



República Bolivariana de Venezuela

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

Escuela de Economía

CADENA PRODUCTIVA DEL CACAO

Propuesta de un modelo de negocio para el sector cacaotero que fomente la innovación y la productividad dentro de la cadena de valor en Venezuela 2017.

Autor: Soto, Daniela

Tutor: Guevara, Cesar

Caracas, Octubre 2017

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar quiero dar las gracias a mis padres, Natalia y Ramón que con su amor, dedicación y apoyo incondicional me han impulsado a ser mejor persona capaz de lograr mis sueños bajo la bendición de Dios. Sin ustedes este logro no sería posible.

A mis hermanos, Marilyn y Santiago por aguantarme en mis malos ratos, y darme esas palabras de aliento que eventualmente me hacían falta para continuar.

A mis amigos por acompañarme en todo momento, en especial a Gabriela, Adriana y Jhony por motivarme y ayudarme siempre que lo necesité.

A mi tutor Cesar Guevara por guiarme en este proyecto y apoyarme en cada paso.

A la señora Marifely Reyes, Jorge Redmond, Jeancarlos Narváez, Juan Aristeguieta y Fernando Spirito por sus consejos y aporte a la investigación.

A la agropecuaria APROCAO por aportar la información necesaria para poder realizar el trabajo investigativo, sin su aporte no hubiese podido desarrollar la investigación.

Resumen

En la actualidad, Venezuela ha tenido un decaimiento en la industria cacaotera debido a la pérdida de su posicionamiento internacional. Hace algunos años era conocida por tener “el mejor chocolate del mundo”, pero países como Ecuador y Perú han abarcado este espacio, especializándose en el cacao fino de aroma llevándolos a hacer exportadores importantes de este rubro. En este trabajo se realizara un estudio de la cadena de valor con el fin de mejorar el modelo de negocios para aumentar la productividad y ser competitivos internacionalmente, tanto en el grano, como productos semielaborados y elaborados.

Palabras claves

Cacao, Cadena de valor, modelo de negocios, productividad.

INDICE GENERAL

AGRADECIMIENTOS	ii
Resumen.....	iii
Palabras claves.....	iii
INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	9
1.1 Planteamiento del problema.....	9
1.2 Objetivos generales	10
1.3 Objetivos específicos	10
1.4 Hipótesis	10
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	11
2.1 Antecedentes del cacao	11
2.2 El cacao	12
2.2.1 Clasificación genética	13
2.2.2 Clasificación comercial	14
2.3 Sector agroindustrial del cacao	14
2.3.1 Cacao en el mundo.....	15
2.3.2 Cacao en Venezuela.....	17
2.4 Regiones productivas.....	18
2.4.1 Región nororiental.....	18
2.4.2 Región norcentral-costera.....	18
2.4.3 Región suroccidental	18
2.5 Áreas con condiciones óptimas.....	19
2.6 APROCAO	20
2.7 Organización Internacional del cacao (ICCO).....	22
2.8 Cadena de valor.....	22
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	28
3.1 Tipos de investigación:.....	28
3.2 Diseño de la investigación	28
3.3 Población, unidad de análisis y muestra	29

3.4 Definición de variables	29
3.5 Técnicas de recolección de datos	30
3.6 Metodología aplicada	30
3.6.1 Primer eslabón.....	34
3.6.2 Segundo eslabón	35
3.6.3 Tercer eslabón	35
3.7 Fuentes de información.....	36
3.7.1 Datos a nivel mundial.....	36
3.7.2 Datos a nivel Nacional:	36
CAPITULO IV: ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	37
4.1 PRIMER ESLABÓN	37
4.1.1 El cultivo	38
4.1.2 Las enfermedades	42
4.1.3 Usos medicinales del cacao	42
4.2 SEGUNDO ESLABÓN	43
4.2.1 Comercialización.....	43
4.2.2 El monopolio de la comercialización 1975 – 1991	43
4.2.3 Proceso de comercialización entre los componentes del circuito cacaotero	47
4.2.4 La evolución de las exportaciones de cacao en Venezuela.....	51
4.2.5 Norma COVENIN 50:1995.....	53
4.2.6 Precios y márgenes de comercialización.....	56
4.2.7 Importación del cacao en grano.....	59
4.3 TERCER ESLABÓN	60
4.3.1 Exportación de semielaborados de cacao: licor, manteca y polvo:.....	60
4.3.2 Precios de semielaborados de cacao para el mercado internacional y nacional:	61
4.3.3 Posibilidades de exportación de semielaborados de cacao desde Venezuela.....	62
4.4 Políticas agrícolas	66
El Estado como promotor de la reconversión del Sector Agrícola.....	70
CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	73

Bibliografía	76
--------------------	----

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 <i>Producción de cacao en el mundo</i>	11
Gráfico 2. <i>Estados productores de cacao en Venezuela</i>	16
Gráfico 3. <i>Diagrama explicativo de la cadena de valor de Porter</i>	25
Gráfico 4. <i>Cacao Fermentado y corriente</i>	39
Gráfico 5. <i>Producción nacional de cacao</i>	40
Gráfico 6. <i>Cacao en grano procesado por la industria</i>	50
Gráfico 7. <i>Consumo industrial y Exportaciones (TM.) Período 2004 – 2014</i>	51
Gráfico 8. <i>Precios mensuales del cacao en Dólares</i>	56
Gráfica 9. <i>Precio del cacao en Venezuela</i>	57

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Producción de granos de cacao</i>	14
Tabla 2. <i>Países exportadores de cacao fino de aroma</i>	15
Tabla 3. <i>Estimación de compras y volúmenes de cacao</i>	52
Tabla 4. <i>Clasificación según normas COVENIN 50:1995</i>	53

INTRODUCCIÓN

Venezuela produce y exporta cacao desde el siglo XVI. Durante ese periodo colonial, el país se destacó como uno de los grandes exportadores de cacao en grano, convirtiendo a la cepa de Chuao en un verdadero mito al ser considerada universalmente como uno de los mejores cacao del mundo; donde los grandes maestros chocolateros como lo son los españoles, franceses, italianos, americanos y japoneses se disputaban por el cacao fino de aroma venezolano.

Este grano apreciado por su “sangre criolla” se encuentra en el occidente del país, especialmente en la cuenca del Lago de Maracaibo, los criollos de Mérida y el Guasare. De igual forma, el cacao de Chuao goza de gran prestigio en el mercado internacional, aunque es muy escaso. (Noticias Venezuela, 2015)

Es importante señalar que el cacao en Venezuela se desarrolla en condiciones climáticas favorables para su sembrado y se considera un cultivo protector debido a que cuida los suelos, agua, flora y fauna; para su siembra es necesario cultivos semipermanentes o permanentes como los árboles que dan sombra al cacaotero y cultivos de ciclo corto, que proporcionan una fuente de ingresos para el productor primario. (Guevara, 2017)

En Venezuela la producción de cacao se caracteriza por utilizar prácticas tradicionales y una tecnología rudimentaria, que subsiste actualmente en las principales zonas productoras. La mayoría de los productores no aplican fertilizantes ni otros agroquímicos, ya que generalmente no disponen de los recursos económicos, por lo tanto los rendimientos son bajos con respecto al promedio mundial.

Como lo demuestra la evidencia empírica que se analizará más adelante donde se podrá observar la decadencia en todas las áreas de la producción del cacao. Es por ello que este trabajo de grado busca diseñar estrategias y políticas adecuadas para activar una cadena de valor productiva, en donde se le dará impulso

al desarrollo agroproductivo y a la obtención de productos semielaborados como la manteca, el polvo y la pasta o licor de cacao fino de aroma y de los productos finales derivados.

