

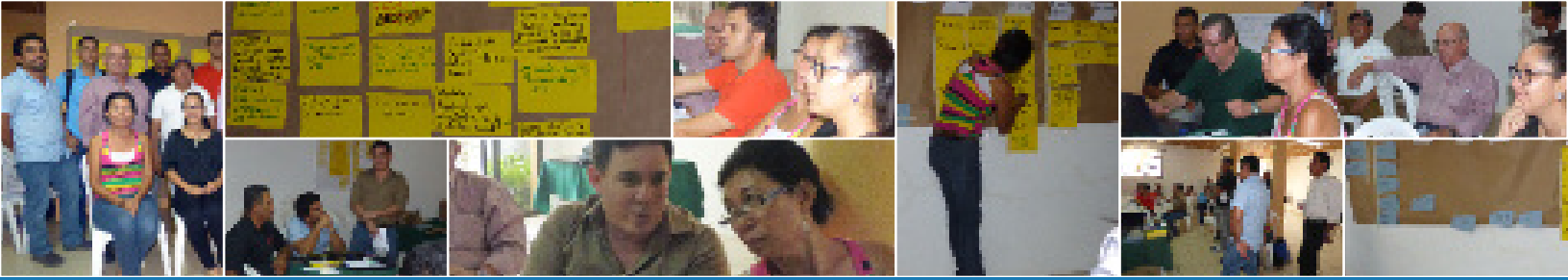
Proyecto
“Gestión del Conocimiento
de la Cadena de Valor del Cacao en Centroamérica”
(Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua).

Situación Actual de la Cadena de Valor del Cacao en Nicaragua

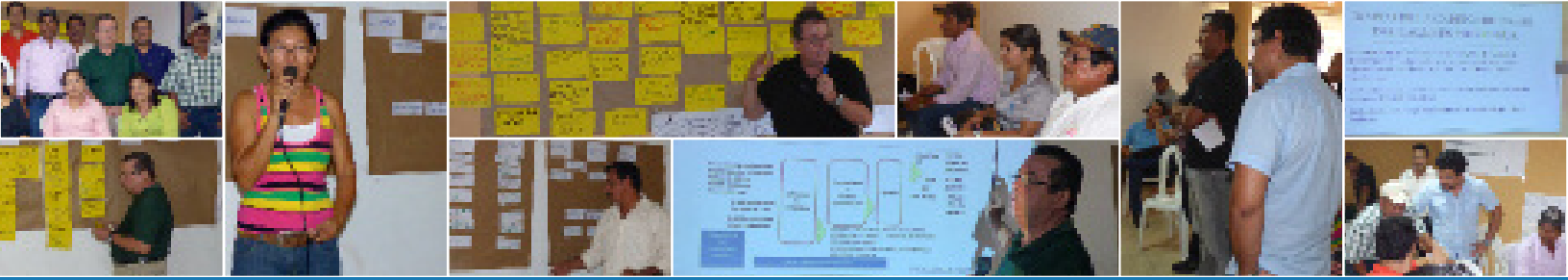


Proyecto
“Gestión del Conocimiento
de la Cadena de Valor del Cacao en Centroamérica”
(Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua).

Situación Actual de la Cadena de Valor de Cacao en Nicaragua



Este estudio ha sido elaborado por Salvador Tapia, consultor privado, como parte de la consultoría “Estudio y análisis de la cadena de valor del cacao en cuatro países de Centroamérica” para el Proyecto “Gestión del Conocimiento de la Cadena de Valor del Cacao en Centroamérica” (Nicaragua, Honduras, El Salvador y Guatemala) que implementa la ONG internacional VECO Mesoamérica, el cual es financiado por la Cooperación Suiza en América Central COSUDE. La información presentada en este documento, así como las opiniones expresadas, son responsabilidad del autor y no reflejan necesariamente las de VECO MA o de COSUDE.



Contenido

Agradecimiento a los actores y aliados	7
1. Introducción.	9
2. Metodología	12
3. El sub sector cacao en Nicaragua	14
3.1 Evolución de las exportaciones en Nicaragua	17
3.2. La balanza comercial	19
4. Mapeo de la cadena de valor de Nicaragua	22
4.1. Descripción de los eslabones de la cadena de valor de Nicaragua	23
4.1.1 Eslabón de insumos	23
4.1.2 Eslabón producción	25
4.1.3 Eslabón Procesamiento y pos cosecha	29
4.1.4 Eslabón de comercialización	33
4.1.5 Eslabón de Transformación	38
4.2. Actores que prestan servicios operacionales en la cadena de valor de cacao	38
4.3. Servicios de apoyo a la cadena de valor del cacao	39
4.4. Instituciones reguladoras	39
5. Análisis de poder y gobernanza en la cadena de cacao de Nicaragua.	42
6. Análisis de priorizaciones sobre las limitaciones y oportunidades de la cadena de valor	47
7. Conclusiones	52
Anexo.	56
Acrónimos de Nicaragua	56



Agradecimiento a los actores y aliados

Este estudio se enmarca en uno de los resultados del Proyecto “Gestión de Conocimiento en la Cadena de Valor del Cacao en Centroamérica” Nicaragua, Honduras, El Salvador y Guatemala ejecutado por VECO Mesoamérica y co-financiado por la Cooperación Suiza en América Central COSUDE.

Este documento no hubiese sido posible sin la valiosa colaboración y contribución, con informaciones, conocimientos y aprendizajes de los diferentes actores, entre ellos la Cámara Nicaraguense de Cacaoteros y Cacaoterías CANICACAO, los actores participantes en la Comisión Nacional de la Cadena de Cacao, y los actores del sector público y privado que están vinculados a la cadena de valor de cacao en Nicaragua.

“Uno de los grandes aprendizajes que hemos tenido durante todo el proceso para alcanzar estos resultados, fue la riqueza de compartir conocimientos, experiencias, vivencias y aprendizajes, para ponerlos de nuevo en el qué hacer del fortalecimiento del sector cacaotero de Nicaragua”



1

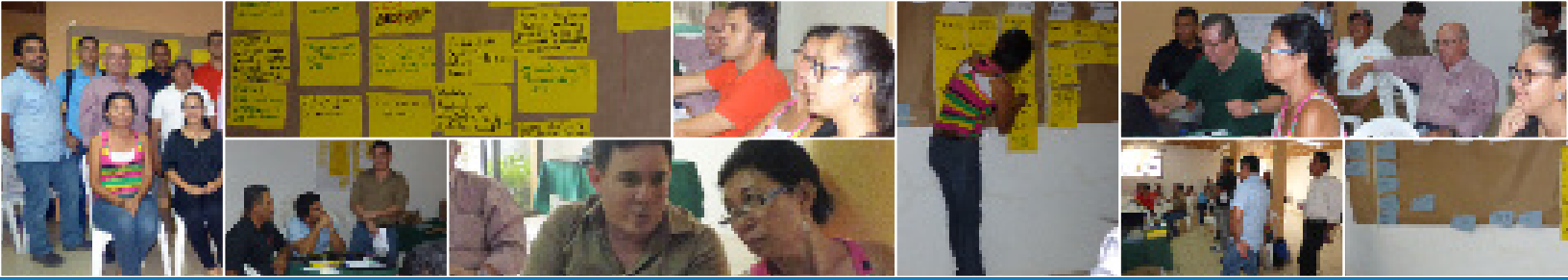
Introducción

El análisis de cadenas de valor de forma participativa es un instrumento de gestión práctico para el fomento de actividades productivo-comerciales; fundamentalmente porque brinda elementos de juicio a las instituciones promotoras para tomar decisiones estratégicas a partir del establecimiento de consensos entre los actores relevantes de la cadena.

Es por ello que, como parte del proyecto “Gestión de Conocimiento en la Cadena de Valor del Cacao a nivel de Centroamérica” que impulsa VECOMA, se pretende lograr un mejor entendimiento sobre la situación actual de la cadena de valor del cacao en los países de El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, su conceptualización a nivel regional y obtener un panorama comparativo de esos países. En este marco se presenta este informe de Nicaragua, como producto del taller nacional, realizado en Matagalpa.

El documento brinda una aproximación de la situación actual de la cadena de valor del cacao de Nicaragua en el año 2016. Entre los principales puntos de atención, están el crecimiento económico ascendente del sub sector de cacao; la producción, con un crecimiento promedio anual del 12 % en el período 2012-2015; el consumo nacional que se ha venido incrementando con una tasa de 1.26% anual, producto de una naciente industria nacional para la elaboración de chocolates y derivados; y los valores de las exportaciones que han aumentado a un ritmo del 15 % para el mismo período. Todo esto nos indica que la producción está incrementando a un ritmo sostenido y las exportaciones se han elevado por la demanda de cacao en granos de calidad, compitiendo el cacao nicaragüense con altos precios en mercados nichos internacionales.

El análisis nos permitió determinar el liderazgo que tiene actualmente Nicaragua en la producción de cacao a nivel de la región centroamericana y como principal abastecedor de granos de cacao. El 66 % del total de sus exportaciones es llevado a Guatemala y El Salvador. Fuera de la región centroamericana, el principal destino lo constituyen los países europeos junto con Estados Unidos, que en los últimos años han comprado un 33% del volumen, lo que representa el 66% en valor de las exportaciones de cacao nicaragüense, brindando primas o sobre precios por la alta calidad del producto ofertado. (Boletín de Cacao CEI, segundo trimestre 2016).



El fortalecimiento a las organizaciones y cooperativas ha sido decisivo para el incremento de la producción de cacao con calidad, rol que han tenido diversas organizaciones públicas y privadas, así como la cooperación internacional. La participación de empresarios nacionales e internacionales ha incrementado las inversiones en el sector en los últimos años.

El sector cacaotero en Nicaragua tiene una dinámica que se vincula de manera estratégica, tal como se evidencia en el mapa. La articulación de los diferentes actores, organizaciones de productores, empresarios y sector público, así como organizaciones de apoyo, apuesta a posicionar el cacao nicaragüense en nichos de mercado diferenciados y a desarrollar el sector a lo interno del país.



2

Metodología

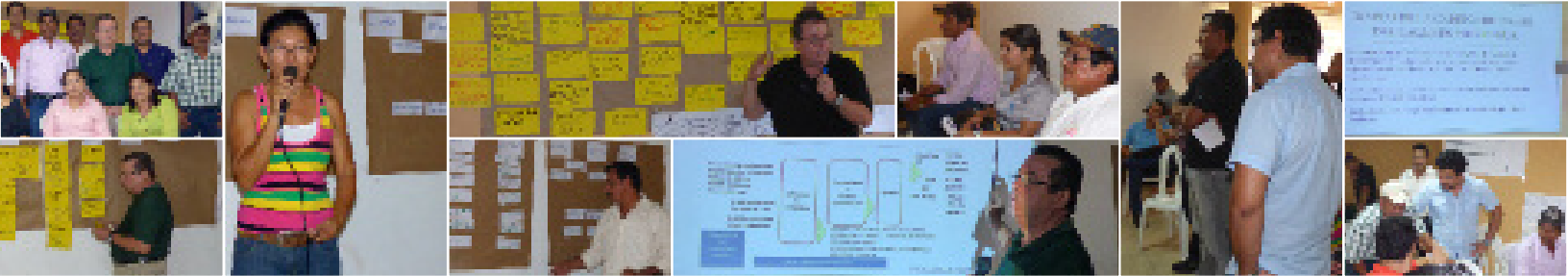
Para el análisis de la cadena de valor de cacao en Nicaragua se trabajó en la combinación de información primaria y secundaria, en el establecimiento de consensos a través de talleres nacional y regional, en los que se identificaron los puntos críticos y potencialidades para generar una visión común y un compromiso compartido entre todos los actores de la cadena de valor de cacao a nivel de país.

La metodología utilizada está estructurada en cuatro pasos:

El primer paso consistió en la recopilación y análisis de la información secundaria de los últimos 5 años sobre el sub sector cacaotero en Nicaragua. Uno de los documentos referentes más utilizados fue el uso actual y oferta de tecnologías sostenibles en las cadenas de valor del cacao en Nicaragua para mejorar la seguridad alimentaria, de RUTA (noviembre 2013).

El segundo paso fue la información primaria. Para ello se realizó un taller nacional de análisis de la cadena de valor del cacao, utilizando las herramientas e instrumentos metodológicos de Value Link desarrollados por la GIZ (2005). Esta metodología incluye no sólo procesos de análisis y planificación, sino que propone rutas y estrategias validadas en la práctica para pasar a la acción en diferentes niveles de intervención.

Considerando que, para la toma de decisiones estratégicas, es relevante la participación del mayor número de actores vinculados a la cadena de valor del cacao, se contó con la participación de 31 actores nacionales. Además se realizaron entrevistas semi estructuradas a informantes clave, para complementar la información.



El tercer paso consistió en la devolución de los resultados en un taller regional, con la participación de los actores que participaron en el taller nacional y otros actores con el propósito de enriquecer el mapeo de la cadena de valor y complementar las limitantes y oportunidades surgidas durante el taller nacional.

El cuarto paso consistió en la estructuración y análisis de la información en un documento llamado “Análisis de la cadena de valor del cacao en Nicaragua” a partir de los siguientes aspectos.

- Actualizada la cadena de valor de cacao
- Identificadas las principales limitantes por eslabón.
- Priorizadas las principales limitantes del subsector de cacao en el país y con relevancia regional.
- Ratificada la visión de país sobre el sector cacao.

3

El sub sector cacao en Nicaragua

El cacao como rubro no tradicional ha venido transformándose en los últimos años, logrando convertirse en un cultivo de interés nacional, aunque a la fecha no ocupe un lugar importante en la economía nacional. Desde el punto de vista socio-ambiental, este rubro cuenta con ventajas comparativas derivadas de las condiciones naturales para su producción como es el clima, suelo y humedad, su producción basada en sistemas agroforestales y el rol de la familia como un recurso humano importante en el proceso productivo.

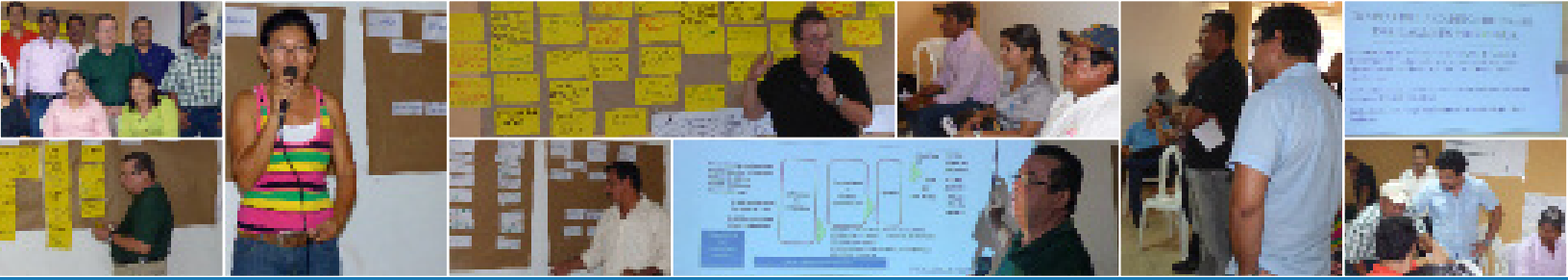
El Ministerio Agropecuario MAG ha hecho una clasificación de áreas potenciales para el establecimiento del cultivo de cacao, elaborada a partir de los siguientes requerimientos técnicos para su producción:

Tabla N°1: Condiciones necesarias para el cultivo de cacao en Nicaragua

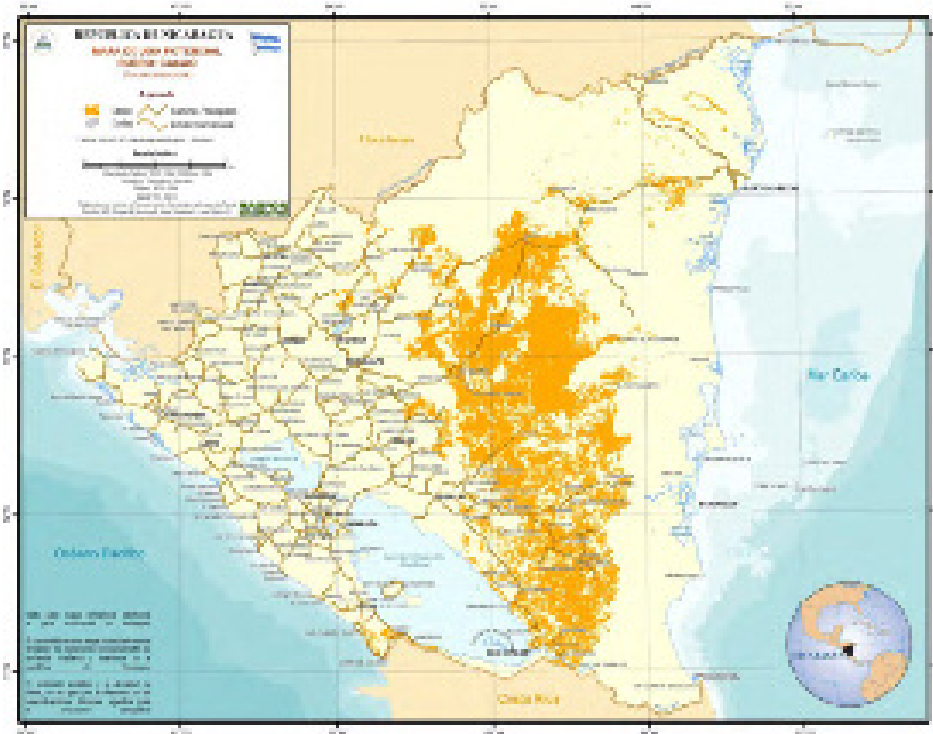
CARACTERISTICAS	
Precipitación (mm)	2,000-2,700
Temperatura (°C)	26-30
Humedad relativa (%)	70-85
Altitud (m)	153-774
Pendiente (%)	3-44

Nicaragua presenta una gran diversidad climática y de suelos, cuenta con 1,853,968 hectáreas¹ aproximadamente potenciales para el establecimiento del cultivo de cacao, bajo condiciones de secano (MAGFOR-INETER 2013).

