG
20	Mireya Hernández	f	Asesora Legal	PRONAGRO-SAG
21	Eduardo Somarriba	m	División de Investigación	CATIE
22	Ana Lucia Moreno	f	Esp.Desarrollo Rural	RUTA
23	Miguel Gomez	m	Director ejecutivo	RUTA
24	Dennis Carvajal	m	Consultor	APROCACAHO
25	Fidel Caballero	m	Coordinador Técnico	APROCACAHO-FHH
26	Bani Manzanares	m	Asist. Agroforestal	USAID Proparque
27	Dora Ramos	f	Apoyo Cadena Cacao	SENASA-SAG
28	Alexander Herrera	m	M y E	RUTA
29	Cristian Rodriguez	m	Reportero	Campus TV

	Nombre	Genero	Cargo	Institución
30	Benbenuto Maradiaga	m	Vicepresidente	COPROCADER
31	Marvin Handal	m	Gerente	HANFA
32	Marilyn Villalobos	f	Consultora	CATIE
33	Oscar Vaquedano	m	Compras	Chocolats Halba
34	Marlen Espinoza	m	Coor.PROCACAO	Helvetas Honduras
35	Loli Edeso	m	Coordinadora	RUTA
36	Suyapa Saldivar	f	Especialista en genero	FHIA/ACDI
37	Marco Tulio Bardales	m	Jefe Publicaciones	FHIA

Durante las sesiones de trabajo grupales los participantes ahondaron en el análisis de las tecnologías y buenas prácticas. | Crédito de Foto: RUTA



La metodología participativa utilizada durante el taller permitió que cada participante aportara de manera abierta y contributiva desde su perspectiva de la cadena. | Crédito de Foto: RUTA.





programa **Agroalimentario
Sostenible**

Unidad Regional para el Desarrollo Sostenible – RUTA
Tel. (506) 22 55 40 11 | Fax (506) 22 22 65 56 | www.ruta.org