La cadena de valor que se estudió en el siguiente trabajo, intenta promover el desarrollo local, los factores que influyen y su interdependencia eficiente en los distintos niveles de la misma, incluyendo el sector empresarial privado.

Tomando en cuenta lo mencionado anteriormente, es importante preservar el patrimonio histórico que representa el material genético del cacao venezolano, rescatando el cacao fino de aroma y fortaleciendo el circuito cacaoero con la producción de productos primarios, subproductos y productos finales de calidad, que compitan tanto en el mercado nacional como internacional.

En el presente trabajo de investigación se estructurará por capítulos de la siguiente forma:

Capítulo I, se presentará el planteamiento del problema, donde se formularán los interrogantes, los objetivos, la justificación y la delimitación de la investigación.

Capítulo II, compuesto por el marco teórico, donde se resaltarán los antecedentes de la investigación, las bases teóricas relacionadas con el estudio y definición de términos básicos.

En el capítulo III, se desarrollará el marco metodológico, donde se contempla la modalidad de la investigación, el tipo de estudio, su diseño de investigación, las técnicas de recolección de datos, definición de variables, entre otros aspectos.

En el capítulo IV, definido por análisis e interpretación de resultados, donde se llevará a cabo la cadena de valor, se encontrarán las fallas en el mercado, lo que finalmente nos llevarán a las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema

Si bien para obtener un chocolate excepcional se toman en cuenta las condiciones geográficas, también es importante contar con el arte y la ciencia del hombre; su trabajo es primordial para el largo viaje que existe desde el momento en que se siembra, hasta el proceso de fabricación para lograr convertir un puñado de granos de cacao, en una maravillosa barra de chocolate. *Del cacao al chocolate*, (2017) Chocolates el Rey [Pagina web en línea]

El cacao se desarrolla en la faja intertropical y el área de mayor producción es el continente africano, ya que abarca una producción de 2.942 millones de toneladas, lo cual representa el 73.8% del total mundial, le siguen América Latina con un 16% y Asia & Oceanía con un 10.2%. Venezuela produce actualmente entre 16.000 a 17.000 TM/año de cacao, representando solo un 0.04% de la producción mundial de grano (Guevara, 2017).

Es allí donde se encuentra la disyuntiva, por lo que se propone realizar una cadena de valor que según Michael Porter (1991) es “un modelo teórico que gráfica y permite describir las actividades de una organización para generar valor al cliente final y a la misma empresa” para estudiar los distintos eslabones que forman este proceso económico; se comenzará con la materia prima y llegaremos hasta la distribución del producto terminado.

¿Qué factores determinan y afectan el nivel de producción y cómo mediante una cadena de valor podemos mejorar el modelo de negocios?

1.2 Objetivos generales

Diseñar una cadena de valor en donde se proponga mejorar el sistema productivo del cacao venezolano.

1.3 Objetivos específicos

- Determinar los factores que influyen en el carente desempeño de la productividad del cacao y cómo se puede mejorar dicho modelo de negocio.
- Proponer alternativas de políticas adecuadas para impulsar la comercialización y exportación del cacao venezolano.
- Conocer de qué forma influiría sobre la industria retomar la exportación de los productos semielaborados como lo son: el licor, la manteca y el polvo del cacao venezolano.
- Examinar nuevas áreas de siembra que cumplan con los requerimientos necesarios para preservar la calidad del cacao venezolano.

1.4 Hipótesis

Existen factores dentro del ámbito social, económico y científico que influyen de forma negativa a la producción y comercialización del cacao venezolano, por lo que se evalúa la posibilidad de mejorar estas áreas incluyendo la exportación de subproductos del cacao.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del cacao

En 1519 Hernán Cortés descubrió que el chocolate, tanto en líquido como en forma de pasta, era de uso común entre los aztecas quienes preparaban su bebida favorita tostando las semillas de cacao, que molían después sobre una piedra (Gran enciclopedia Hispánica, 2007). En 1529 se introdujo la bebida en España la cual se endulzaba con azúcar por su amargor y al pasar los años se fue propagando por toda Europa. En el siglo XVIII se crean las primeras fábricas lo que contribuyen a expansión de su consumo.

Se desconoce cuándo se inició la producción de cacao en Venezuela, algunos estudios señalan que fue cultivado durante el periodo precolombino por indígenas, quienes lo utilizaban para rendir culto a sus dioses y preparar bebidas. Es por eso que se partirá en este estudio desde la llegada de los españoles en el siglo XV al territorio que hoy es Venezuela. (Delgado, 2008)

La Corona española siempre mantuvo el control de las actividades económicas de Venezuela, ejerciendo su dominio debido a su condición de metrópoli y desarrollando una política comercial que se desplazó desde el mercantilismo hasta el sistema de monopolio, como la Compañía Guipuzcoana. (Delgado, 2008)

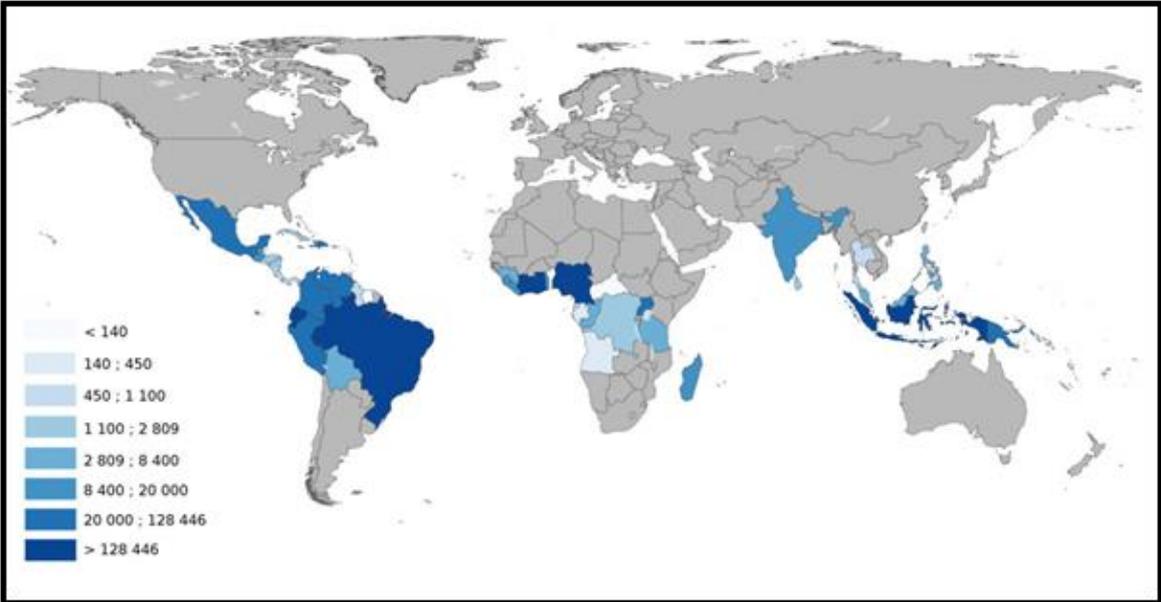
Poco a poco la producción de cacao se vio desplazada por el café y más tarde por el petróleo en la década de 1920. Lo cual en el caso del cacao crea dependencia de las fluctuaciones del precio de la materia prima en los mercados internacionales, dada la escasa producción de subproductos y productos finales en Venezuela.