¹ Uso potencial de la tierra - Compendio de mapas MAGFOR-INETER



Mapa potencial para la producción de cacao de Nicaragua



FUENTE: Mapa potencial. MAGFOR-INETER 2013.

Actualmente la superficie destinada para la producción de cacao se estima en aproximadamente 14,050 hectáreas, de las cuales el 54.45% se encuentra en producción y el 45.55% en desarrollo (MEFCCA, 2014). Esta producción está en manos de unos 11,000 productores y productoras, ubicados en ocho territorios del país: Waslala-Rancho Grande, Jinotega-Matagalpa, Matiguás-Río Blanco-Paiwas, Triángulo Minero, Rama-Muelle de los Bueyes-Nueva Guinea, Río San Juan, Litoral Sur (La Cruz de Río Grande, Kukra Hill, Bluefields) y Pacífico de Nicaragua.



Mapa de territorios productores de cacao de Nicaragua

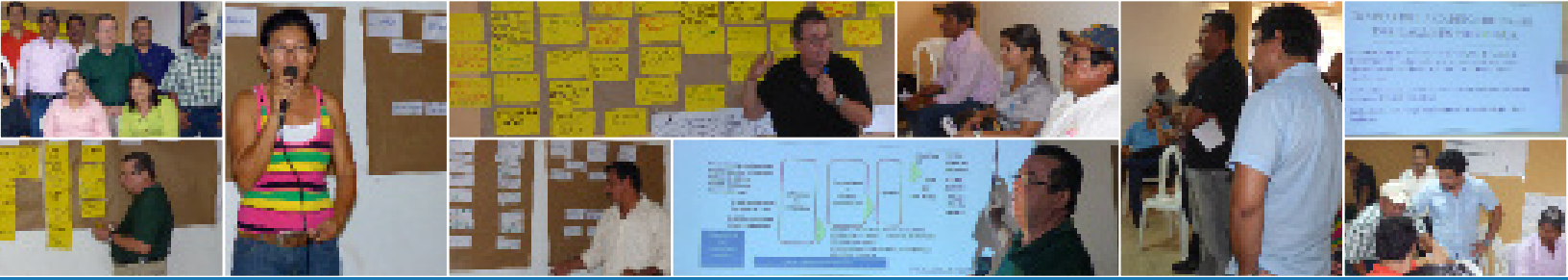


Fuente: Elaboración propia.

Desde el punto de vista genético, el cacao predominante en Nicaragua se origina de la mezcla entre los cacaos criollos endógenos con los trinitarios y forasteros que fueron introducidos al país en los últimos 50 años y constituyen el 95% de las poblaciones cultivadas actualmente. Estas variedades se caracterizan por ser cacao fino y de aroma lo que ha hecho merecedor a Nicaragua de estar catalogado por la ICCO² como un país productor y exportador de cacao fino de aroma con buenas propiedades organolépticas atractivas para mercados gourmet.

Predominan dos picos de cosecha durante el año: la primera y principal, por el volumen de cosecha, entre los meses de septiembre y diciembre y la segunda de marzo a abril.

² ICCO septiembre del 2015



La producción de cacao es realizada por pequeños productores localizados en zonas remotas del país, con áreas promedio menores de 2 hectáreas. La mayor parte de los y las productoras presentan una baja productividad (250 a 450 kg /hectárea), la que está relacionada con: (i) baja densidad de plantas por hectárea, (ii) áreas de cacao en general establecidas por semilla y muchas de ellas de baja calidad genética, (iii) plantaciones de cacao en producción que en su mayoría superan los 15 años, (iv) alta incidencia de monilla (*Moniliophthora roreri*) y mazorca negra (*Phytophthora palmivora*) al estar el cacao establecido en zona de trópico húmedo, (v) los productores no cuentan con planes para el manejo de las áreas de cacao, realizando podas deficientes, manejo inadecuado de sombra, poco uso de insumos y fertilizantes para mejorar la producción, y (vi) dispone de poco acceso a asistencia técnica y de calidad, teniendo poca disponibilidad de recursos para pagar por este servicio, el cual además no lo consideran como primordial para mejorar su producción.

A partir del año 2006, en Nicaragua se ha llevado a cabo un proceso de organización y desarrollo del sector cacao con un enfoque estratégico que intenta pasar de cadenas productivas a cadenas de valor. Este esfuerzo ha contado con la participación de distintos actores del sector productivo y de la cooperación internacional. El punto de partida ha sido la base organizativa de las familias productoras, quienes en un 60% se encuentran organizadas en cooperativas, asociaciones y/o fundaciones, las que se han visto fortalecidas por diferentes agentes externos, que las han apoyado en la adquisición de material vegetativo, servicios de asistencia técnica para la producción y la poscosecha, así como de infraestructuras para el beneficiado del cacao con estándares de calidad, y el acceso a mercados.

Desde la perspectiva gubernamental, la participación del gobierno en el ámbito cacaotero y sus actividades productivas se ha visto fortalecido a partir del 2010, designando inicialmente personal del Ministerio de Agricultura y Ganadería y del IDR (Instituto de Desarrollo Rural) para la atención al rubro. Posteriormente surge el Ministerio de Agricultura Familiar Comunitaria y Cooperativa (MEFCCA) a quien se le asigna la responsabilidad de la promoción del rubro junto al Instituto Nicaragüense de Tecnología Agropecuaria (INTA). También fueron valiosos los esfuerzos realizados por el MIFIC (Ministerio de Fomento, Industria y Comercio) desde donde se ha venido trabajando para posicionar el cacao nicaragüense en el mercado internacional como cacao de alta calidad, fino y de aroma.

3.1 Evolución de las exportaciones en Nicaragua

En Nicaragua las exportaciones de cacao comienzan a experimentar variaciones crecientes y positivas a partir del año 2006 con el incremento de las exportaciones de granos al mercado de Alemania, logrando en el 2015 exportar 3,840.83 Tm³ y dinamizar las exportaciones a Europa.

La producción nacional ha venido mostrando un crecimiento sostenido de un 15 % anual, en los últimos años, reflejándose en la evolución de los volúmenes exportados que han tenido un incremento del 10%. A nivel de la región centroamericana el principal comprador es Guatemala, seguido por El Salvador y en el mercado europeo, es Alemania.

3 Fuente Cetrex



En la tabla N° 1 Producción nacional, comercio exterior y consumo de grano de cacao, se muestra el comportamiento de la producción estimada de cacao en granos de Nicaragua entre los años 2012 al 2015 y su distribución entre las exportaciones y el consumo nacional.

Tabla N°2: Producción nacional, comercio exterior y consumo de granos de cacao. Período 2012-2015. (Tm)

Concepto/año	2012	2013	2014	2015
Producción Tm	3,600.00	3,358.00	4,670.00	5,500.00
Exportaciones:	2,402.87	2,634.50	2,103.54	3,839.20
Exportaciones Centroamérica	1,763.62	1,644.49	1,396.86	2,667.22
Exportaciones Europa/USA	639.25	990.02	706.68	1,171.99
Consumo nacional	1,197.13	723.50	2,566.46	1,660.80

FUENTE: Exportaciones CETREX. 2016 y estadísticas de la DGA. 2016.

En el siguiente gráfico N° 1, se compara la distribución de la producción nacional en granos. El consumo interno para el año 2015 fue de 30 % y las exportaciones del 70 %. A partir del año 2012, se evidencia un rápido crecimiento de las exportaciones, con una contracción en el año 2014.

El gráfico N° 2 muestra que las exportaciones en granos a Centroamérica (Guatemala y El Salvador) se han incrementado sustancialmente, también se evidencia el incremento de las exportaciones a mercados internacionales exigentes de calidad.

Gráfico N° 1: Distribución producción nacional (Tm).

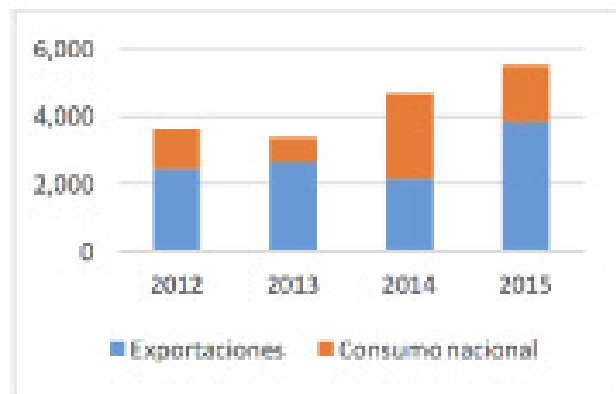
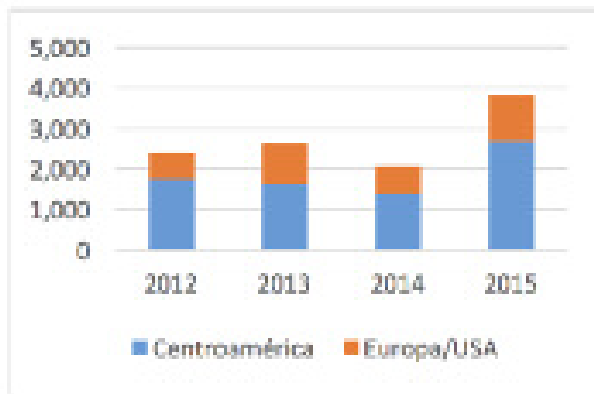
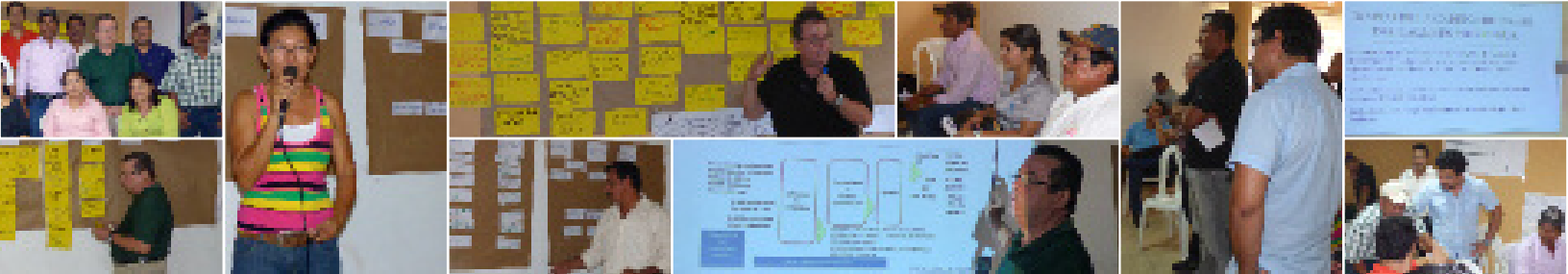


Gráfico N° 2: Evolución de las exportaciones (Tm).





Durante el período 2012-2015, el valor total de las exportaciones de cacao (ver tabla N° 2) registra un incremento promedio anual del 15%. Durante el mismo período, el total de las exportaciones prácticamente se duplicaron en valor alcanzando los 7.3 millones de dólares. Esta dinámica de exportaciones se debe a una mayor disponibilidad de granos con estándares de calidad requerido y al crecimiento combinado que ha sufrido las exportaciones a Centroamérica. En términos de las exportaciones, las realizadas a Europa son las que registran mayor rentabilidad.

Tabla N°3: Exportaciones de Nicaragua de cacao en grano en Tm y miles de USD

Países		2012	2013	2014	2015
Alemania, Francia, EE.UU., Canadá, Países Bajos	TM	639.25	990.02	706.68	1,171.99
	USD	2,197.24	3,952.58	2,739.30	4,697.12
Centroamérica	TM	1,613.9	1,656.89	1,383.9	2,667.21
	USD	1,767.25	1,467.95	1,407.87	2,014.43
Total exportaciones de Nicaragua	TM	2,406.5	2,646.91	2,114.55	3,839.2
	USD	3,934.5	5,420.53	4,123.69	6,711.55

Fuente: Estadísticas CETREX. 2016

El precio promedio de venta es de USD 3.87/kg exportado a Europa y de USD 0.91/kg exportado a Centroamérica. En cuanto a estas estadísticas, existe un consenso en que el precio de las exportaciones a Centroamérica tiene problema de subregistro, ya que en el mercado local el kilo de cacao corriente se cotiza en USD 2.2/kg.

3.2. La balanza comercial

Aun cuando existe un repunte importante en las exportaciones de cacao, la balanza comercial continúa siendo negativa debido al mayor consumo de productos terminados derivados del cacao. En la siguiente tabla se muestra que el balance total es negativo expresando un déficit de USD -4,803.46 en el año 2015. De seguir la tendencia actual de crecimiento del valor de las exportaciones, en los próximos cuatro años, Nicaragua se verá favorecida con un cambio positivo en la balanza.



Tabla N°4. Balanza comercial del sub sector de cacao y sus derivados de Nicaragua

Año	Exportaciones FOB		Importaciones CIF		Balanza comercial	
	Tm	Valor Fob (US\$)	Tm	Valor CIF(US\$)	US\$	Tm
2012	2,303.00	3,917.17	2,884.73	10,409.71	-6,492.54	-581.73
2013	2,598.90	5,415.31	3,286.39	11,442.87	-6,027.56	-2,816.41
2014	2,101.88	4,149.57	2,973.50	10,926.15	-6,776.57	-871.63
2015	3,862.11	6,760.30	3,399.00	11,563.00	-4,803.46	-463.00

FUENTE: Estadísticas DGA.



THE COCAO BEAN IS THE HEART OF
COCOA BEAN PROCESSING
COCOA BEAN PROCESSING

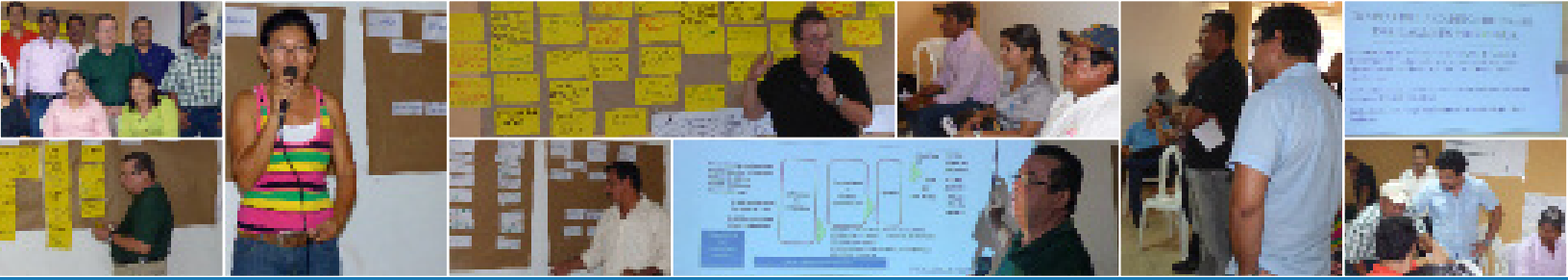
4

Mapeo de la cadena de valor de Nicaragua

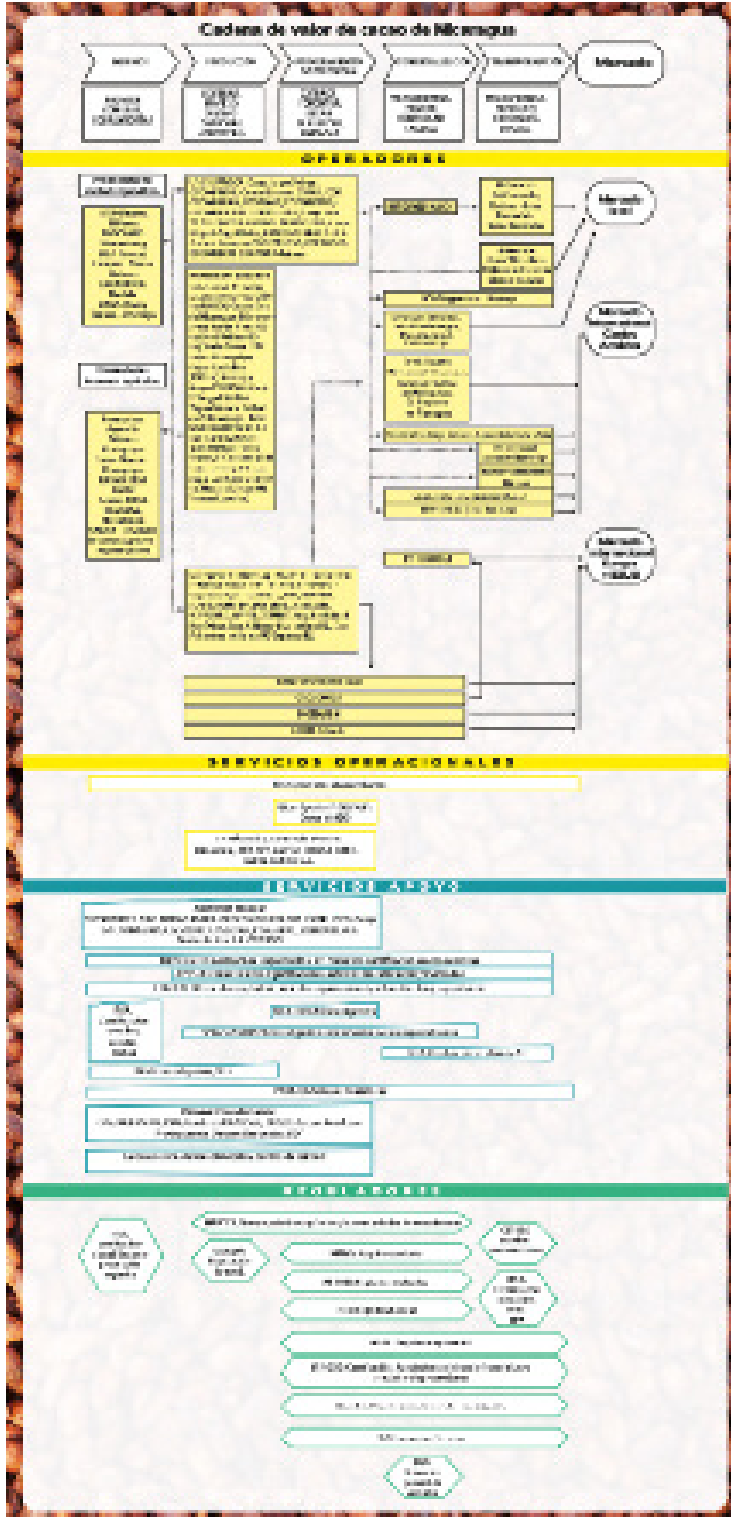
La actualización de los actores de la cadena de valor de cacao en Nicaragua fue realizada durante dos sesiones de trabajo: un taller nacional realizado el 16 y 17 de mayo 2016 y un taller regional realizado en El Salvador durante el mes de julio 2016.

La cadena muestra un aumento de los actores privados en el eslabón de la producción que es donde se concentra la mayor cantidad de actores. Otro eslabón que está aumentando su participación es el procesamiento y poscosecha, con la ampliación de nuevas instalaciones en las asociaciones de productores.

Se refleja el crecimiento de la inversión de nuevas empresas privadas para el establecimiento de plantaciones de cacao, haciendo más dinámicos los eslabones primarios al estar suministrándose servicios entre ellos. No se agregaron nuevos actores en los distintos segmentos de apoyo de la cadena.



Mapa de la cadena de valor Nicaragua

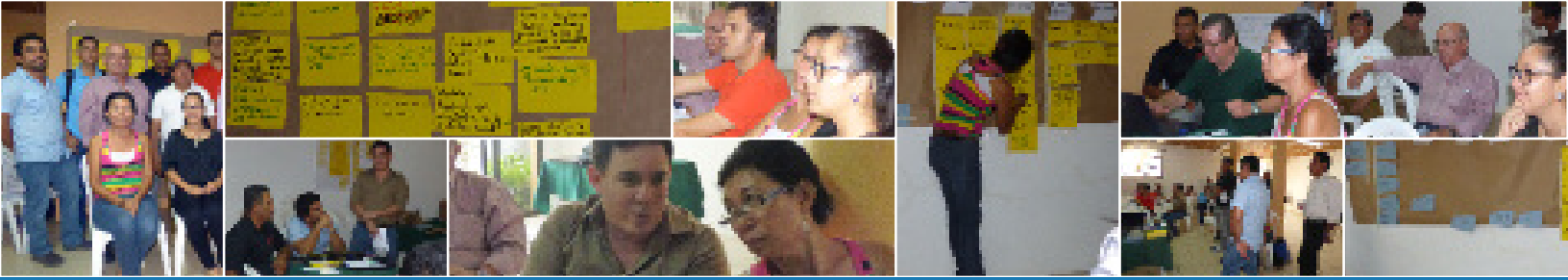


4.1. Descripción de los eslabones de la cadena de valor de Nicaragua

4.1.1. Eslabón de insumos

Los principales actores en este eslabón de la cadena pertenecen tanto al sector público como al privado. El principal proveedor de material genético de calidad es el centro experimental "El Recreo" ubicado en El Rama - RACS y perteneciente al INTA, que desde los años 60' se ha especializado en el desarrollo de las distintas variedades de cacao en el país y ha trabajado en la validación de diversos clones proporcionados por el CATIE. Mantiene una constante investigación sobre clones nacionales destacando la identificación de la variedad "Pacayita" de alta productividad y resistencia a enfermedades. Además del INTA, en el país se dispone de otros jardines clonales que proporcionan material genético de calidad para el establecimiento de nuevas áreas, entre ellos están:

- El jardín clonal de la cooperativa CACAONICA en Waslala.
- El jardín clonal de FADCANIC en Wawashang (RACS).
- El jardín clonal de la UCA Amhed Campos en Nueva Guinea.
- El jardín clonal de EXPASA ubicado en la hacienda La Cumplida en Matagalpa. (Exportadora Atlantic S.A.)



- El jardín clonal de INGEMANN.
- El jardín clonal de Ritter Sport en Rancho Grande.
- El jardín clonal de la cooperativa Ríos de Agua Viva en Rancho Grande.
- El jardín clonal de la cooperativa SOPPEXCCA en San Estebán, Jinotega.

Actualmente se encuentran en proceso de establecimiento 3 nuevos jardines clonales en el Triangulo Minero, uno por cada municipio (Siuna, Bonanza y Rosita), los que están siendo impulsados por el MEFCCA, a través del proyecto PROCACAO, con el apoyo financiero de la Cooperación Suiza.

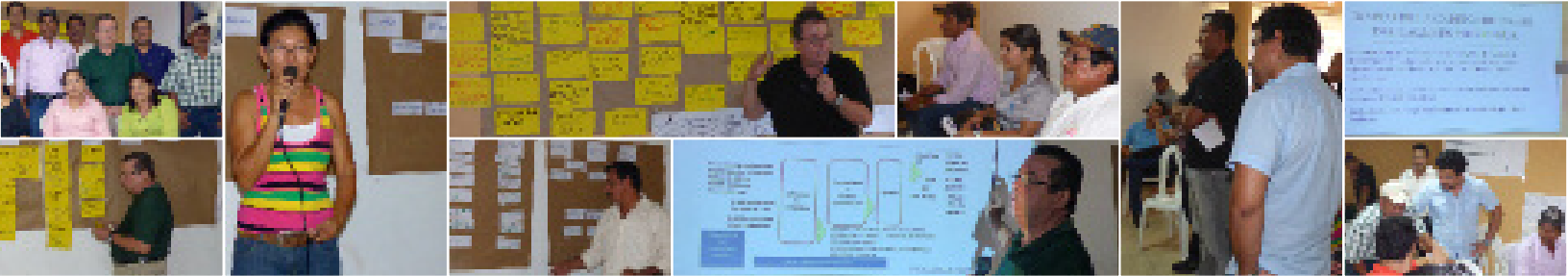
De todos estos jardines instalados en el país, el único que dispone de certificación es el que posee el INTA en El Recreo, el resto se encuentra en proceso de certificación por el IPSA, por lo que deberán cumplir con los procedimientos definidos por esta institución, para obtener la certificación de sus áreas.

Las variedades de cacao que se están reproduciendo vienen de la selección de clones trinitarios de tipo acriollados, aptos para producir un cacao fino y de aroma, con propiedades organolépticas atractivas para mercados nichos internacionales.

Una debilidad estructural en el eslabón de suministro de material genético en la cadena de valor lo constituye la poca disponibilidad de abastecimiento de materiales de los jardines clonales existentes, desconociéndose su capacidad real de oferta y los tipos de clones disponibles. Así mismo existe poco conocimiento sobre arreglos clonales y tipos de materiales a utilizar de acuerdo a las condiciones agroecológicas de los territorios donde se establecerá el material.

En los últimos años, con el crecimiento acelerado de establecimiento de nuevas plantaciones de cacao en fincas de pequeños productores y de inversionistas medianos y grandes, se han generado tensiones en el suministro de material vegetativo, debido a la limitada capacidad de estos jardines clonales para hacerle frente a la creciente demanda a partir de la expansión del rubro.

Existe una alta diversificación de suministro de agroquímicos (insecticidas, fungicidas y fertilizantes convencionales), para la producción convencional y con fácil acceso para los productores considerando que el uso de estos productos es generalizado. La producción de insumos para un manejo orgánico de las plantaciones de cacao está limitada a algunos abonos, minerales y fertilizantes, muchos de ellos sin certificación orgánica. En la actualidad las empresas distribuidoras de productos adaptaron formulas destinadas para el café al cacao, disponiendo de estudios aun incipientes sobre la cantidad de producto a utilizar según la etapa fenológica del cultivo y sobre la efectividad de su aplicación en los rendimientos.



A nivel de las Universidades (UNAN-León y UNA) y algunas empresas como Biotor Labs S.A. se ha venido trabajando en la elaboración de insecticidas, nematocidas y fungicidas microbiales, pero con poca investigación sobre los beneficios de estos en el cultivo del cacao y poca distribución a nivel de los territorios cacaoteros, que están ubicados en zonas alejadas de los centros poblacionales.

La distribución de herramientas para el sector cacao funciona de forma abierta y espontánea. Existe una gran oferta de proveedores locales que están establecidos en los municipios y comarcas de todo el país; sin embargo, no todas las demandas de herramientas están cubiertas por estos proveedores, por tanto se requiere de una mayor gestión de parte de los productores para lograr una eficiente articulación con los proveedores que participan en este eslabón de la cadena de valor.

4.1.2. Eslabón de producción

Este eslabón de la producción es determinante para el funcionamiento de la cadena de valor del cacao, es ahí donde convergen una serie de relaciones directas vinculadas con la producción de granos de cacao de calidad. En este eslabón se dan las principales relaciones con diferentes actores que brindan servicios de asistencia técnica, capacitación a través de programas y proyectos de innovación tecnológica, servicios financieros, certificación, desarrollo empresarial desde los diferentes actores públicos y privados, y transporte.

La superficie destinada para la producción de cacao en Nicaragua se estima en unas 20,000 manzanas (14,000 ha) de las cuales el 54% se encuentra en producción (Diagnóstico MEFCCA 2013). Existen diversas formas organizativas en la producción nacional, desde grupos solidarios, grupos de productores, asociaciones y cooperativas. La forma organizativa que ha desarrollado mayor capacidad empresarial alrededor de los productores son las cooperativas y algunas asociaciones. Se estima que existen unas 37⁴ organizaciones y cooperativas activas en el sector (ver mapa de la cadena de cacao) que agrupan al menos 11,000⁵ productores.

Las certificadoras existentes en Nicaragua son Biolatina y Fair Trade. Biolatina atendía 6 cooperativas y asociaciones certificadas en el 2015, en el área de la producción y Ritter Sport en el área de procesado y exportación.

Se estima que el 80 % de las fincas que se dedican a la producción cacaotera posee áreas menores a dos hectáreas. En promedio los rendimientos nacionales difieren por región: en las zonas de Waslala y Matagalpa, los rendimientos están por el orden de los 7.8 quintales/mz (11 qq/ha), mientras que, en otras regiones, los rendimientos son menores, como es el caso de Nueva Guinea-El Rama, donde los rendimiento andan por el orden de los 4.5 qq/mz (6.39 qq/ha)⁶.

⁴ Taller nacional análisis de la cadena de valor. Matagalpa, mayo 2015 e información suministrada por Ritter Sport.

⁵ Fuente: Uso actual y oferta de tecnologías sostenibles en las cadenas de valor del cacao en Nicaragua para mejorar la seguridad alimentaria. RUTA-UNOPS. 2013.

⁶ Datos estimados por la Unidad de Acompañamiento Técnico de ONUDI. 2015

⁷ Estadísticas proporcionadas por CANICACAO. 2014

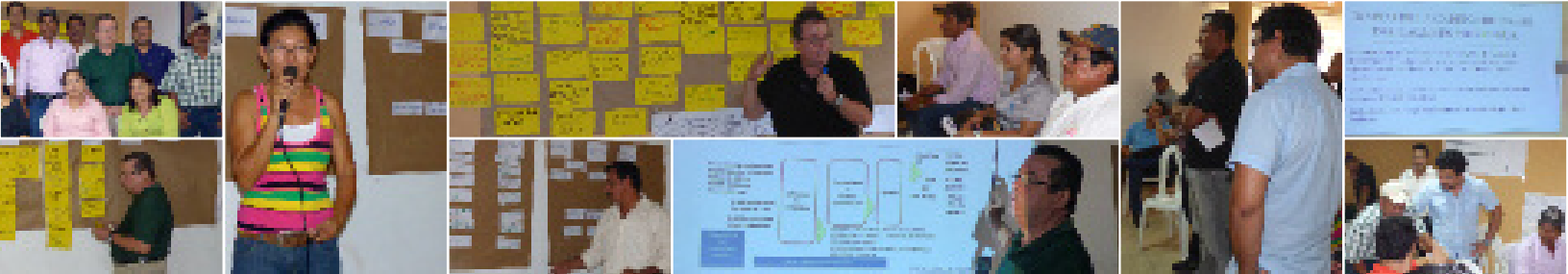


Los bajos rendimientos se deben muchas veces a una baja población de plantas en las áreas establecidas, deficientes labores de manejo y presencia de enfermedades. Según CANICACAO⁷ el rendimiento nacional promedio para los asociados de las cooperativas y asociaciones productoras de cacao es de 3.84 qq/mz (5.45qq/ha).

La Cámara Nicaragüense de Cacaoteros y Cacaoterías de Nicaragua CANICACAO aglutina a 16 cooperativas y organizaciones de productores de cacao de Nicaragua, para un total de 2,148 productores con un área total de siembra de 2,929 hectáreas. Esta cámara se formó recién el año 2014. En la tabla N° 5 se presenta el listado de las cooperativas y asociaciones pertenecientes a la cámara.