Venezuela se caracteriza por ser un productor exclusivo de cacao fino de aroma, pero el mal manejo de políticas orientadas por las instituciones públicas y privadas, en la producción y la comercialización del cacao han acarreado diferentes problemas que han traído consecuencias negativas para el desarrollo de este sector.

2.2 El cacao

El cacao (*Theobroma cacao*) es una especie netamente tropical, originaria de las cuencas amazónica y orinocense de Suramérica. Este árbol se cultiva geográficamente en la faja intertropical entre los 20° de LN y 20° de LS y normalmente se desarrolla en altitudes que van desde el nivel del mar hasta los 800 mts /snm. (Guevara, 2017)

Gráfico 1 *Producción de cacao en el mundo*



Fuente: FAO – 2013

2.2.1 Clasificación genética

De acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (1991), desde el punto de vista botánico o genético, el cacao en grano se clasifica en:

2.2.1.1 Criollo

Es originario de la cuenca del Orinoco y de la cuenca del Lago de Maracaibo, corresponde a una planta poco resistente a plagas y enfermedades, es de bajo rendimiento, destacando la alta calidad de sus semillas. Actualmente representa alrededor de un 5% del mercado mundial. Este cacao es generalmente de grano medio a grande (80 a 90 granos por 100 gramos), con un cotiledón de color entre marfil parduzco y castaño muy claro, con olor de cacao dulce unido a un aroma frutal o floral delicado característico. Se cultiva en Ecuador, Venezuela, Centro América y algunas islas del Caribe. Por su escasez y su invaluable calidad, recibe un sobreprecio o Premium por encima del precio cotizado en la Bolsa.

2.2.1.2 Forastero

Originario de la Cuenca Amazónica se caracteriza por ser de mayor resistencia a las enfermedades que el cacao Criollo y además es de mediano a alto nivel de producción. El cacao forastero generalmente produce granos pequeños a medianos (entre 90 y 110 granos aproximadamente por 100 gramos) y de cotiledón oscuro. Es el tipo de cacao más producido en el mundo, representa un 95% de la producción mundial, proviene principalmente de África Occidental y Oceanía.

2.2.1.3 Trinitario

. Es el resultado del cruce entre el cacao Forastero y Criollo, es más resistente y productivo que el cacao Criollo, pero de inferior calidad. Produce granos de tamaño mediano a grande (de 65 a 90 granos por 100 gramos) con un cotiledón

generalmente de color castaño. Es producido en Granada, Jamaica, Trinidad y Tobago y en muchas plantaciones de Colombia, Ecuador, Venezuela y América Central.

2.2.2 Clasificación comercial

Por otro lado, desde el punto de vista comercial, en el mercado mundial se clasifican los granos o almendra de cacao en dos categorías según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (1991).

2.2.2.1 Cacao Ordinario

Son aquellos granos producidos por el cacao de origen Forastero. Estos granos son utilizados en la producción de manteca y polvo de cacao. Usado especialmente para elaborar chocolates de leche y confitería chocolatera.

2.2.2.2 Cacao Fino o de aroma

Se origina por las plantas de cacao Criollas y Trinitarias. Tienen características distintas de aroma y sabor en chocolates finos, como también en revestimientos en bombonería, adicionalmente son usados en mezclas con granos ordinarios o forasteros, para generar olor y sabores específicos del cacao fino en los productos terminados.

2.3 Sector agroindustrial del cacao

El concepto de una cadena agroindustrial según Machado (2002)

“... se define como los flujos continuos y discontinuos de productos, procesos y agregación de valores que siguen los productos primarios hasta llegar al consumidor final. En la cadena se incluyen también las articulaciones de la agricultura hacia atrás con la producción de

insumos, semillas, maquinaria y equipos para la agricultura” (p.237)

2.3.1 Cacao en el mundo

El cacao se cultiva principalmente en África del Oeste, América Central, América del Sur y Asia. Hace unos 25 años Brasil era el principal productor, en la actualidad es Ecuador el mayor productor de Latinoamérica, como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 1. *Producción de granos de cacao*

Producción de granos de cacao (Miles de toneladas)						
	2014/15		Estimates 2015/16		Forecasts 2016/17	
Africa	3074	72.3%	2911	73.4%	3365	73.9%
Cameroon	232		211		250	
Côte d'Ivoire	1796		1581		1900	
Ghana	740		778		850	
Nigeria	195		200		230	
Others	110		141		135	
America	777	18.3%	657	16.6%	766	16.8%
Brazil	230		140		190	
Ecuador	261		232		270	
Others	286		285		306	
Asia & Oceania	400	9.4%	397	10.0%	421	9.2%
Indonesia	325		320		330	
Papua New Guinea	36		36		41	
Others	39		41		50	
World total	4251	100.0%	3965	100.0%	4552	100.0%

Fuente: ICCO Quartely Bulletin of Cocoa Statistics, Vol. XLIII, No. 1, Cocoa year 2016/17

Las recomendaciones del panel al consejo internacional del cacao para una lista revisada de países productores que exportan exclusivamente o parcialmente cacao fino o de aroma se recogerán en el cuadro que a continuación se presenta, esto se basa en lo estipulado por el consejo internacional de cacao en mayo de 2016.

Tabla 2. Países exportadores de cacao fino de aroma

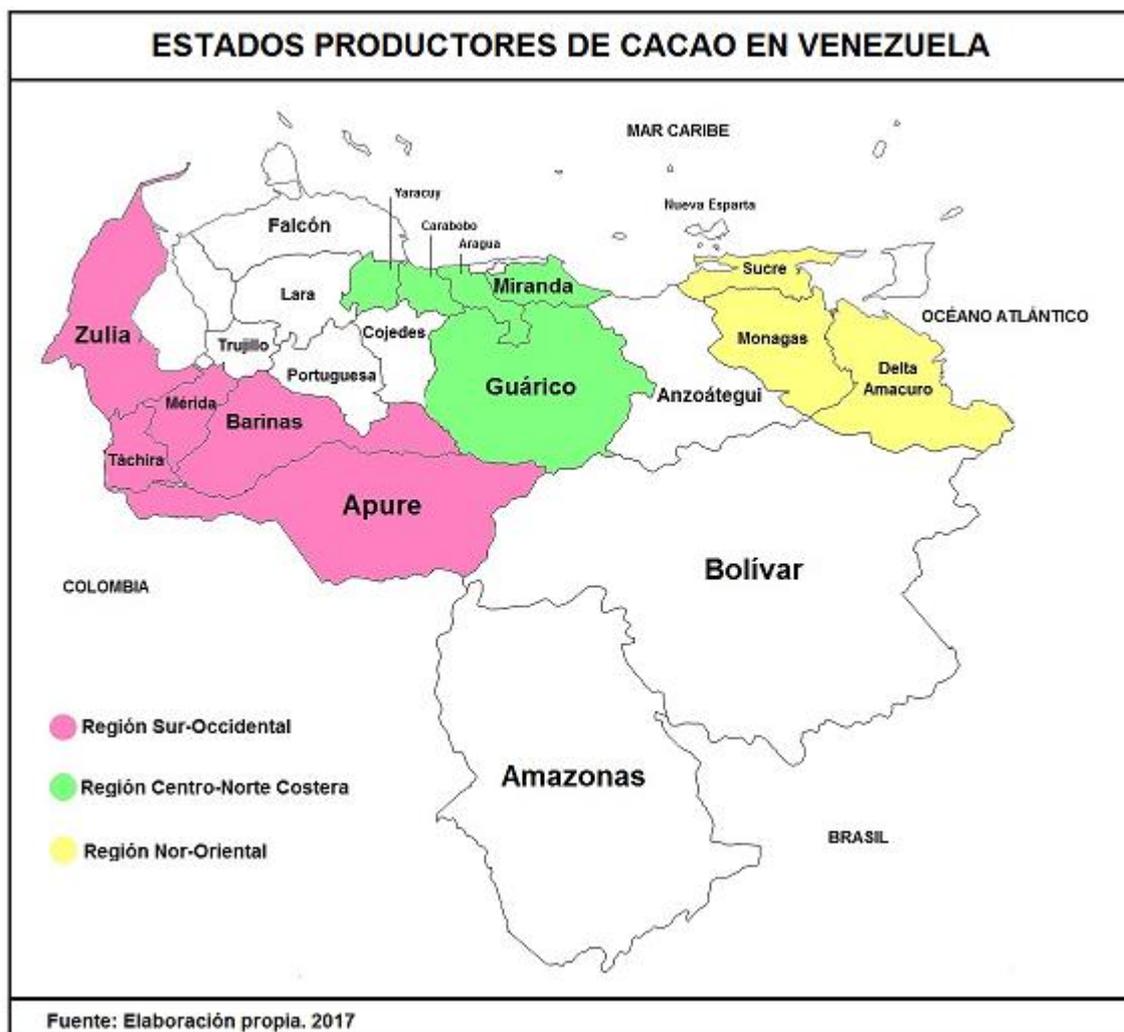
Países	Porcentaje
Belice	50%
Bolivia	100%
Colombia	95%
Costa Rica	100%
Dominica	100%
República Dominicana	40%
Ecuador	75%
Granada	100%
Guatemala	50%
Honduras	50%
Indonesia	1%
Jamaica	95%
Madagascar	100%
Méjico	100%
Nicaragua	100%
Panamá	50%
Papúa Nueva Guinea	90%
Perú	75%
Santa Lucía	100%
Santo Tomé y Príncipe	35%
Trinidad y Tobago	100%
Venezuela	100%
Vietnam	40%