**Tabla N° 5: Asociaciones y cooperativas pertenecientes a la CANICACAO
CAMARA NICARAGÜENSE DE CACAOTEROS Y CACAOTERAS (CANICACAO)**

	Organización	Municipio	No. de socios			Area establecida (mz)
			Hombres	Mujeres	TOTAL	
1	Cooperativa Multisectorial Cacaoteros Orgánicos de Rosita, COMUCOR	Rosita	31	4	35	110
2	Cooperativa Multisectorial Banacruz, R.L., COOMULBAN, R.L.	Bonanza	24	16	40	60
3	Cooperativa Multisectorial La Buena Esperanza de Pis Pis, R.L., COOMBESPIS, R.L.	Bonanza	20	16	36	60
4	Unión de Cooperativas "Héroes y Mártires de Siuna, R.L." UCM-Siuna	Siuna	198	98	289	72.37
5	Cooperativa de Servicios Agroforestales y de Comercialización de Cacao, CACAONICA R. L.	Waslala	274	21	295	756
6	Asociación de Madres y Familiares Víctimas de Guerra de Waslala, AMVGW	Waslala	190	111	301	186.5
7	Cooperativa Ríos de Agua Viva, 21 de Junio R.L.	Rancho Grande	142	273	415	748.5
8	Cooperativa La Campesina	Matiguás	38	317	355	1119



	Organización	Municipio	No. de socios			Area establecida (mz)
			Hombres	Mujeres	TOTAL	
9	Cooperativa Multisectorial de Productores Orgánicos de El Rama, COMPOR.	Rama	24	10	34	25.5
10	Cooperativa de Producción y Comercialización de Cacao y Carne, COPROCAR.	Rama	22	4	26	40
11	Cooperativa de Servicios Múltiples Productores de Cacao de las Familias Unidas de El Castillo, COPROCAFUC, R.L.	Rio San Juan	92	28	120	520
12	Cooperativa de Servicios Múltiples "Cacao Reserva Rio Indio Maíz", R.L. COSEMUCRIN	Rio San Juan	129	29	158	362
13	Cooperativa de Productores Miguel Ángel Ortiz. COPEMAO	Cárdenas - Rivas	39	5	44	100
14	Cooperativa Multisectorial de Cola Blanca en Bonanza.	Bonanza	13	8	21	
		Total	1,216	932	2,148	4,159.9

FUENTE: CANICACAO. 2016.

La creciente demanda que ha experimentado el cacao fino de aroma en el mercado mundial, ha incentivado a que empresas comercializadoras e inversionistas privados estén realizando inversiones en la producción de cacao con tecnologías intensivas. Empresas como Ritter Sport, MLR Forestal, Agroindustrias del Río, ECOM, han iniciado distintos proyectos de establecimiento de plantaciones de cacao a gran escala. También hay otros inversionistas medianos y grandes que están invirtiendo en el sector. Muchos de estos inversionistas medianos y grandes introducen la producción de cacao en sus fincas como una estrategia de diversificación de cultivos. INGEMANN establece relaciones comerciales con este segmento de empresarios agrícolas, mediante la firma de acuerdos de entrega de granos, a cambio de material vegetativo y asistencia técnica.

Entre los proyectos privados más relevantes de los cuales hay información disponible, están:



Tabla N° 6: Principales inversiones privadas en desarrollo para el cultivo de cacao.

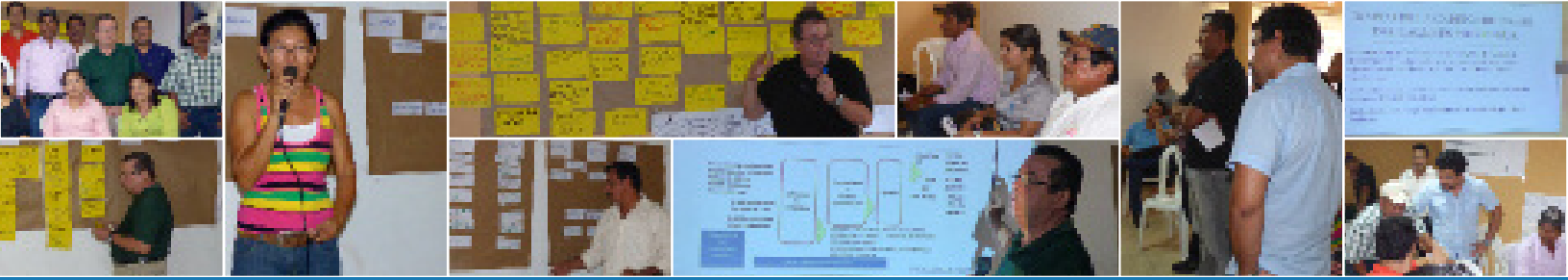
Nombre de la Empresa	Lugar geográfico	Meta programada (ha)	Plantadas a la fecha (ha)
Ritter Sport	Comarca La Fonseca, El Rama.	800	500
Agroindustrial del Río.	Comarca Boca de Sábalos, Río San Juan.	700	s/d
Cacao Oro. Clemente Ponzon	Municipio de Rosita, RACN	s/d	s/d
KAKAU	Municipio de Rosita, RACN	3000	700
MLR-Forestal.	Municipio de Rosita, RACN	500	200

Fuente: Construcción propia basada en entrevistas.

Para la mayoría de las fincas de los pequeños productores y productoras, el cacao no es el cultivo principal de su sistema productivo, pero cada vez más se vuelve importante en los medios de vida de las familias, ya que es un cultivo que genera ingresos complementarios a otras actividades de la unidad familiar y que además es establecido en asociación con otros cultivos como musáceas, frutales, árboles forestales, raíces y tubérculos, los que contribuyen a diversificar los ingresos y la dieta familiar.

Es común a nivel de las pequeñas fincas cacaoteras encontrar una producción diversificada (granos básicos, raíces y tubérculos, ganadería menor) como estrategia de la familia en función de su seguridad alimentaria, así como para disminuir el riesgo de afectaciones por cambio climático, incidencia de plagas y enfermedades, que son más frecuentes en modelos de monocultivo. Otras dos actividades que comúnmente realizan los pequeños productores de cacao para la generación de ingresos es la venta de mano de obra en fincas vecinas y la emigración para cosecha de cultivos temporales, como el café y la palma africana.

A nivel de los pequeños productores existe un acceso limitado a la información y asistencia técnica, con problemas en la calidad técnica ofertada, lo que incide en los rendimientos actuales. Muchas áreas de cultivo de cacao no tienen la densidad correcta de árboles, lo que obedece a diferentes causas entre ellas: i) las pérdidas de plantas por enfermedades o sequías durante la etapa de establecimiento, ii) no se definió con claridad el cacao como cultivo principal en la parcela, estableciendo el sistema sin lógica empresarial, iii) el diseño agroforestal no dispone de una lógica productiva, es más bien como una tradición.



La baja densidad de plantas, unida a otras limitantes como la edad de las plantaciones actualmente en producción (mayores de 15 años) y el alto porcentaje de plantas improductivas en el área disponible de cacao, son otros elementos que inciden en la baja productividad actual.

Tradicionalmente el cultivo del cacao en Nicaragua se ha trabajado bajo sistemas agroforestales, sin embargo a nivel de país existe muy poca información e investigación sobre temas como: el diseño de sistemas con arreglos clonales, tipos de clones a usar a partir de su comportamiento productivo y de acuerdo al ambiente agroecológico(tipo de suelos, altura, humedad, precipitación, temperatura), el tipo y manejo de sombra, etc.

A la fecha se ha venido trasladando experiencias de otros países (Honduras, Costa Rica, Ecuador, Perú), por lo que se requiere trabajar en sistematizar las experiencia que se han venido generando en el país, con la finalidad de llegar a arreglos locales propios, que aseguren la compatibilidad de los materiales y favorecen el entrecruzamiento, en función de asegurar una buena productividad.

Desde el punto de vista ambiental, sabemos que el cacao en sistemas agroforestales es una buena opción como país, ya que aporta a la conservación de los suelos, evitando erosión y reteniendo agua, y sirve de conexión para el corredor biológico ayudando a la biodiversidad. Así mismo, ayuda a la fijación de carbono, aporta a la seguridad alimentaria y a la mitigación del cambio climático.

Desde el punto de vista productivo el sector cacaotero no dispone a la fecha de un censo que le permita conocer con mayor exactitud las dinámicas económicas, sociales y ambientales en el país, así como la estructura agraria entre pequeños, medianos y grandes productores.

4.1.3. Eslabón de procesamiento y poscosecha

Este eslabón de procesamiento y poscosecha es la base para la producción de cacao fermentado cumpliendo con los estándares de calidad que requiere el mercado. Este proceso se encuentra principalmente en manos de las cooperativas y asociaciones de productores, quienes a su vez, tienen diferentes esquemas territoriales para la recolección del grano en baba o pre-fermentado.

En los últimos 5 años las diferentes organizaciones de productores han realizado grandes esfuerzos para garantizar una buena calidad del beneficiado o post-cosecha (fermentado y secado) de acuerdo a los estándares de calidad exigidos por las empresas comercializadoras que tienen como destino final el mercado europeo y estadounidense para la producción de chocolates finos. Estos mercados exigen además productos con sellos de certificadoras que aseguren la trazabilidad del producto. Es por ello que al menos 6 organizaciones generan productos certificados, por los que obtienen mejores precios. Actualmente a nivel de estas organizaciones se generan tres tipos calidades de cacao: cacao orgánico, cacao en transición a orgánico y cacao sin certificación y a nivel de los productores individuales se produce cacao seco sin fermentar, conocido en el mercado como cacao rojo.



Se estima que, en el año 2015, la producción nacional de granos de cacao fue de 5,500 Tm; de este total, el 33.5 % (1,838⁸ Tm) fue cacao proveniente de los centros de acopio y beneficiado de las organizaciones de productores, quienes generaron productos con alta calidad y de acuerdo a los estándares requeridos por el comprador. El resto (3,661 Tm) de la producción de cacao, fue cacao sin fermentar (cacao rojo o corriente) o bien aquel que no cumple los estándares de calidad que exigen las empresas comercializadoras (granos con sobre fermento, con falso aroma, moho, pizarroso, etc.).

En Nicaragua el proceso de post-cosecha (fermentación y secado) es realizado a través de un modelo de beneficiado centralizado que ha permitido avanzar con rapidez para homogenizar procesos y estándares del cacao exportable. Este modelo es el que prevalece a nivel de las principales organizaciones de pequeños productores y empresas compradoras, tales como Ritter Sport, Ingemann y Cacao Bisiesto. La formación del capital humano a nivel de las organizaciones de productores ha sido relevante para un buen manejo de la calidad en el proceso de beneficiado del cacao, lo mismo que la disponibilidad de infraestructuras que aseguran una buena fermentación y secado, pues al menos unas 20 organizaciones cacaoteras disponen de centros de acopio y beneficiado de cacao con buenos niveles de desarrollo, a la vez que han fortalecido sus organizaciones con una visión empresarial.

Un aspecto importante a resaltar en el proceso de beneficiado es el hecho de que casi el 100% del cacao fermentado es secado con energía solar, mediante marquesinas que absorben el calor y extraen la humedad del grano por medio de intercambio de aire. Ello permite garantizar un proceso de beneficiado con bajo impacto ambiental.

El precio promedio de compra de cacao en baba al productor está por 22-26.4 C\$/kg. El rendimiento promedio es de un kilo de cacao seco por 3 kg de cacao en baba.

A continuación, en la tabla N° 7 se muestra el listado de las organizaciones de productores que tienen beneficios de cacao y que procesan con estándares de calidad:

⁸ Total de las exportaciones a Europa y USA más un 25 % del cacao vendido a Centroamérica que es de rechazo.

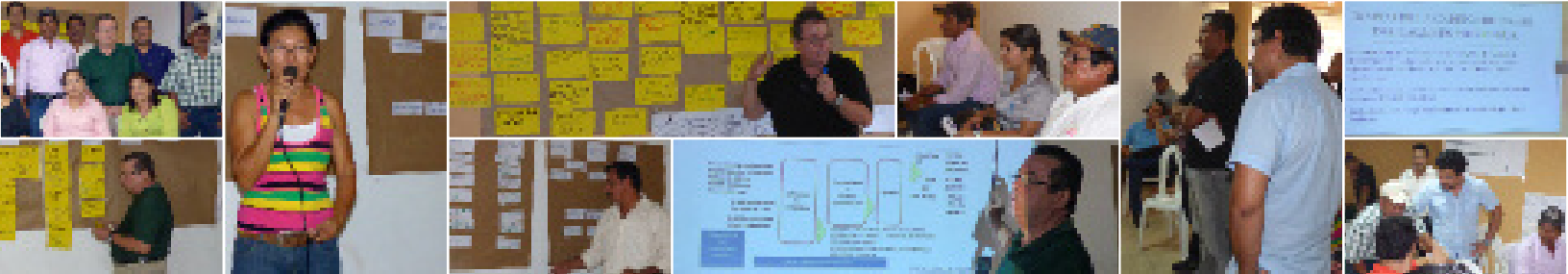
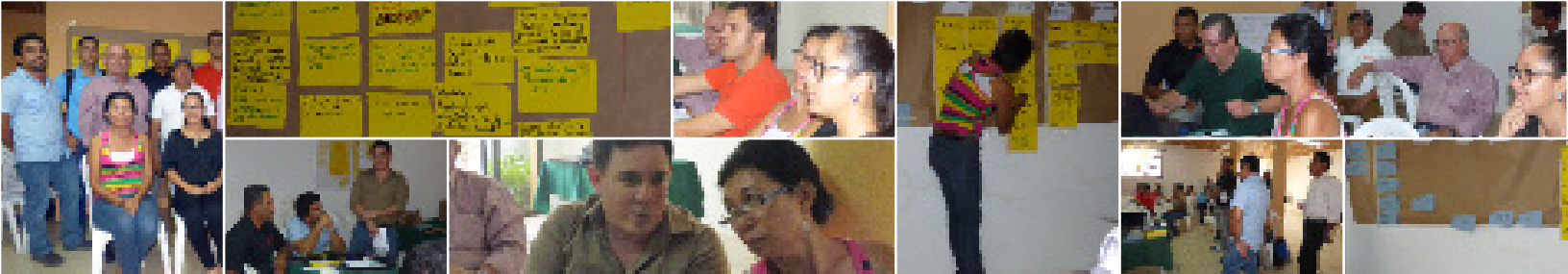


Tabla N° 6: Principales inversiones privadas en desarrollo para el cultivo de cacao.

Nombre	Municipio	Departamento
Asociación Campesina Waslala	Waslala	Región Autónoma Caribe Norte (RACN)
Cooperativa de Servicios Agroforestales y de Comercialización de Cacao R.L.	Waslala	Región Autónoma Caribe Norte (RACN)
Cooperativa Multisectorial de Productores Orgánicos de El Rama R.L.	El Rama	Región Autónoma Caribe Norte (RACN)
Cooperativa Multisectorial de Desarrollo Productivo del Río San Juan R.L.	El Castillo	Río San Juan
Cooperativa Multisectorial "Bendición del Dios Viviente" R.L.	Siuna	Región Autónoma Caribe Norte (RACN)
Cooperativa Multisectorial "29 de Marzo" R.L.	Siuna	Región Autónoma Caribe Norte (RACN)
Cooperativa Multisectorial "Saslaya" R.L.	Siuna	Región Autónoma Caribe Norte (RACN)
Cooperativa de Servicios Múltiples "Flor de Dalia" R.L.	La Dalia	Matagalpa
Cooperativa de Servicios Múltiples "Flor de Pancasán 8 de Marzo" R.L.	Matiguás	Matagalpa
Cooperativa Multifuncional Cacaotera "La Campesina" R.L.	Matiguás - Río Blanco	Matagalpa
Cooperativa de Servicios Múltiples Nueva "Esperanza del Bocay" R.L.	San José de Bocay	Jinotega
Cooperativa de Servicios Múltiples "Nueva Waslala 23 de Junio" R.L.	Waslala	Región Autónoma Caribe Norte (RACN)
Cooperativa de Servicios Múltiples "Ríos de Agua Viva 21 de Junio" R.L.	Rancho Grande	Matagalpa



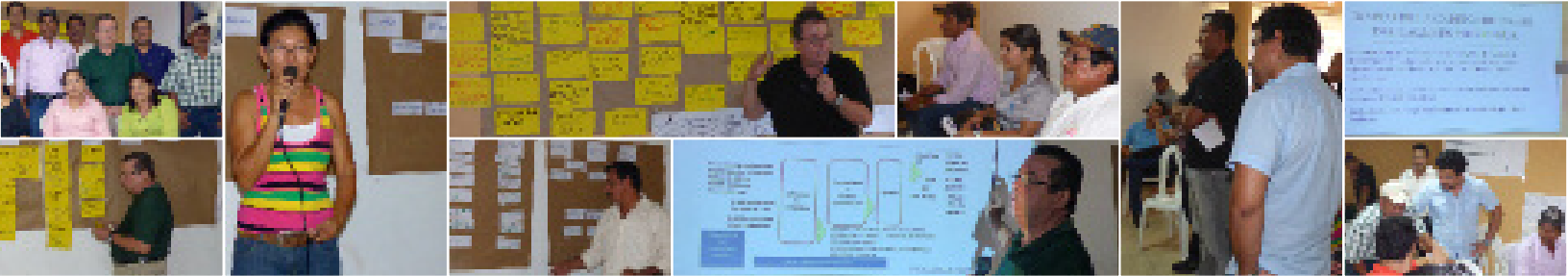
Nombre	Municipio	Departamento
Cooperativa Agropecuaria de Servicios Extracciones Esenciales Siuna R.L.	Siuna	Región Autónoma Caribe Norte (RACN)
Cooperativa de Productores Orgánicos "Familias Unidas de El Castillo" R.L.	El Castillo	Río San Juan
Cooperativa de Servicios Múltiples "Cacao Reserva Indio Maíz" R.L.	El Castillo	Río San Juan
Asociación Pueblos en Acción Comunitaria	El Cuá - San José de Bocay	Jinotega
Unión Cooperativas Multisectorial "Héroes y Mártires de Siuna" R.L.	Siuna	Región Autónoma Caribe Norte (RACN)
Cooperativa Multisectorial de productores orgánicos de El Rama	El Rama	Región Autónoma Caribe Sur
Unión de Cooperativas Agropecuarias SOPPEXCCA R.L.	El Cuá - Jinotega	Jinotega
Coop. "Jorge Salazar"	La Dalia	Matagalpa
UCRISPROCA	Cruz de Río Grande	Región Autónoma Caribe Norte (RACN)

FUENTE: Ritter Sport. 2016

La empresa Ritter Sport cuenta con un importante centro de beneficiado en el que brinda servicios a sus proveedores para el proceso de secado, limpieza y clasificado de grano.

Otra empresa que posee un centro de acopio importante es INGEMANN, además existen otras empresas de menor tamaño que poseen sus propias instalaciones de beneficiado.

La estabilidad de los precios internacionales en los últimos años y los buenos precios ofertados por las empresas comercializadoras y en general los avances en el manejo del cultivo, en la producción primaria como en el beneficio del grano, han incidido de forma positiva en la producción con calidad, fortaleciendo las capacidades económicas, organizativas y empresariales de las cooperativas.



Las relaciones comerciales establecidas entre las cooperativas o asociaciones de productores y las empresas comercializadoras han incidido para que las cooperativas implementen estrategias que van generando desarrollo a nivel comunitario con visión territorial. La necesidad de cubrir las demandas de cacao de calidad en función de obtener precios diferenciados, ha obligado a las organizaciones de productores a ir perfeccionando las redes de acopio, mejorar sus capacidades instaladas e ir empoderándose de tecnologías para el buen manejo de post-cosecha.

Aunque existen avances sustantivos en el proceso de beneficiado, aun persisten algunos problemas tales como: (i) falta de estandarización de los protocolos de beneficiado que no permite estabilizar la calidad, (ii) debilidades en las áreas de control de calidad, (iii) falta de actualización de equipos básicos de control de calidad, (iv) poco conocimiento y expertise en catación y levantamiento de los perfiles básicos de sabor y aroma.

A nivel de la infraestructura instalada para el beneficiado y poscosecha, se presentan tensiones, principalmente para el secado de los granos en los meses de octubre a diciembre, picos de cosecha que coincide con las altas precipitaciones en los territorios cacaoteros y por tanto con pocas o nulas horas de sol, lo que además de presionar la capacidad instalada de las marquesinas de secado, provoca pérdidas de calidad por afectaciones de moho externo e interno en los granos.

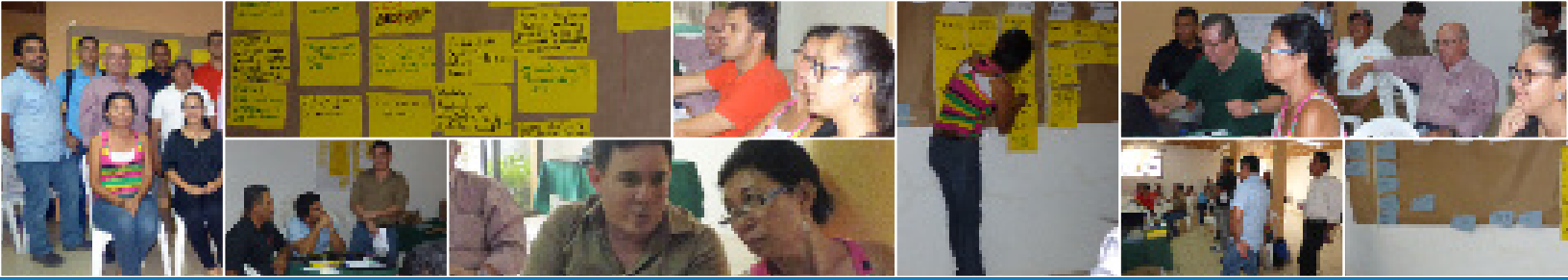
Se valora que debido al incremento de las áreas de siembra de cacao en los últimos 3 años por parte de los productores, se experimentará un aumento de la producción que rebasará la infraestructura instalada, si no se toman acciones para ampliar la disponibilidad actual.

A la fecha empresas como Ritter Sport, han venido apoyando a las cooperativas a través de incentivos para ampliar y mejorar la infraestructura instalada. De igual manera, agencias internacionales de cooperación, ONG nacionales e internacionales y programas gubernamentales impulsados por el Ministerio de Economía Familiar MEFCCA, han facilitado apoyo financiero para el establecimiento y mejoramiento de infraestructuras y equipos para el beneficiado del grano de cacao con calidad.

4.1.4. Eslabón de comercialización

Los operadores de este eslabón son los encargados de comprar el cacao que proviene de las organizaciones de productores y de productores privados. Básicamente, se han desarrollado tres modalidades de comercialización de cacao:

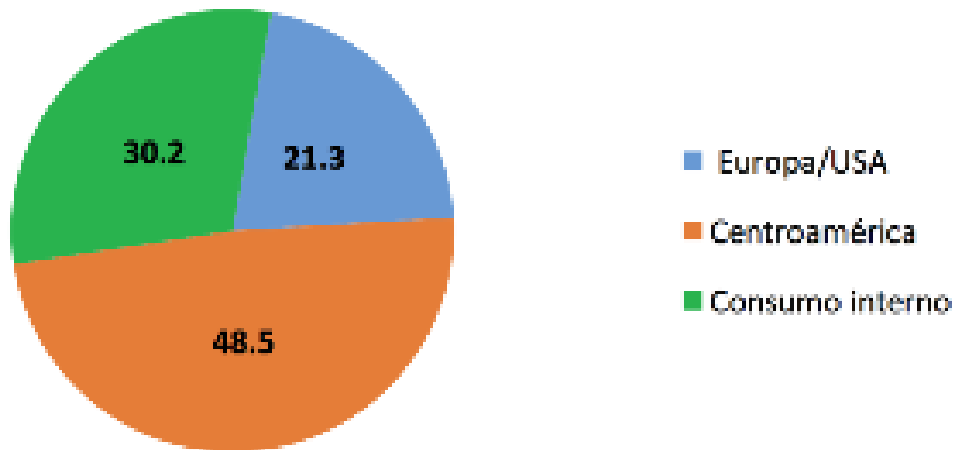
El comercio externo de primera calidad: Se realiza principalmente con Ritter Sport (Alemania), a donde se lleva el cacao convencional, orgánico o con sello UTZ con buena calidad. También se comercializa con esta calidad con INGEMANN (Dinamarca) y Ethiquable (Francia). Los principales proveedores son las cooperativas quienes realizan beneficiado centralizado y reciben precios preferenciales por calidad. En el 2015, en este mercado, se comercializó el 21.3 % del total de las exportaciones.



El comercio externo de segunda calidad: Conciernen el cacao de menor calidad rechazado por las empresas anteriores o bien cacao rojo sin fermentar que es acopiado por comercializadores informales, que venden el producto en el mercado centroamericano, principalmente en Guatemala, El Salvador y en menor cantidad en Honduras. Este cacao proviene principalmente de productores individuales y de algunas organizaciones que venden el producto que no cumple los estándares de calidad que exige el mercado europeo o de EE.UU. En 2015, representó el 48.5 % del total de las exportaciones.

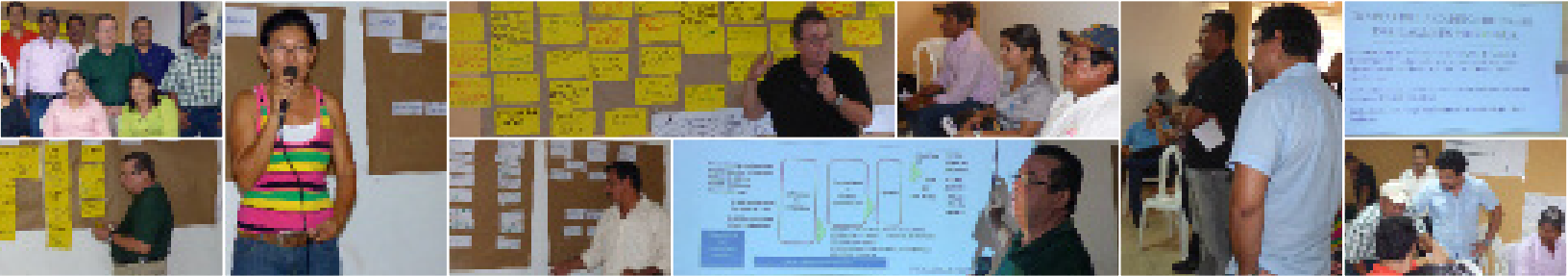
El comercio interno: se comercializa en este mercado nacional, cacao en su mayoría sin fermentar, comprado a productores por intermediarios locales en las comunidades, quienes entregan a mayoristas y estos a su vez venden en el mercado oriental, el mercado mayoreo, industrias procesadoras de alimentos artesanales, etc. De 5,500 toneladas de granos de cacao que se generó en el 2015, el 30.2 % fue comercializado a nivel interno.

Gráfico No 3: Distribución porcentual del destino de la producción nacional de cacao



Un resumen del esquema productivo identificado en la cadena de valor de cacao de Nicaragua se puede observar en la tabla N°9 en la cual se asocia la producción y sus calidades así como las relaciones de gobernanza que rigen las diferentes actividades económicas relacionadas con la cadena de valor.

A partir de la tabla N° 2 se puede apreciar el aumento en el acopio de granos para las exportaciones. Con una caída de las exportaciones en 2014, generada por afectaciones por sequías ocurridas desde el año 2013 y que afectaron fuertemente el año 2014, disminuyendo los volúmenes de acopio y beneficiado.



En la actualidad existe un esfuerzo mancomunado de comercializadoras o empresas anclas con las organizaciones de productores y otras instancias públicas y privadas que incentivan el cultivo del cacao, compartiendo información sobre mejores prácticas de beneficiado, certificación, precios y otras tendencias relevantes del mercado. Esto ha originado una cadena de valor que permite a las organizaciones de productores obtener incentivos de precios e ir mejorando la calidad de la producción con una orientación hacia el mercado internacional.

Ritter Sport como principal empresa comercializadora para el mercado europeo, ha venido estableciendo, desde el 2006, alianzas con 19 organizaciones de productores y 3 privados, en los territorios de Waslala, Rancho Grande, La Dalia; Matiguás – Río Blanco; Triangulo Minero; Jinotega, El Cuá – Bocay; Río San Juan; El Rama y Granada, apoyando a estas a mejorar sus procesos de acopio, beneficiado y certificación, con pre-financiamiento para el acopio de cacao, asesoría técnica y entrega de incentivos por calidad y volúmenes.

En el año 2015, Ritter exportó 1,116 Tm, lo que representa el 29 % del total de las exportaciones del país, por un valor de 4.5 millones de dólares americanos. De este total, 80 Tm fueron enviadas como cacao certificado orgánico y/o UTZ. Los precios pagados por Ritter Sport a las organizaciones con quienes mantiene alianzas comerciales fueron 4.12 dólares por kg, muy por encima de los 3.13 dólares/kg, promedio fijados por la bolsa de New York durante el 2015.

Otras empresas que ofertaron precios especiales a sus socios fueron la empresa Ethiquable que tiene relaciones comerciales con CACAONICA, para la producción de chocolate de origen Waslala – Nicaragua, exportando en este mismo año, 23 Tm a Francia, y la empresa Ingemann S.A. quien exportó 33 Tm hacia el mercado de Estados Unidos y Países Bajos.

El comercio informal. Es desarrollado en primera instancia por una red de intermediarios locales que llegan en camiones y camionetas a las fincas o puertos de montaña, comprando productos sin ninguna exigencia en calidad, principalmente a los pequeños productores no organizados, quienes secan cacao a nivel de fincas sin ningún proceso de fermentado. También reciben cacao de productores organizados quienes venden parte de su producción para obtener acceso a liquidez inmediata.

La segunda instancia de comercio informal se encuentra en los mercados de las cabeceras departamentales. Por lo general, se compra cacao rojo, cacao semi-fermentado y cacao fermentado de segunda. Posteriormente, llega al mercado de Guanuca en la ciudad de Matagalpa, que es considerado el mercado donde se transacciona la mayor cantidad de cacao en granos y cuyo principal comprador es el Sr. Denis Duarte, quien oferta precios entre 2.00 y 2.31 dólar el kg según la calidad. Este vende al mercado de consumo interno y a los grandes compradores de El Salvador y Guatemala que vienen para su abastecimiento y posterior exportación. El segundo mercado local de importancia es el mercado Oriental de Managua, más dirigido al mercado interno.



El mercado centroamericano representa el 69 % del total de las exportaciones de granos de Nicaragua, sin embargo en término de valor de las exportaciones representa el 36 %, siendo Guatemala el principal comprador de granos de Nicaragua, seguido por El Salvador.

Gráfico N° 4:
Exportaciones totales en Tm

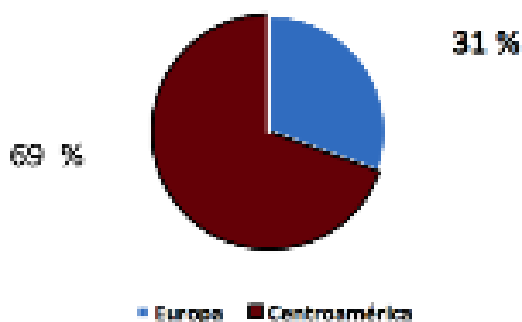
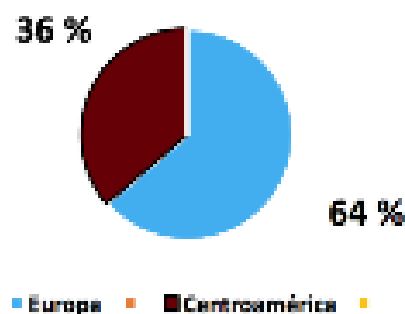


Gráfico N°5:
Valor de las exportaciones totales



Nicaragua está avanzando en el cambio de su matriz de exportaciones y aumentando su oferta de granos hacia mercados con mayores estándares de calidad y mayor valor. Esta estrategia va en la dirección correcta, pero todavía hay una gran cantidad de cacao que se vende como cacao corriente aunque tenga el potencial de ser cacao de calidad. Se debe de trabajar en lograr articular a los productores de este cacao a cadenas de acopio de cacao organizadas para la exportación.