Fuente: ICCO 2017

2.3.2 Cacao en Venezuela

En Venezuela, se pueden identificar tres grandes áreas de producción de cacao, la región nororiental, centro-norte costera y la suroccidental.

Grafico 2. *Estados productores de cacao en Venezuela.*



2.4 Regiones productivas

2.4.1 Región nororiental

En esta región el cacao se cultiva en las zonas pertenecientes al bosque húmedo tropical y al bosque seco tropical, la mayor parte de la producción de esta semilla es de tipo trinitario, como ocurre en el resto del país.

Las enfermedades más comunes en la región nororiental son la necrosis del tronco o muerte súbita; la pudrición negra en la mazorca; la antracnosis, la Escoba de Bruja entre otras. (Leal, Avilan & Valderrama, 1999)

2.4.2 Región norcentral-costera

En esta región, el estado Miranda es el que cuenta con mayor superficie cultivada, con 25.299 hectáreas en el año 2014, principalmente en el área de Barlovento, las cuales representan el 34,01% del total nacional de la superficie cultivada.

Las enfermedades más comunes en esta zona son el mal de machete, la pudrición parda y la pudrición negra de las mazorcas, el mal de Choróní, las agallas, la Escoba de Bruja y la antracnosis. (Leal, Avilan & Valderrama, 1999)

2.4.3 Región suroccidental

En esta región, la superficie mayor cultivada es la del estado Mérida, con 11.438 hectáreas y 3.744 toneladas, representando el 15,37 del total nacional. Esta zona productora que tiene los mejores cacaos finos de aroma de Venezuela. Reviste gran importancia debido a su potencial agroecológico y la alta calidad de los cacaos que se cultivan, especialmente el Porcelana y otros Criollos.

Las enfermedades más comunes que atacan al cultivo de cacao en esta región son la moniliasis, la mancha de agua, la pudrición de la mazorca, la antracnosis, así como la Escoba de Bruja en La Victoria, estado Apure. (Leal, Avilan & Valderrama, 1999)

2.5 Áreas con condiciones óptimas

Las zonas productoras de cacao en Venezuela presentan una serie de limitaciones como plantaciones viejas, poca asistencia técnica, pérdida progresiva de cultivares de tipo Criollo, enfermedades plagas que afectan al cultivo del cacao, bajos rendimientos, entre otras cosas.

De este modo, el desarrollo de nuevas plantaciones así como la recuperación de las ya existentes, es de vital importancia, por lo que según Leal, Avilan & Valderrama (1999) determinaron que las áreas con mayor potencial, que cuentan con los requerimientos agroecológicos del cultivo, los niveles térmicos e hídricos, representando una superficie de 650.000 hectáreas, son las siguientes:

- a) Los llanos occidentales: esta zona comprende desde el sureste de San Carlos, estado Cojedes, cubriendo el piedemonte del estado Barinas, hasta el sureste del estado Táchira, donde existen aproximadamente más de 500 mil hectáreas aptas para cacao.
- b) Los valles de Aroa, Turbio y Yaracuy: abarca el área noreste del estado Yaracuy y sureste del estado Falcón: los valles de los ríos Yaracuy y Turbio: la parte central y este del estado Zulia.
- c) La región occidental: incluye las áreas comprendidas en la costa oriental del Lago de Maracaibo y las áreas de Perijá y Machiques en el estado Zulia.
- d) La región central: circunscribe el área plana de la cuenca del Lago de Valencia (estado Carabobo y Aragua) y los valles de Barlovento (estado Miranda), siendo esta última un área tradicional del cultivo.
- e) La región oriental: comprende algunos valles aluviales del macizo oriental, en los estados de Sucre y Monagas.

2.6 APROCAO

La empresa agropecuaria APROCAO C.A. se inicia en 1989 por las procesadoras de cacao (Chocorey, Tres Estrellas, La India y Yukery), para la siembra de cacao en convenio con el gobierno, esto nunca ocurrió. Pero en 1991 con la eliminación del monopolio oficial del cacao, se decide usar la empresa, ampliándose el número de accionistas incluyendo a los once procesadores de cacao del país, con una participación igual para cada accionista. (Reyes, 2017)

Por lo que en 1991 se establece como una comercializadora de cacao, comenzando a operar con un capital de once millones de Bolívares correspondientes a once socios, los cuales representaban a toda la industria procesadora. En octubre de 1991, comenzó a operar la empresa con un esquema muy similar al que tenía el monopolio oficial (desde 1976) denominado Fondo Nacional Del Cacao, pero con solo 18 oficinas de compra a nivel Nacional, en vez de las 26 que tenía el Fondo. (Reyes, 2017)

Según Reyes (2017) a lo largo de los años se produjeron cambios en la operación de la empresa. En primer lugar varias industrias cesaron en su actividad industrial y otras desarrollaron sus sistemas propios de compra de grano y desde hace varios años la empresa se dedica, básicamente, a la compra de cacao en grano para Nestlé y Chocolates El Rey, siendo una empresa sin fines de lucro.

Actualmente la empresa Agropecuaria Aprocao, C.A. cuenta, con un capital de veintiún millones once mil Bolívares (Bs. 21.011.000,00), formado por veintiún millones once mil acciones, la empresa se maneja a través de una junta directiva con representación de cuatro de los accionistas: Nestlé Venezuela S.A., Chocolates El Rey C.A., Nucita Venezolana S.A. y Chocolates Carbonero C.A., con siete (7) directores principales y siete (7) suplentes. La gestión diaria está a cargo de un Presidente Ejecutivo designado por la Junta Directiva.

Junta Directiva	
Presidente	Andrés Alegrett
Director principal	Jorge Redmond
Director principal	Federico Van Schermbeek
Director principal	José Caridade
Director principal	Aref Tahan
Director principal	Guillermo García
Director principal	Juan Martiz M.

Los Directores Suplentes son: Marifely Reyes, Eduardo Loreto, Francisco Uson, Juan Carlos, Martíz Perdomo, Juan Fontana y, Antonio Mendoza y Jorge Saint, Aubyn. El Representante Judicial es el Dr. Manuel Tirado. (APROCAO, 2017)

La agropecuaria APROCAO ofrece un gran apoyo al productor cacaotero garantizando un adecuado abastecimiento de cacao en granos a los clientes de la Industria Procesadora Nacional y contribuyen al rescate del prestigio internacional del cacao criollo venezolano. (APROCAO, 2017)

Esta empresa actúa como empresa comercial, pero sin fines de lucro, por cuanto así lo definen sus principios fundacionales y estatutos y trata de reducir al máximo la presencia de intermediarios en la cadena comercial del cacao, entendiendo que ellos también integran la cadena comercial del grano. (APROCAO, 2017)

A tal efecto funciona con 13 oficinas de compra ubicadas en las tres zonas productoras más importantes del país, a saber, en el Estado Sucre (Península de Paria), Estado Miranda (Barlovento), Estado Mérida (Sur del Lago) y Estado Barinas (Pedraza). (Actualmente en Oriente hay una inoperante por razones de local inadecuado). (APROCAO, 2017)

2.7 Organización Internacional del cacao (ICCO)

La Organización Internacional del Cacao (ICCO) (2017) es una organización mundial, la cual está constituida por todos los países productores de cacao y consumidores de cacao. Actualmente se encuentra ubicada en Abidján, Costa de Marfil, la ICCO se estableció en 1973 para poner en práctica el primer *Acuerdo Internacional del Cacao* que se negoció en Ginebra en una conferencia internacional de cacao de las Naciones Unidas.

2.8 Cadena de valor

Según Porter (1991) la cadena de valor es una herramienta empresarial esencial para analizar las fuentes de ventaja competitiva, es un canal sistemático que permite estudiar todas las actividades que se realizan y sus interacciones. Este instrumento permite a la empresa dividir sus labores estratégicamente, con la finalidad de entender el comportamiento de los costos, potenciales de diferenciación y las fuentes actuales.

Por otra parte, la definición que aporta Garralda (1999) es que “la cadena de valor es una herramienta de análisis estratégico que ayuda a determinar los fundamentos de la ventaja competitiva de una empresa, por medio de la desagregación ordenada del conjunto de las actividades de la empresa” (p.1).

Quintero y Sánchez (2006) hacen referencia a que la cadena de valor permite representar las actividades de cualquier organización ya sea de forma aislada o grupal; su base principal va de la mano con los conceptos de costo, valor y margen.

Afirman que esta forma sistemática está comprendida por una serie de etapas de agregación valía, de aplicación total en los procesos productivos. La cadena de valor aporta unos procesos coherentes para diagnosticar el posicionamiento de la empresa con respecto a sus competidores y permite descubrir las acciones que se deben ejecutar para desarrollar una ventaja competitiva viable.

Por lo que se entiende que la cadena de valor es un instrumento necesario para analizar las actividades de una empresa y a su vez identificar sus fuentes de poder competitivo.

En su estudio sobre las ventajas competitivas de las naciones Porter (1991) propuso un modelo para analizar los factores determinantes de la competitividad y concluyó que:

Las empresas obtienen y sostienen sus ventajas competitivas a través del mejoramiento y la incorporación permanente de innovaciones. Este debe ser un proceso que exige acciones e inversiones continuas. Los países triunfarán si sus circunstancias nacionales proporcionan un ambiente que estimule el mejoramiento y la innovación. (p.28)

Existen factores determinantes generales de la ventaja competitiva, los cuales estimulan o limitan a las empresas nacionales. Estos factores determinantes conforman un “diamante nacional” que se relaciona y refuerza internamente por la interacción sinérgica entre sus componentes. La interacción o refuerzo mutuo de los cuatro atributos del diamante se considera más importante que los atributos en sí.

El grado de impacto en un atributo sobre las ventajas competitivas depende, del estado en que se encuentren los otros determinantes. Por ejemplo, si las empresas no cuentan con suficientes recursos humanos capacitados (condiciones de los factores), la sola presencia de compradores exigentes (condiciones de la demanda) no garantizará el surgimiento de nuevos productos. También la inexistencia de empresas relacionada (una aglomeración o “*cluster*”), proveedoras de insumos o de asesoría, reparación y mantenimiento de equipos, etc., podría incidir negativamente sobre la competitividad de la cadena agro-productiva.

Componentes de una cadena de valor según Porter (1991) son:

1. Condiciones de los factores
2. Condiciones de la demanda
3. Industrias relacionadas y de apoyo
4. Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas
5. Otros factores: el gobierno y los hechos fortuitos

Generalmente el estudio de una cadena, tiene como objetivo la formulación de estrategias que permitan mejorar su desempeño en materia de competitividad. Se define la competitividad de un circuito o cadena agro-productiva como la capacidad que tienen sus empresas o unidades de producción (de bienes y servicios) para mantener o aumentar posiciones en los mercados (nacionales y/o internacionales) y obtener beneficios positivos, sin excesiva protección del Estado, en un contexto de preservación de los recursos naturales (sustentabilidad).

Según Martín, Larivière, Gutiérrez y Reyes (1999) la competitividad es el motor principal de las economías. Esta idea se sustenta en que si los actores y actividades que participan en el proceso no tienen niveles aceptables de competitividad a la larga serán desplazados de los mercados. Es importante entender que la competitividad general de la cadena, depende de la competencia que se obtenga a lo largo de ella.

Todos los actores de la cadena y las políticas públicas deben tener como objetivo mejorar permanentemente la competitividad en los diferentes eslabones de la cadena, actuando sobre sus factores determinantes, propiciando la mejor coordinación horizontal, vertical, en el tiempo y entre los actores públicos y privados para lograr el objetivo de alcanzar permanentemente estadios superiores de competencia.

Sin embargo, debe tenerse presente que el logro de mayor competitividad no es un fin en sí mismo, es apenas un instrumento u objetivo intermedio para contribuir

al fin superior de lograr más desarrollo humano sustentable y niveles de bienestar social crecientes para los actores de cada cadena y para la población en general.

El concepto de competitividad se ha puesto de moda, diversas definiciones del término se encuentran en la literatura sobre el tema, desde la competitividad individual hasta la de las naciones o países. Se acepta que la competitividad es un concepto de carácter privado, esto es, compiten las empresas no, los países (Krugman, 1994).

Las empresas o unidades de producción son competitivas en la medida que tienen habilidad para obtener beneficios y pueden sostener o mejorar sus cuotas de participación en los mercados (Van Duren, Martin and Westgren, 1991).