Un elemento importante para mejorar la calidad del grano de cacao que se produce, para que este pueda destinarse a mercados europeos, es el trabajo a nivel de los productores para generar identificación y compromiso con sus organizaciones, de manera que canalicen mayores volúmenes de cacao hacia los centros de acopio y aposten a la producción de cacao certificado. Actualmente los precios y la demanda mundial de cacao han favorecido a las organizaciones de productores para ir alcanzando su punto de equilibrio a nivel empresarial; sin embargo es evidente que muchos asociados perciben a su organización como un intermediario más y no como una instancia que los representa y defiende sus intereses. Esta actitud está relacionada con el hecho de que aún no logran visualizar con claridad los beneficios que reciben a través de sus organizaciones, tales como: la asistencia técnica, insumos, crédito, información, capacitación y acceso a mercado, a través de sus alianzas con ONG, instituciones de gobierno y la cooperación internacional.

Tabla N°9: Esquemas productivos identificados en la cadena de valor de cacao de Nicaragua - 2015

Producto	Toneladas	%	Características de productores	Acuerdos en la cadena	Destino principal de La producción	Gobernanza de cadena
Granos de cacao fermentados (orgánico y convencional)	33 Tm	1 %	<ul style="list-style-type: none"> Productores privados Contratos formales. Acopiadores. 	<ul style="list-style-type: none"> Con menos tiempo en mercado, en proceso de consolidar el modelo de acopio. Entrega insumos y asistencia técnica. Relaciones con proveedores de granos. 	Industria chocolatera de EE.UU y Europa	Ingemann S.A
Granos de cacao fermentados (orgánico y convencional)	23 Tm	1 %	<ul style="list-style-type: none"> Productores rganizados Contratos formales 	Acuerdos formales CACAONICA	Industria chocolatera de EE.UU. y Europa	Ethiquable
Granos de cacao fermentados (orgánico y convencional)	1,116 Tm	20 %	<ul style="list-style-type: none"> Productores organizados. Productores privados. Contratos más formalizados 	<ul style="list-style-type: none"> Con más tiempo en el mercado, mantienen vínculo con red de organizaciones y cooperativas, apoyándolas con financiamiento y asesoría técnica y empresarial. Realizan contratos de compra de granos en futuro. 	Industria chocolatera de Europa	Ritter Sport
	2,667 Tm	48 %		<ul style="list-style-type: none"> Industria chocolatera centroamericana 		Ritter Sport
Cacao convencional fermentado y sin fermentar	1,661 Tm	30 %	<ul style="list-style-type: none"> Productores organizados Productores no organizados 	<ul style="list-style-type: none"> Dependen de una red amplia de acopiadores a nivel local y municipal, con los que pueden tener acuerdos y contratos de financiamiento para el acopio. 	Pequeña agroindustria artesanal local/nacional	Grandes intermediarios (mercado Guanuca) y mercados locales minoristas
Total	5,500 Tm					



4.1.5. Eslabón de transformación

En este eslabón se incluyen todas aquellas empresas que dan valor agregado a productos de consumo utilizando el cacao como una de sus materias primas. En Nicaragua la industria que consume mayor cantidad de cacao en granos es la industria de los poliocereales y la de las bebidas a base de cacao. En el país existen cuatro empresas que producen productos terminados a base de cacao y disponen de pequeños nichos de mercados de exportación. También a nivel local existen empresas familiares que están produciendo productos elaborados con cacao.

Los principales productos elaborados a base de cacao son: cereales y poliocereales, cacao en pasta para refresco, refrescos de cacao con leche, dulcería y en menor cuantía productos elaborados de chocolate, son de consumo masivo en la población y son de relativo bajo costo.

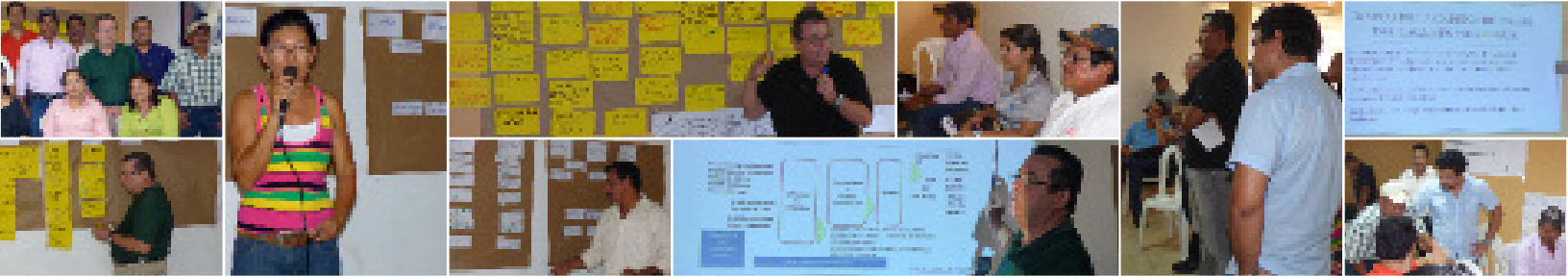
Un porcentaje importante de la producción de cacao lo procesan las empresas de cereales grandes existentes en el país como Café Soluble que consume un promedio de 130 toneladas de cacao anualmente y El Caracol con un promedio de 20 toneladas para la producción de poli cereales. La industria láctea, Parmalat, LALA y El Eskimo, compran cacao en granos para la producción de leche de cacao (cacao con leche o fresco de cacao?) e importan el chocolate para cubierta.

Otras empresas transformadoras son las siguientes: El Vergel S.A, Industrias Momotombo, Castillo del Cacao S. A. que poseen pequeños nichos de mercado de exportación, donde venden productos terminados a base de chocolate. Las cooperativas La Campesina y SOPEXXCA están experimentando en la producción de barras de chocolate para el mercado nacional, con restricciones, dada la competencia de chocolates importados, principalmente Nestlé y Hersey que son de bajo costo. Existen otras procesadoras artesanales como jugos el Chele , Choco Museo, Mazorcas de Cacao, quienes ofertan sus productos en el mercado local.

4.2. Actores que prestan servicios operacionales en la cadena de valor de cacao

En los servicios operacionales, se encuentran los servicios de transporte, esencial para la movilización del grano, tanto del cacao en baba de las fincas, como del cacao seco. Este es realizado por transportistas locales.

En el servicio de certificación en Nicaragua cuenta con las siguientes certificadoras: Biolatina, SPP, Fair Trade. Estas certificadoras están impulsando el mercado de cacao certificado orgánico y sostenible. IPSA ofrece certificación para viveros y material vegetativo.



4.3. Servicios de apoyo a la cadena de valor del cacao

El sub sector de cacao en Nicaragua, está respaldado por diferentes instituciones de apoyo tanto para la prestación de servicios de asistencia técnica, como para la promoción o capacitación a sus organizaciones beneficiarias o a sus propios beneficiarios como: Servicio Voluntario Holandés SNV, Heifer International, ADDAC, IPADE, CRS, CATIE, FUNICA, VECO MA, LWR, APAC, Solidaridad, Gente de Kko S.A, NITLAPAN, FADCANIC, COPRODI e INTA. A nivel de la academia, la Universidad Nacional Agraria, BICU y la URACCAN de la Costa Caribe, realizan trabajos de investigación.

En función del apoyo a la gobernanza de la cadena de valor, sobre todo en los eslabones de producción y beneficiado, se encuentra la Cámara Nigaragüense de Cacaoteros CANICACAO, la que además de cumplir un rol gremial, trabaja en la gestión de recursos para el fortalecimiento de sus bases.

Proveen financiamiento: CRS, Ingemann, COOPEFACSA – Nueva Guinea, FADCANIC, LWR, Gente de Kko S.A. CRISOL-CARUNA, Banco Produzcamos, Banpro, Bancentro, BDF y FDL.

El Ministerio de Economía Familiar, Comunitaria, Cooperativa y Asociativa, MEFCCA, es la institución estatal que brinda servicios directos a las familias productoras, como transferencia de tecnología, asistencia técnica y capacitación. Además, está encargado de la implementación del proyecto PROCACAO, del proyecto NICARIBE y de NICADAPTA en la Costa Caribe Norte y Sur.

El Instituto de Protección y Sanidad Agropecuaria IPSA realiza la labor de certificación de viveros y jardines clónales, así como la certificación fitosanitaria para la exportación de cacao en granos.

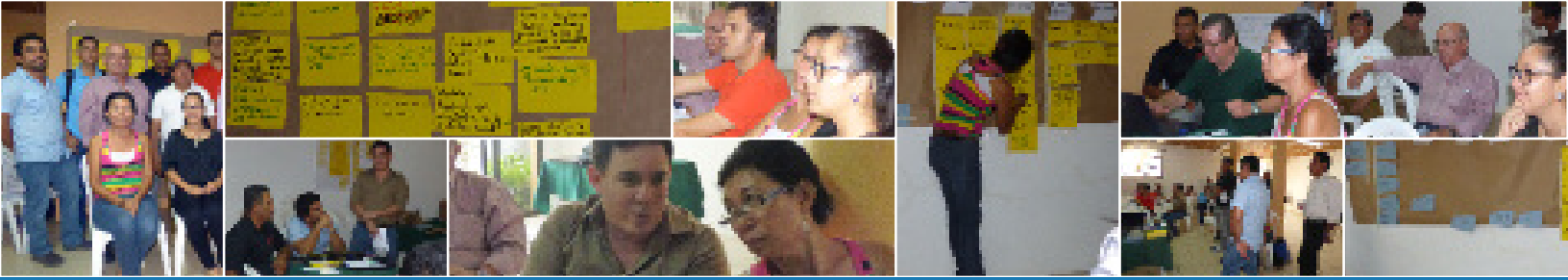
4.4. Instituciones reguladoras

Las instituciones reguladoras del Estado que están vinculadas a la cadena de cacao son las siguientes:

El Instituto Nicaragüense de Fomento Cooperativo, **INFOCOOP**, es el organismo rector de la política nacional de protección, fomento y desarrollo cooperativo.

Al Ministerio del Ambiente y de los Recursos Naturales, **MARENA**, le corresponde formular, proponer y dirigir las políticas nacionales relacionadas con el ambiente.

La función del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, **INTA**, es la generación de tecnologías, asumiendo un papel de capacitador de segundo piso así como de productor de semillas para los procesos de multiplicación artesanal y producción certificada de semillas. Además desarrolla procesos de investigación, adaptación y validación científica que generan tecnologías desde sus centros de desarrollo tecnológico, laboratorios, parcelas y fincas experimentales, en correspondencia con las necesidades de los productores y del mercado de exportación.



El Instituto de Protección y Sanidad Agropecuaria, **IPSA**, tiene como objetivo facilitar, normar, regular e implementar las políticas y acciones sanitarias y fitosanitarias

EL Ministerio de Fomento, Industria y Comercio, **MIFIC**, tiene como función el promover el acceso a mercados externos y una mejor inserción en la economía internacional, a través de la negociación y administración de concejos internacionales, en el ámbito de comercio e inversión, así mismo organizar, dirigir y supervisar los sistemas nacionales de normalización y metrología.

Al Ministerio de Gobernación, **MINGOB**, le corresponde el otorgamiento de permisos de operaciones de las instituciones sin fines de lucro y de las fundaciones.

A la Dirección General de Ingresos, **DGI**, le corresponden el otorgamiento de licencias comerciales y el cobro de impuestos.

A la Dirección General de Aduanas, **DGA**, le corresponden el otorgamiento de licencias de exportaciones y el cobro de impuestos.

Al Ministerio de Salud, **MINSA**, le corresponde el otorgamiento de licencias sanitarias.

Al Centro de Trámites de las Exportaciones, **CETREX**, le corresponde el otorgamiento de registros de exportaciones.



5

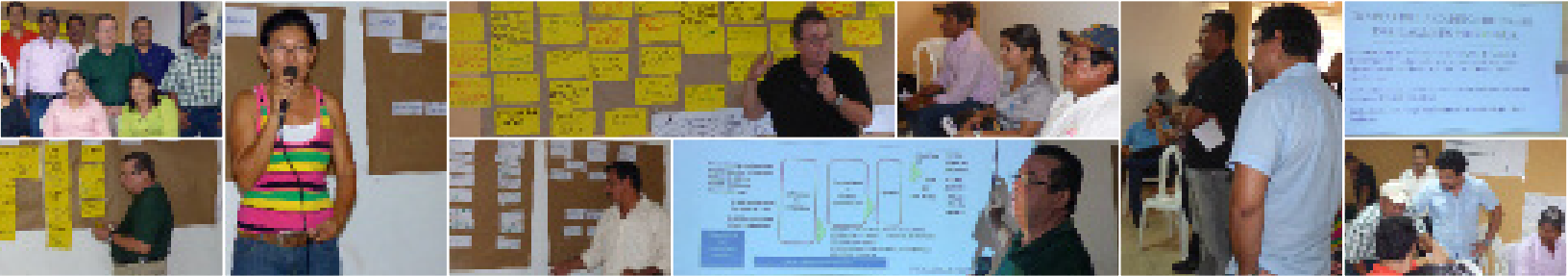
Análisis de poder y gobernanza en la cadena de cacao de Nicaragua.

A partir del año 2014, la atención al sector rural está planificada y ejecutada a través del Sistema de Producción, Comercio y Consumo (SPCC); de esta manera se pretende fomentar un enfoque de encadenamiento sectorial. El SPCC trabaja los planes anuales de producción con al menos 10 mesas de trabajo, pero el cacao no es considerado por la SPCC como un rubro de importancia, por eso no existe una mesa de cacao.

El Ministerio de Economía Familiar, Comunitaria, Cooperativa y Asociativa (MEFCCA) es el principal actor que fomenta el desarrollo de la cadena de valor del cacao. Actualmente se encuentra desarrollando dos proyectos con financiamiento de la cooperación internacional: PROCACAO que beneficia a 1,200 productores en los municipios del triángulo minero, apoyado por la Cooperación Suiza, y NICADAPTA con una meta ambiciosa de atender a 20,000 familias de la zona Caribe de Nicaragua, que es financiado por el FIDA.

La institución estatal PRONICARAGUA ha incluido dentro de sus planes estratégicos la promoción de las inversiones extranjeras privadas en el sector cacao. Este interés se ve acentuado por el desarrollo de fuertes inversiones que se han venido haciendo en plantaciones nuevas. Estas inversiones provienen principalmente de empresas productoras de chocolate europeas, las cuales han identificado las bondades del cacao de Nicaragua para mejorar su catálogo de ofertas de variedades de chocolate gourmet.

La Cámara Nicaragüense de Cacaoteros, CANICACAO, es una cámara recientemente formada. Actualmente se muestra muy activa en el fortalecimiento del diálogo a lo interno de las organizaciones, y en el diálogo público-privado en espacios de concertación e incidencia en políticas públicas. Fue creada en el año 2015 y aglutina a 13 cooperativas y 2 asociaciones, las más grandes en términos de producción de granos, que mantienen relaciones comerciales con Ritter Sport principalmente.



La Comisión Sectorial de Cacao, recientemente creada, es un espacio de dialogo, promovido por APEN, que nació como una iniciativa para coordinar las acciones del sector cacaotero de Nicaragua y promover cambios estructurales como son: políticas y prácticas inclusivas de las empresas del sector privado, fortalecimiento de capacidades organizativas y empresariales de los pequeño productores y sus organizaciones y la contribución a un entorno institucional favorable para el desarrollo sostenible del sector del cacao en Nicaragua.

A nivel de las organizaciones de productores el esquema de gobernanza de la cadena de valor del cacao, dirigido al mercado europeo y norteamericano, está determinado por las principales empresas comercializadoras, Ritter Sport, Exportadora Atlantic S.A. Ingemann S.A. Ethiquable, que han desarrollado mecanismos de colaboración con las organizaciones de productores que tienen una base de productores que entregan la mayor parte de su producción a los centros de acopio de estas organizaciones para su negociación con las empresas exportadoras.