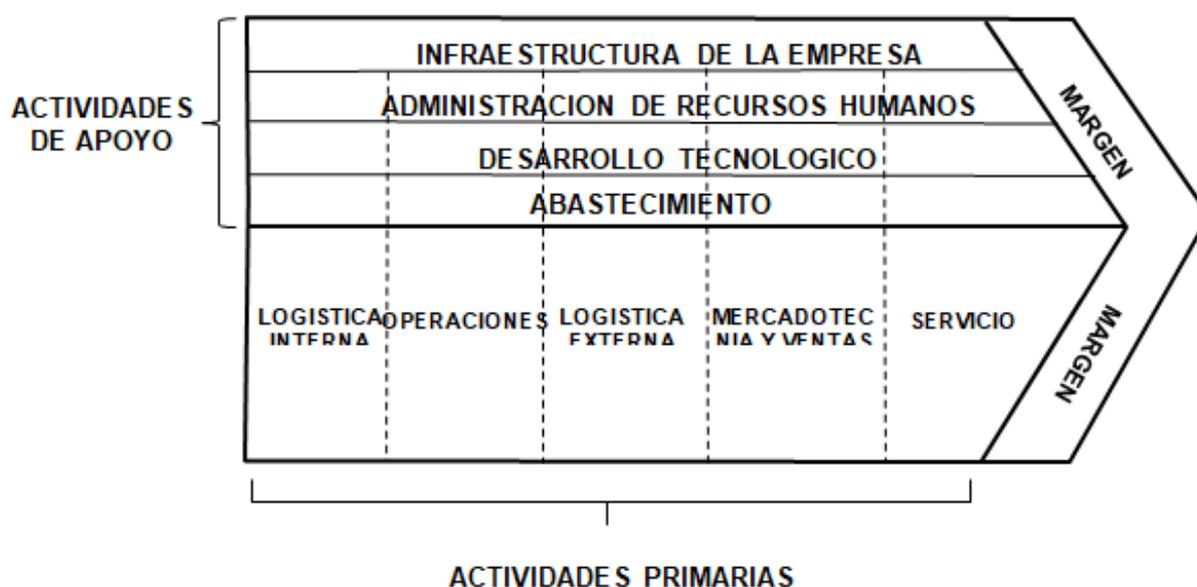
Si tal objetivo no se logra, las empresas quiebran y dejan de producir. No sucede lo mismo con los países, que pueden vivir crisis severas pero superarlas y retomar la senda del crecimiento. En otras palabras, los países no salen del mercado a pesar de sus crisis, pues tienen mecanismos que les permite ajustar y reestructurar sus economías y, en consecuencia, no se puede aplicar el concepto de competitividad a las naciones de la manera que se aplica a las empresas. (Krugman, 1994)

Es importante que las políticas públicas promuevan y mantengan un entorno favorable para la competitividad de sus empresas con el menor costo para la sociedad. Esta intervención pública para promover competitividad de ninguna manera puede confundirse con políticas comerciales excesivamente proteccionistas y apoyos exagerados del Estado, que a la larga promueven empresas ineficientes, altamente dependientes de los apoyos del Estado, con competitividad artificial.

Una cadena de valor está constituida por nueve categorías genéricas de actividades que se integran en formas características. Con la cadena genérica se muestra cómo puede construirse una cadena de valor, reflejando las actividades que lleva a cabo. Asimismo, muestra la forma en que las actividades de que consta están conectadas entre sí y con las de los proveedores, de los canales y compradores,

indicando además cómo repercuten estos eslabones en la ventaja competitiva. (Porter, 1991)

Gráfico 3. Diagrama explicativo de la cadena de valor de Porter



Fuente: Porter (1991). Ventaja Competitiva. Elaboración propia.

Según Mintzberg, Quinn y Boyer (1997) Porter divide las bases del funcionamiento de la organización en dos tipos de actividades: primarias y de apoyo. Las actividades primarias son logística interna, operaciones, logística externa, marketing, ventas y servicio. Estas actividades son primarias porque agregan valor en forma directa, por ejemplo, en razón de un producto de mejor calidad, de costos de producción más bajos, o incluso de servicios posteriores a las ventas, induciendo a los compradores a pagar un precio superior.

Las actividades de apoyo incluyen abastecimiento, desarrollo tecnológico, administración de recursos humanos e infraestructura de la empresa. A diferencia de las actividades primarias, las actividades de apoyo no agregan valor en forma directa, sino que refuerzan la capacidad de las actividades primarias para agregar valor.

Cada actividad con valor, sea primaria o de apoyo, contiene tres ingredientes esenciales: las entradas adquiridas, los recursos humanos y la tecnología. También, cada actividad usa y crea información; por ejemplo, los especialistas en información de la unidad de servicios de información combinan bases de datos comerciales compradas, equipo de cómputo arrendado y programas escritos a la medida para producir información de apoyo de decisiones para los ejecutivos de la empresa.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipos de investigación:

Este trabajo se enmarca dentro de una investigación de tipo exploratoria, la cual tiene como definición que: “se realiza cuando el objetivo es examinar un tema o un problema de investigación poco estudiado del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes” (Sampieri, Collado, Batista, 2014, p. 79). Es exploratoria, ya que la investigación se centró en el estudio de un fenómeno relativamente desconocido, y los resultados servirán para la realización de investigaciones futuras de mayor profundidad.

El criterio por el cual se realizará la valoración de la cadena de valor del cacao fue la efectividad. La misma se cumplirá, para efectos de esta investigación, siempre y cuando se cuente con un plan estratégico que posea una estructura válida para cualquier organización.

Esta estructura debe contar con un análisis de la situación, diagnóstico de la situación, determinación de objetivos económicos, elección de estrategias, definiciones de planes de acción y evaluación de estrategias y acciones.

3.2 Diseño de la investigación

La siguiente investigación es de tipo no experimental, pues según Sampieri, Collado y Batista (2014) “La investigación no experimental son aquellos estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos” (p. 149). Es no experimental pues no se va a manipular el entorno sino que se van a observar situaciones ya existentes.

3.3 Población, unidad de análisis y muestra

De acuerdo a Sampieri, Collado y Batista (2014) la población se definirá como el “conjunto de todos los casos que concuerda con determinadas especificaciones” (p.174). Para efectos de esta investigación la población considerada fueron todas las empresas productoras de cacao en Venezuela y como muestra se tomó en cuenta a las empresas APROCAO, Chocolates el Rey.

En cuanto a la unidad de análisis, esta se puede definir como “aquella que corresponde a la entidad mayor representativa de lo que va a ser objeto específico de estudio en una medición y se refiere al qué o quién es objeto de interés en una investigación” (Merino, 2007, p.5, cp. Lofrano y González, 2012). Es por ello que la unidad de análisis a estudiar en la presente investigación estuvo conformada por las gerentes, voluntarios y colaboraciones de las organizaciones antes mencionadas.

Asimismo, los autores Sampieri, Collado y Batista (2014) señalan que la muestra es un “subgrupo de la población del cual se recolectan los datos y debe ser representativo de esta” (p.173). Razón por la cual la muestra de este trabajo de grado la conforman los directivos y encargados de las empresas APROCAO, Chocolates el Rey y otros.

3.4 Definición de variables

Se entiende por variables a aquella “propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse” Sampieri, Collado y Batista (2014, p. 93)

“En los trabajos de investigación las variables forman el centro de estudio y se muestran incorporadas en los objetivos específicos” (Guía, Montilla y Salas, 2010, p.11). Es por ello, que en esta sección de la investigación se procedió a identificarlas en el cuadro de operacionalización de variables.

Seguidamente es necesaria la operacionalización de variables, lo que conlleva a definir sus dimensiones e indicadores.

Para los efectos de esta investigación, las variables a estudiar son:

- Factores dentro del ámbito social.
- Factores dentro del ámbito económico.
- Factores dentro del ámbito científico.

3.5 Técnicas de recolección de datos

Según Sampieri, Collado y Baptista (2014) “la recolección de datos ocurre en los ambientes naturales y cotidianos de los participantes o unidades de análisis” (p.409)

A esta investigación le compete la recolección de datos tipo mixta, en la cual se utilizaron las siguientes técnicas: registros históricos y de documentos, data de organizaciones especializadas en el tema, encuestas, entrevistas.

3.6 Metodología aplicada

Para llevar a cabo el estudio se tomará en cuenta las bases teóricas y metodológicas del análisis de la cadena agroalimentaria del cacao en Venezuela, investigaciones que fueron lideradas por Gutiérrez 2007, Boucher 2006, Guevara 2017, Díaz 2010 y Aristeguieta 2017, así como la implementación de una cadena de valor, modelo descrito por el economista Michael Porter (1991).

En estudio se abordó el análisis de todos los agentes que intervienen en la cadena, desde los proveedores de insumos, productores, comercializadores del grano, la agroindustria procesadora del grano, los mayoristas y minoristas hasta el consumidor final, donde se identificarán los eslabones de la cadena para lograr una conexión de toda la estructura investigativa.

En la presente investigación se estructuró la cadena del cacao en Venezuela, como se muestra en la siguiente figura.

Ilustración. Estructura de la cadena del cacao



Fuente: Elaboración propia según información estudiada.

Esta estructura macro muestra en forma diagramada una aproximación de la cadena de abastecimiento, especificando cada eslabón por donde debe pasar el cacao, desde que está en manos del agricultor hasta llega a manos del consumidor final. La cadena de cacao abarca la producción del grano, procesamiento del mismo y producción de chocolates y confites. En esta cadena intervienen principalmente cuatro tipos de agentes: agricultores, acopiadores, exportadores y la industria procesadora, donde se identificarán los eslabones de la cadena, para lograr una conexión de toda la estructura investigativa.

Así mismo la Cadena comprende tres tipos de bienes:

- (i) Primarios: cacao en grano.
- (ii) Intermedios: manteca, polvo y pasta de cacao.
- (iii) Finales: chocolate para mesa y confites. El cacao en grano es la materia prima para las industrias confitera, productora de chocolate, de cosméticos y farmacéuticos.

Para poder realizar esta investigación se tomaron en cuenta estudios y documentos tanto históricos como recientes del cacao venezolano. De igual forma se procedió a hacer entrevistas a personas referentes al sector, para así determinar los aspectos generales del mercado y la situación actual en el mercado internacional del cacao.

En los estudios de Porter (1991), se afirma que en la actualidad las organizaciones no compiten entre ellas como figuras empresariales, sino a través de sus cadenas productivas; siendo estas las generadoras de valor agregado para el consumidor final.

Para entender de mejor forma la explicación con respecto a lo mencionado anteriormente, Porter (1991), afirma lo siguiente:

La ventaja competitiva crecerá en razón del valor que una empresa es capaz de generar. El concepto de valor representa lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el crecimiento de este valor a un nivel superior se debe a la capacidad de ofrecer precios más bajos en relación a los competidores por beneficios equivalentes o proporcionar beneficios únicos en el mercado que puedan compensar los precios más elevados.

Una empresa se considera rentable si el valor que es capaz de generar es más elevado de los costos ocasionados por la creación del producto. A nivel general, podemos afirmar que la finalidad de cualquier estrategia de empresa es generar un valor adjunto para los compradores que sea más elevado del costo

empleado para generar el producto. Por lo cual en lugar de los costos deberíamos utilizar el concepto de valor en el análisis de la posición competitiva.

El proceso productivo se dividió en comercialización e industrial, en donde se abarcó la producción del grano, procesamiento del mismo y producción de chocolates y confites, lo cual fue referencia para la realización de esta investigación.

Existen dos modelos usualmente utilizados para representar la cadena de valor, el propuesto por Mckinsey & Company (1981), y el que corresponde al autor Porter (1985).

Para esta investigación el concepto de cadena de valor más apropiado es el implementado por Porter (1985) ya que el autor define el valor como la suma de los beneficios percibidos que el cliente recibe menos los costos percibidos por él al adquirir y usar un producto o servicio.

De acuerdo a Porter (1985) una cadena de valor genérica está constituida por tres elementos básicos:

- (i) Las actividades primarias, que son aquellas que tienen que ver con el desarrollo del producto, su producción, logística, comercialización y los servicios de post-venta.
- (ii) Las actividades de apoyo a las actividades primarias, como son la administración de los recursos humanos, compra de bienes y servicios, desarrollo tecnológico (telecomunicaciones, automatización, desarrollo de procesos e ingeniería, investigación), infraestructura empresarial (finanzas, contabilidad, gerencia de la calidad, relaciones públicas, asesoría legal, gerencia general).
- (iii) El margen, que es la diferencia entre el valor total y los costos totales incurridos por la empresa para desempeñar las actividades generadoras de valor.

Sin embargo se propone una definición en la cual se buscó una asociación con la cadena y no con la empresa. La CV se toma aquí como una sucesión de actividades, funciones o procesos que van añadiendo valor al producto o servicio con que la organización satisface a sus clientes (consumidor o empresa). En términos competitivos y prácticos, el valor es la cantidad que los compradores que están dispuestos a pagar por el producto o servicio, que alguna organización les proporciona. En síntesis, este estudio conceptualiza el concepto de valor como la actividad e interrelación que cada agente agrega a la cadena de abastecimiento.

A continuación se desglosará cada uno de los procesos que conforman los eslabones a estudiar desde el proceso de cultivo:

3.6.1 Primer eslabón

Hace referencia a la siembra, mantenimiento y recolección de cacao donde el agente principal es el agricultor.

Etapas de transformación: ilustración. **Primer eslabón**

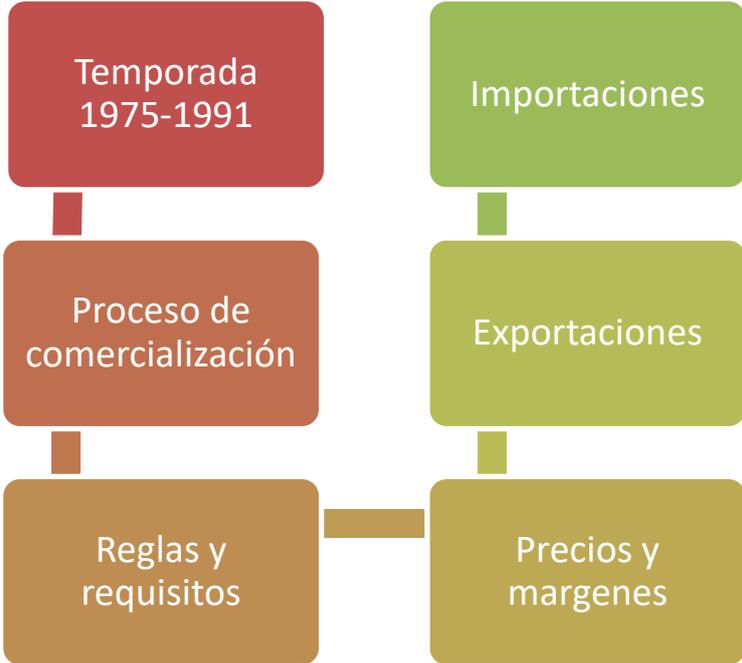


Fuente: Elaboración propia, basada en la investigación.

3.6.2 Segundo eslabón

Se estudió todo el proceso de comercialización del grano, donde se vio reflejado el proceso de compra, hasta que es llevado a las puertas de las fábricas procesadoras o en el país de destino de las exportaciones.

Ilustración. **Primer eslabón**



Fuente: Elaboración propia, basada en la investigación.