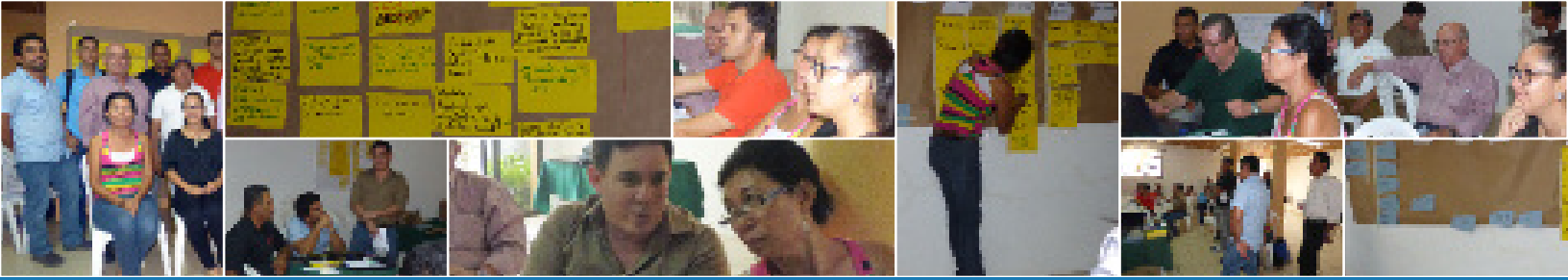
En este marco, se establecen alianzas y acuerdos, o también desacuerdos, entendiéndose que la base de la cadena es un negocio, cada actor privado participa en función de sus propios intereses y expectativas, lo cual en muchos casos genera tensiones que habrá que atenuar o corregir en la medida de lo posible. Este aspecto de las relaciones de poder es también conocido como la "gobernanza" de la cadena.

En lo que respecta a las organizaciones de productores cuentan con mejores condiciones de negociación que los productores individuales, pues los mecanismos de comercialización con empresas como Ritter Sport, Ethiquable e Ingemann, además de ser estables, son más transparentes. La negociación es colectiva, fijándose precios y condiciones de calidad homogéneas para todos los socios empresariales. Estas empresas ofrecen a las organizaciones un sobre precio que se logra por la calidad y las certificaciones, ya sean orgánicas, con sello SPP, de comercio justo o UTZ, además que ofrecen servicios de asistencia técnica para mejorar los procesos de beneficiado e incentivos para el mejoramiento de su infraestructura.

Una dificultad que se presenta en la gobernanza de la cadena de valor, en la relación entre las organizaciones de base, sus asociados y las empresas comercializadoras, es la exigencia permanente en la calidad del producto en comparación con los acopiadores locales que aceptan un producto con deficiencias en cuanto a humedad, tamaño del grano, fermentación y moho, teniendo además menor inversión en infraestructura y días de trabajo.

En consecuencia, se presentan problemas de fidelidad entre cooperativas y sus socios, que comercializan una buena parte de su cacao a través de intermediarios locales.

Relación entre pequeños productores no organizados – intermediarios comunitarios, municipales y nacionales.



Lo pequeños productores individuales representan aproximadamente el 40% de los productores cacaoteros y venden su cacao a centros de acopio o directamente a los intermediarios, por lo que no mantienen compromisos formales con ningún comprador, siendo su móvil principal el precio. Normalmente estos productores tienen desconfianza en las organizaciones por experiencias negativas que han observado en algunas de ellas a causa de mal manejo de recursos, pagos atrasados o también porque los precios que les pagan los intermediarios que compiten con las cooperativas son casi similares o incluso a veces mayores para su cacao sin fermentar, siempre y cuando no venga con hongos y esté seco. También algunos intermediarios compran a las cooperativas cacao fermentado de calidad que ha sido rechazado como cacao de segunda, tal es el caso del mercado de Guanuca, quien paga un mejor precio, que por el cacao rojo sin fermentar.

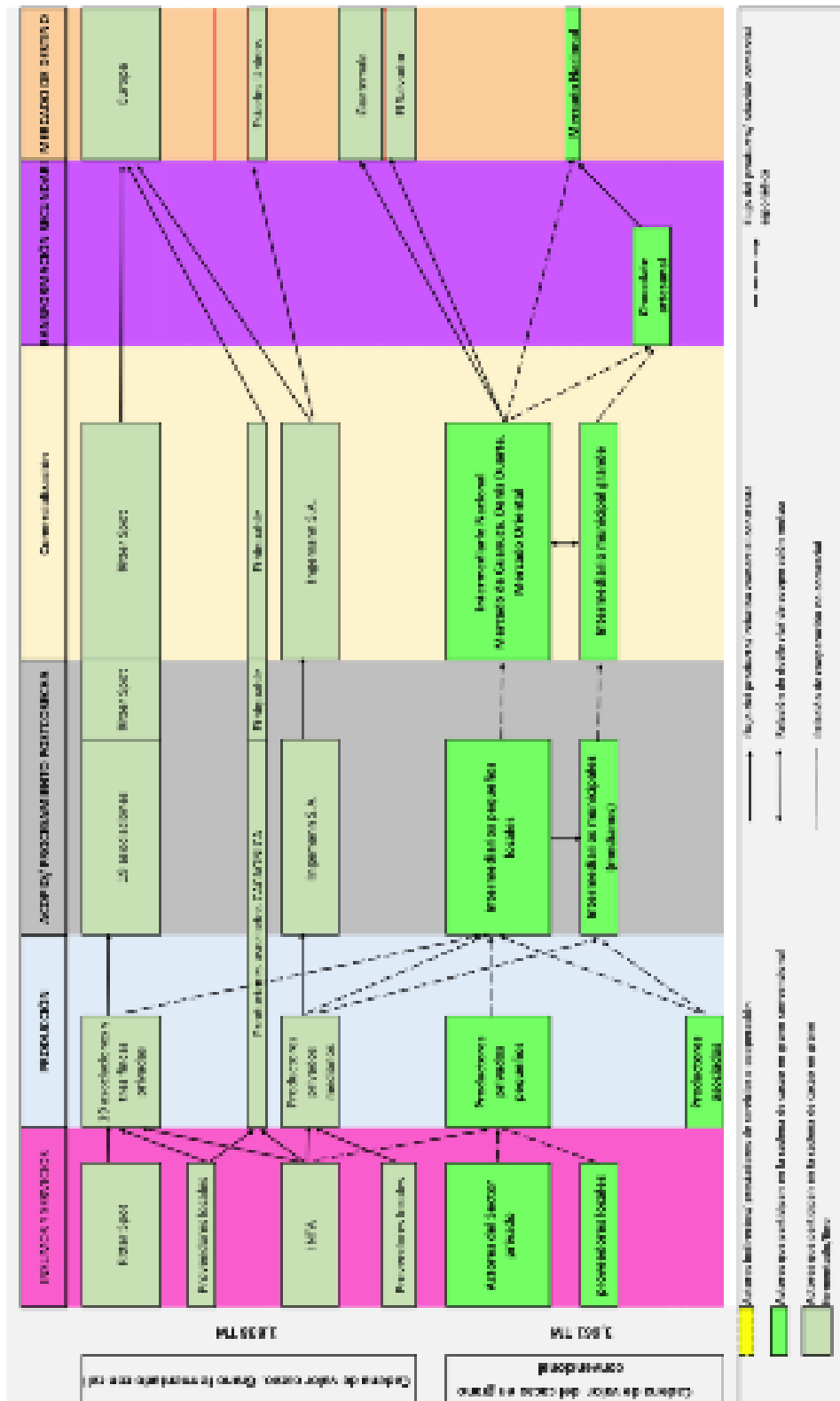
En la relación comercial con los intermediarios, el pequeño productor no organizado no tiene mayor capacidad de negociación, porque comercializa poco volumen y de manera individual, por tanto el precio y condiciones en las que pactan dependen de la habilidad de cada persona, de los compromisos que tengan entre ellos y de su relativa confianza con el intermediario.

En esta negociación el intermediario en ocasiones adelanta dinero para asegurar el producto, adultera las pesas como estrategia para capturar un mayor margen en las transacciones o agrega peso adicional para cubrir las mermas de traslado.

El intermediario local, por su parte, recibe adelantos de dinero de intermediarios municipales y nacionales (comerciantes del Mercado Oriental o del Mercado Mayoreo) para acopiar productos, o bien algunos de ellos cuentan con capital propio de trabajo. El precio que ofrecen por el cacao es competitivo, ya que tienen que ofertar buen precios para obtener volúmenes, pues si estos están por debajo de los centros de acopio, los productores se mueven hasta ellos. Estos intermediarios informales obtienen sus ganancias por mover la mayor cantidad posible de producto, disminuyendo los costos unitarios de transporte fundamentalmente. Estos comercializan el producto con comerciantes guatemaltecos y salvadoreños; lo mismo que con transformadores de cacao a nivel interno.

En el gráfico 6 se puede apreciar el esquema de relaciones formales e informales que existen en la cadena de valor del cacao en Nicaragua. Las empresas comercializadoras son las que poseen mayor estabilidad en cuanto a las relaciones de gobernanza. Estas empresas marcan los estándares de calidad, definen qué quieren comprar y cuánta cantidad, todo en dependencia de las exigencias de los requerimientos del mercado. En el mercado informal, las relaciones de poder son espontáneas y basadas en la ley de oferta y demanda del mercado.

Gráfico 6: Esquema de relaciones formales e informales de la cadena de valor del cacao en Nicaragua





6

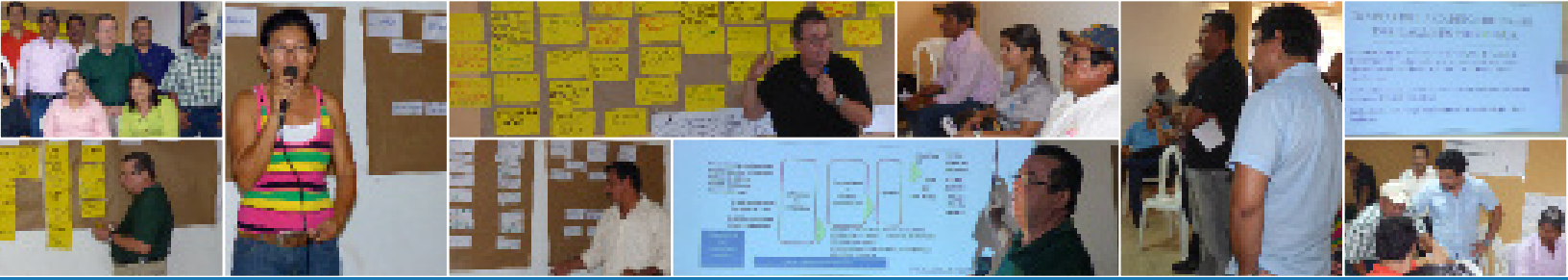
Análisis de priorizaciones sobre las limitaciones y oportunidades de la cadena de valor

Como resultado del taller sobre el análisis de la cadena de valor del cacao, realizado en la ciudad de Matagalpa, el 16 y 17 de mayo del 2016, los participantes identificaron y priorizaron las principales limitantes de la cadena de valor. También se realizó un análisis de la brecha, partiendo de las propias recomendaciones y limitantes que plantearon los participantes.

Limitantes priorizadas	Análisis de la brecha	Eslabón afectado
Bajo nivel de empresariedad de las cooperativas, asociaciones y productores.	<ul style="list-style-type: none">• Genera baja productividad en las cooperativas, asociaciones y productores, al tener poca capacidad gerencial y de planificación estratégica. La falta de información actualizada de productores con áreas de cacao y volúmenes disponibles, no les permite la realización de planes de negocios viables y realizar proyecciones futuras de mercado o búsqueda de nuevos mercados.• Existe una limitada práctica de registrar y analizar costos en la mayoría de las organizaciones de productores, lo que no le facilita tomar decisiones sobre las variables que debieran manejarse para competir en el mercado, con costos unitarios menores y mejor calidad, así mismo la falta de registros contables no permite demostrar su capacidad de administrar sus empresas, por lo que dificulta a estas el acceso a líneas de crédito formales con el sistema financiero. El bajo nivel de empresariedad está ligado de forma directa al fortalecimiento organizativo de las cooperativas cacaoteras, al proceso de formación de sus dirigentes y al vínculo de las cooperativas con las bases de productores.• Se requiere un esfuerzo sostenido de organización y fortalecimiento de la visión empresarial y del uso de las herramientas y métodos de trabajo para dirigir, organizar y movilizar a los socios en los distintos desafíos productivos del sector.	Producción, procesamiento y post cosecha, comercialización



Limitantes priorizadas	Análisis de la brecha	Eslabón afectado
<p>Bajo nivel organizativo en las cooperativas y asociaciones de productores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Incide en el porcentaje de cacao comercializado en el mercado informal que es vendido al mercado centroamericano e interno a menor precio y que se mantiene elevado, al no lograr organizar el beneficiado de cacao con estándares de calidad que exige el mercado europeo y de EE.UU. Entre otras causas esto se da por la atomización de las fincas y el tamaño de áreas de cacao, que generan poco volumen, el accionar individual de los productores, débiles estrategias de acopio de algunas organizaciones, falta de liquidez para acopiar, poca lealtad de algunos socios con sus organizaciones y porque aún muchas organizaciones presentan dificultades económicas y organizativas que no generan confianza para atraer a los productores hacia la organización. • Como complemento se puede indicar que el bajo nivel organizativo también incide en el manejo de información a nivel de los productores y de las cooperativas sobre oportunidades de acceso a mercados, recursos disponibles y alternativas para desarrollarse en un sector en crecimiento. El poco uso de herramientas organizativas y empresariales los pone en desventajas competitivas frente a inversionistas medianos y grandes que establecen áreas grandes, tienen un mercado asegurado y cuentan con toda la información disponible en el ámbito nacional e internacional. 	<p>Producción y comercialización</p>
<p>Baja productividad en las fincas de los productores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Entre las razones expresadas para explicar la baja productividad, se encuentran: el bajo conocimiento técnico en los productores para incrementar los rendimientos, la oferta de asistencia técnica muy escasa y de insuficiente calidad, desconocimiento de variedades de cacao fino, bajos niveles de inversión en las fincas pues el cacao aun no es considerado como su actividad principal, los insumos disponibles son de baja calidad, riesgos en la calidad por la introducción de la variedad CCN-51. • Incide en la baja productividad la densidad poblacional de las áreas disponibles, la edad de plantaciones actuales en producción (un 30% mayores de 15 años), la falta de constancia en las labores culturales por parte de los productores, la diversidad de acompañamiento técnico brindado y la falta de profundidad en el conocimiento sobre el rubro en distintos territorios del país. El insuficiente intercambio de experiencias entre territorios cacaoteros y la poca disponibilidad de material genético de calidad para las nuevas plantaciones. Se requiere ahondar la discusión sobre los SAF con cacao y compartir las mejores prácticas y casos de éxito existentes en el país. 	<p>Producción</p>



Limitantes priorizadas	Análisis de la brecha	Eslabón afectado
<p>Baja capacidad de acopio y beneficiado de granos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aunque existen unos 20 centros de acopio, la baja capacidad de acopio está asociada a la baja tecnología disponible por la mayoría de las organizaciones, lo que no permite optimizar el proceso de fermentado y secado, reduciendo el número de días en el proceso, sin perder calidad. • Otro factor es la falta de organización de una estrategia de acopio y financiamiento para acopio, que permita a las cooperativas llegar a la mayoría de socios y productores individuales para identificar y captar la mayor parte de la producción, lo mismo que determinar los volúmenes a acopiar en función de trabajar en alternativas de secado sobre todo en el período de invierno que coincide con el pico de cosecha, para disminuir los riesgos de pérdidas por deterioro en la calidad. • La limitada capacidad financiera de las cooperativas para disponer de liquidez suficiente para la compra de cacao, incide en su baja capacidad de acopio, a nivel de los productores individuales ya que no pueden competir con los intermediarios quienes pagan de manera inmediata, ello afecta también la fidelidad de sus asociados en la entrega de productos y las proyecciones de acopio, así como la rentabilidad del negocio, no permitiendo a algunas cooperativas alcanzar su punto de equilibrio. • Al bajar los volúmenes de acopio por problemas de liquidez o capacidad de la infraestructura instalada, se disminuye la rentabilidad y las capacidades de las cooperativas de hacer negocios estables con volúmenes y calidad para diversificar sus mercados, hacerle frente a los incrementos de producción y poder crecer de manera sostenida. 	<p>Procesamiento y pos cosecha.</p>



Limitantes priorizadas	Análisis de la brecha	Eslabón afectado
<p>Bajo nivel de diálogo a nivel de país sobre la transformación y agregación de valor.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • En el país no se ha promovido un diálogo dentro del sector para analizar las opciones de transformación y agregación de valor, en el marco de la estrategia nacional de modernización del sector cacao. • Otro aspecto a considerar es el aumento de la oferta de cacao en los países centroamericanos, al contar en cada uno de los países con estrategias de fomento al rubro; lo que significara una contracción de la demanda de cacao en el área centroamericana que es el mercado más grande que tenemos en este momento. • En el país no existe una instancia de diálogo que permita la integración de todos los actores del sector cacao, pues aun no se logra dar atención al rubro por no tener mucho peso en las cuentas nacionales. Se observa desarticulación entre las distintas instituciones, los avances realizados para la construcción de un plan nacional y la estrategia para el sector se han estancado. Aunque se dan pasos como el de lograr ser reconocidos por la ICCO como país productor de cacao fino de aroma, estos no cuentan con un empuje sistemático y estratégico para potenciar estas oportunidades. • No se ha logrado constituir un espacio de diálogo entre actores privados, no se dispone de un liderazgo capaz de cohesionar al sector, que logre consensuar propuestas y establecer diálogo con las instancias de gobierno para definir una estrategia nacional para el sector cacaotero. <p>En ello deberá de trabajar la cámara de productores, las asociaciones como APEN, la empresa privada que está invirtiendo en distintos eslabones y los organismos de apoyo involucrados en el sector.</p>	<p>Toda la cadena</p>
<p>Poco conocimiento del mercado</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Limitado conocimiento de las oportunidades que ofrece el mercado para el tipo de cacao que producen, volúmenes que requieren , así como de las entidades que promueven su articulación. • Las organizaciones, para potenciar el estatus de país productor de cacao fino de aroma, deberán considerar su capacidad para invertir en instalaciones de procesamiento con mejor tecnología, mejorar el material cultivado por sus asociados, trabajar en la certificación y estandarizar en forma efectiva la calidad del cacao acopiado . • Se requiere una estrategia de país incluyente, con un liderazgo efectivo y llegar a mercados meta acordes con nuestra capacidad de producción. Para ello el diálogo entre actores constituye una herramienta clave al igual que la facilitación de espacios para compartir la experiencias de éxito en el país. 	<p>Producción y comercialización</p>



7

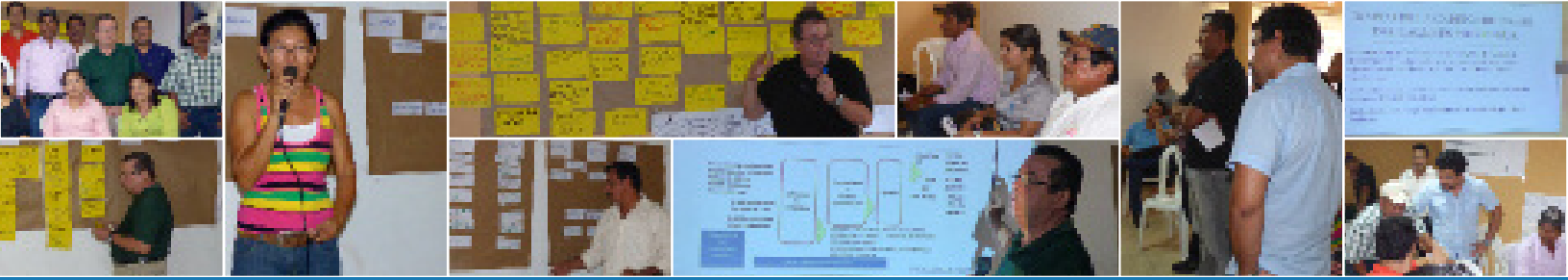
Conclusiones

Nicaragua es actualmente el mayor productor de cacao de la región centroamericana, logrando una producción de 5,550 Tm en el 2015, aun cuando un 50% de las plantaciones establecidas no han entrado en producción. Se ha logrado cambios en la matriz de las exportaciones como resultado del mejoramiento de la calidad del beneficiado a través de procesos centralizados realizados por organizaciones de productores, apoyados por las empresas anclas, organismos de apoyo, el gobierno y la cooperación internacional.

Ello ha permitido un incremento de un 83% entre 2012 y 2015 de las exportaciones a Europa y EE.UU., lo mismo que alcanzar precios especiales en estos mercados, de 4.12 dólares por kg, muy por encima de los 3.13 dólares/kg, promedio fijados por la bolsa de New York, para el año 2015.

En los últimos 4 años, se ha dinamizado el sector cacao en Nicaragua. Los atractivos precios sostenidos del cacao en el mercado internacional, la disponibilidad de tierras aptas para el cultivo y las políticas de gobierno dirigidas a atraer la inversión, han motivado que grandes productores en el país inviertan en cacao para diversificar las fincas, y que inversionistas extranjeros se estén especializando en el cultivo, desarrollando plantaciones e invirtiendo en tecnología e investigación. Desde las instancias públicas el Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional (GRUN) ha iniciado el fomento del cultivo de cacao en zonas rurales con extrema pobreza, y bajo un esquema de sostenibilidad económica vinculando al mercado esta pequeña producción. Para ello cuenta con fondos de la cooperación internacional para la promoción del cultivo.

Nicaragua dispone de una base genética que le ha merecido el reconocimiento como país exportador de cacao fino de aroma, que le permite proyectarse en un futuro inmediato en mercados especiales y posicionar el cacao nicaragüense en el mercado internacional. Existen algunas experiencias a potenciar como la de la cooperativa CACAONICA, quien en alianzas con Ethiquable ha estado posicionando el cacao de Waslala, en el mercado de Francia.



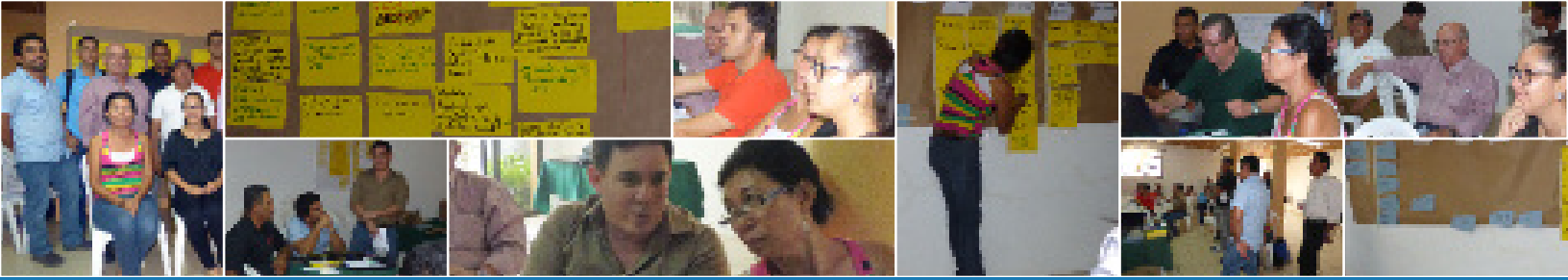
Disponemos de una cadena con escaso valor agregado, dado que exportamos principalmente granos. Solo un tercio de la producción se exporta como cacao de calidad y, aunque se ha venido avanzando, hace falta invertir mayores esfuerzos en mejorar los volúmenes de acopio para el beneficiado con calidad, trabajar en la certificación de las parcelas, en la implementación de buenas prácticas de manufactura, mejorar la infraestructura de secado y estandarizar los protocolos de beneficiado de acuerdo a los mercados.

Es necesario como país preguntarnos: ¿Cómo podemos juntos trabajar en hacer más competitiva la cadena del cacao? ¿Cómo podemos prepararnos para enfrentar una contracción de la demanda o una caída de los precios del cacao en la bolsa?

Es necesaria y urgente la creación de espacios de diálogos que generen confianza, cooperación y entendimiento entre actores de los distintos eslabones de la cadena de valor del cacao, para la definición de estrategias de país consensuadas. Aun cuando se ha venido construyendo un panorama prometedor para el rubro, existe desarticulación en las acciones que desarrollan distintos actores en la cadena. La falta de espacios de diálogos desde los territorios, hasta el nivel nacional, limita un mejor aprovechamiento de los recursos humanos y materiales e impide desarrollar una visión común de país que contribuya a superar las limitantes encontradas a nivel de cada eslabón en cuanto a la productividad, la poca visión empresarial de los productores y sus organizaciones, su baja capacidad para ampliar sus volúmenes de acopio y beneficiado, el débil manejo del mercado, así como la falta de liderazgo existente en los distintos eslabones de la cadena, para asumir la construcción de este espacio

Cómo país debemos de pensar que las afectaciones en la producción por los cambios climáticos son inminentes; que el material genético disponible se puede volver susceptible a estos cambios, al igual que se puede presentar inestabilidad en los precios, necesidad de mejorar la tecnificación, nuevas enfermedades y plagas del cacao, y nuevas exigencias del mercado que deben de llevarnos a la reflexión y al análisis acerca de cómo se pueden superar estos problemas.

Se requiere poner énfasis a la agregación de valor en la cadena del cacao. Es necesario decidir de manera conjunta (productores, comercializadores y gobierno) ¿qué vamos a hacer como país? ¿vamos a actuar en un mercado de "commodities" o en un mercado especializado, donde las exigencias son mayores, pero los beneficios también? Si vamos a trabajar en mercados diferenciados, requerimos de una estrategia de negociación potenciando nuestra genética, posicionando nuestro cacao nicaragüense en el mercado nacional e internacional y potenciando nuestro estatus de país productor de cacao fino (Marca país, potenciar rutas turísticas, ferias, etc.). Los precios obtenidos deben llegar hasta el productor de manera que, al momento de vender su cacao, el precio recibido sea atractivo para que valore la importancia de la calidad y que el solo hecho de producir este tipo de cacao le da un valor añadido, el que está en función de las exigencias de su comprador. Así de esa manera se puede fortalecer o crear la ventaja competitiva del productor.



Debemos potenciar en los mercados especiales las bondades de nuestro cacao en términos ambientales, al producirse en sistemas agroforestales, convirtiéndose en algunos territorios como alternativa para zonas de amortiguamiento de áreas protegidas de interés nacional (Bosawas, Wawashang, Musún, Cola blanca, Indio Maíz en Río San Juan), para el sostenimiento de la biodiversidad y para la recuperación de la cobertura arbórea en zonas previamente deforestadas.

En los sectores organizados de pequeños productores, se requiere mejorar el tejido organizativo de sus bases y la visión empresarial de los productores y de su organización, con el objetivo de ver el cultivo del cacao como una opción de generación de ingresos sostenible para la familia. Se debe de trabajar desde las organizaciones en visibilizar la participación de las mujeres en la producción del cacao, sobre todo en las labores de poda, cosecha y pos cosecha, pero para ello debemos promover como una práctica el registro de los costos de producción y el nivel de participación de los miembros de la familia en las labores, ello también permitirá determinar la rentabilidad del rubro, dónde se pueden hacer cambios para bajar costos y ser más competitivos y además identificar el aporte del rubro en la economía familiar.

Se debe de promover el diálogo entre los proveedores de servicios financieros y las organizaciones de productores, para facilitar el acceso a servicios financieros que ayuden a las organizaciones a disponer de recursos para mejorar los sistemas de acopio y beneficiado del grano e invertir en mejorar los procesos productivos. Ello permitiría ajustar los servicios de acuerdo a las demandas de las organizaciones.

Se debe facilitar el acceso de los productores a mejores servicios por los prestadores de servicios en los diferentes eslabones de la cadena. Actualmente existen debilidades para proveer de insumos de calidad para la producción orgánica, material genético certificado, débil oferta de equipos e insumos para mejorar las labores de post cosecha y transformación del cacao, información y condiciones de mercados seguros.

Se debe crear una base de datos sobre la cadena de valor. Para ello se requiere generar confianza y unir esfuerzos entre todos los actores del sector para la creación y administración de una base de datos sobre el eslabón de producción, mercados actuales y potenciales, proporcionando información actualizada en tiempo y forma. Esta base de datos deberá ser de fácil acceso y disponible para cualquier usuario que demande la información.

Es urgente un proceso de investigación y de innovación del conocimiento tecnológico con la participación de todos los actores (universidades, empresa privada, centros de investigación, organizaciones de apoyo, gobierno, etc.) que contribuya al desarrollo del rubro. Ello requiere de unir recursos humanos y económicos para seguir avanzando en temas para mejorar la calidad e incrementar los volúmenes exportables a Europa y a nuevos nichos de mercado, trabajar en mejorar y en homogenizar la información que llega a través de la asistencia técnica, potenciar la calidad del material genético existente en el país e identificar materiales promisorios por zona agroecológica, para ir renovando las plantaciones con material de calidad y validado, y fortalecer la asociatividad para elevar la productividad y la competitividad del sector.

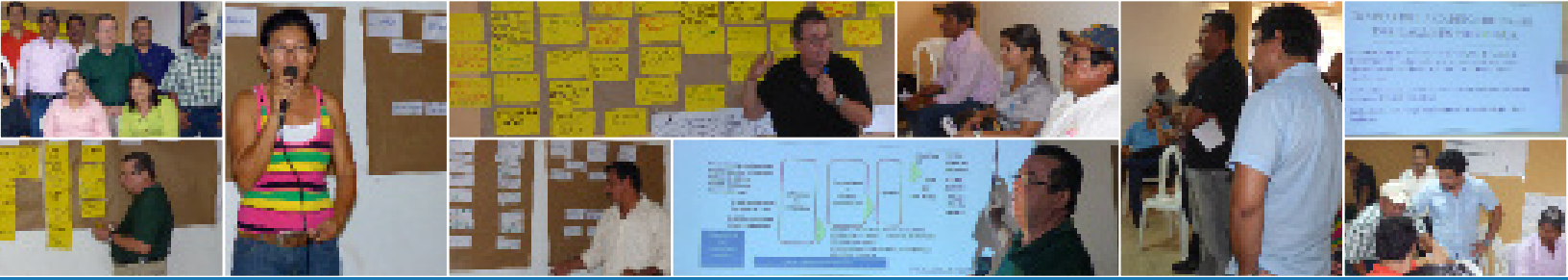


8

Anexo

Acrónimos de Nicaragua

ACAWAS	Asociación Campesina de Waslala
ADDAC	Asociación para la Diversificación y el Desarrollo Agrícola Comunal
APAC	Asociación de Pueblos en Acción Comunitaria
BIOLATINA	Empresa latinoamericana para la certificación de sistemas de producción Agrícola
CACAONICA	Cooperativa de Servicios Agroforestales y Comercialización de Cacao R.L.
CATIE	Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza
CEI	Centro de Exportaciones e Importaciones de Nicaragua
COOPEFACSA	Cooperativa Multisectorial de Productores Orgánicos San Antonio
FADCANIC	Fundación para la Autonomía y el Desarrollo de la Costa Atlántica de Nicaragua
IPADE	Instituto para el Desarrollo y la Democracia
UNA	Universidad Nacional Agraria
URACCAN	Universidad de las Regiones Autónomas de la Costa Caribe Nicaragüense
BICU	Bluefields Indian & Caribbean University
COPRODI	Cooperativa de Profesionales para el Desarrollo Integral
APEN	Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua
RITTER	Empresa Alemana, dedicada a la producción y exportación de cacao
VECO MA	Programa regional de Vredeseilanden en Mesoamérica
INGEMANN	Empresa familiar danesa, dedicada a la producción y exportación de cacao fino
MLR	Empresa estadounidense y canadiense, dedicada al establecimiento de cacao
EXPASA	Exportadora Atlantic S.A, dedicada a la comercialización de cacao a EE.UU
FLO	Fair Trade International



ICCO	Organización Internacional del Cacao
CRS	Catholic Relief Services
LWR	Lutheran World Relief
INTA	Instituto Nicaragüense de Tecnología Agropecuaria.
MAG	Ministerio Agropecuario
CETREX	Centro de Trámites de las Exportaciones
DGA	Dirección General de Aduanas
MARENA	Ministerio de Recursos Naturales y del Ambiente
MEFCCA	Ministerio de Economía Familiar, Cooperativa, Comunitaria y Asociativa



Un trato
justo con
el campo



Schweizerische Eidgenossens
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Cooperación Suiza
en América Central