3.6.3 Tercer eslabón

Se desarrolló la preparación del cacao para su comercialización. Desde que entra a la industria procesadora, se comienza con la etapa de tostado, descascarillado y molienda para producir el licor de cacao, el cual pasó posteriormente a un estudio, para saber la rentabilidad de la exportación de semielaborados con la característica de ser finos de aroma y el estudio de las políticas económicas adecuadas para el sector agrícola.

La relevancia del estudio de cadenas agroalimentarias, permite comprender que los eslabones de las mismas, representan un conjunto interdependiente en la

gerencia del valor agregado a las materias primas, a nivel productivo o de servicios. Por lo tanto se considera una cadena de valor para la gestión pública y el desarrollo local; el diseño de las estrategias se realizó con base en la creación y fortalecimiento de los mecanismos de coordinación y cooperación. (FAO & Sagarpa, 2004)

Tomando en cuenta lo mencionado anteriormente, este estudio es una herramienta para impulsar el desarrollo local, ya que constituirá el punto de partida para desarrollar la competitividad del cacao venezolano.

3.7 Fuentes de información

Las fuentes de información estadística para el rubro del cacao al nivel mundial y nacional serán tomadas de la siguiente base de datos en línea:

3.7.1 Datos a nivel mundial

- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)
- Organización Internacional del Cacao (ICCO)

3.7.2 Datos a nivel Nacional:

- Asociación de Industrias Procesadoras de Cacao (APROCAO)
- Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras (MPPAT)
- Banco Central de Venezuela (BCV)
- Procesadoras de cacao como: Chocolates el Rey y La Casa del Chocolate.

CAPITULO IV: ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

CADENA DE VALOR

4.1 PRIMER ESLABÓN

*El cacao no necesita sol, porque lo lleva adentro
Del sol de adentro nace el placer la euforia que el chocolate da.*

Eduardo Galeano 2008

Según las investigaciones realizadas en *Producción de cacao* de Rivas (1993) Venezuela se caracteriza en el mercado internacional por sobreponer ante todo una alta calidad de su producto, sin importar tanto los volúmenes de sus exportaciones. Venezuela exporta un promedio de 7.000 toneladas de cacao anuales, que son consideradas en su totalidad como cacao fino y extrafino, lo que indica que el país produce un 7,5% del total de cacao fino de aroma exportado.

Entendiendo lo explicado anteriormente es necesario aclarar que el cacao forma parte de los 14 rubros exportadores líderes del sector agroindustrial, sus exportaciones no son muy significativas en el valor total de las exportaciones venezolanas. Ellas representaron el 0,74% de las exportaciones no tradicionales en el primer semestre de 1991 y el 0.47% en el mismo periodo de 1992. (Rivas, 1993)

En la actualidad no han cambiado tanto estas cifras, se exporta alrededor de unas 8.000 toneladas, aproximadamente el 60% a 50% de estas exportaciones están en el mercado japonés, el resto se encuentra entre Italia, Alemania y en menor grado Holanda y otros países. (Reyes, 2017)

En Venezuela existen, aproximadamente, 38.000 hectáreas plantadas de cacao, las cuales muestran un rendimiento promedio estimado alrededor de los 300

– 400 kilos por hectárea. Este bajo rendimiento es atribuible a la edad de las plantaciones, la no aplicación de prácticas agrícolas modernas y a las características propias de las plantas de cacao “criollo” caracterizado por su aroma, sabor y color, más que por su gran rendimiento. (Rivas, 1993)

Tomando en cuenta la investigación realizada por Rivas (1993) el número de productores dedicados al cultivo de cacao en aquel entonces, era aproximadamente de 7.500. Actualmente, es aceptable decir que aproximadamente unas 20.000 familias dependen de su cultivo, y esto se debe a que el cacao se ha convertido en un cultivo de subsistencia practicado por pequeños productores.

Según estudios realizados en APROCAO (2017), en la actualidad se han mantenido las zonas plantadas, ya que en la urbanización de Barlovento se perdieron hectáreas de siembra, pero se han realizados nuevas plantaciones en el oeste de Barinas y la zona sur del Lago de Maracaibo. Además se puede hablar de unas 16.000 familias que trabajan en el cultivo del cacao, que representan un ingreso extra y no su principal fuente de ingresos.

Para entender las características necesarias para la producción del cacao, es importante aclarar que la densidad de población para una plantación de cacao es de 675 a 1.000 plantas por hectárea, dependiendo de la variedad y el tipo de suelo. Generalmente, se siembran las plantas siguiendo un patrón 3 x 3 o de 4 x 4 mts. Una mata de cacao comienza la producción comercial a los 4 años y puede durar hasta 100 años haciéndolo eficientemente. (Rivas, 1993)

4.1.1 El cultivo

Como todo proceso de siembra, hay factores ecológicos importantes que deben tomarse en cuenta para que el cultivo del cacao no se vea afectado; dentro de estos lineamientos ecológicos están la temperatura y la lluvia, que son considerados como factores críticos para su desarrollo. Sin embargo, en algunos casos, el viento, también es tomado en cuenta como un factor de gran importancia.

Según Dauntant (2014), en su publicación *Hecho en Venezuela. Cacao*, para obtener el mejor chocolate es indispensable contar con una materia prima de buena calidad; se trata de un delicado equilibrio que debe mantenerse durante varias etapas y que comienza incluso antes de la plantación del cacaotero. Antes de sembrar el cacaotero, debe contarse con otras plantas o árboles que sean capaces de ofrecer la sombra necesaria; para esto existen dos técnicas utilizadas, la de sombra temporal y la permanente.

La sombra temporal tiene un crecimiento rápido, además ofrece al agricultor otra fuente de ingreso mientras está al cuidado del cacao. Según Dautant (2014) “las plantas más usadas para este fin son las musáceas (el plátano y el cambur), así como el maíz, la yuca y el quinchoncho.” (p.24)

Con la sombra permanente se logra que la temperatura del sembradío se regule al crear un techo con su follaje, de esta manera se podrá controlar la humedad y así se evita que el suelo sufra evaporación. Según Dautant (2014) “los árboles más utilizados son los bucares (*Eritryna*), apamate (*Tabebuia rosea*), el mijao (*Anacardium rhinocarpus*) y el samán (*Samanea Samán*).” (P.25)

Esquema para la siembra del cacao: (Dauntant 2014) (p.26)

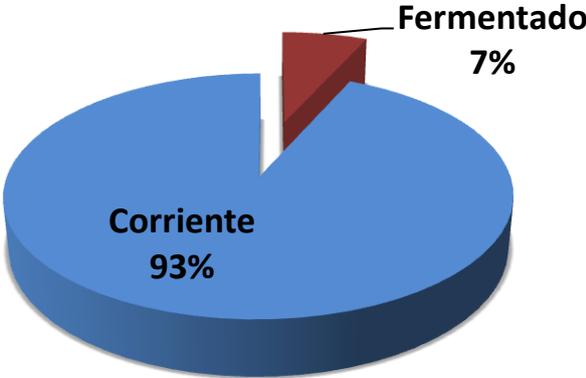
Sombra permanente	Sombra Temporal	Cacaotero
Se siembra 1 en un área de 24 x 24 m	Se siembra 1 en un área de 3 x 3 m	Se siembra 1 en área de 3 x 3 m

Luego de tomar en cuenta todos los factores mencionados anteriormente, se procede a dar inicio a la producción de cacao en un área: primero se comienza con la construcción de un vivero, luego se escoge un tipo de semilla, la cual se puede sembrar en tres formas diferentes: en cajas de germinación, en eras o semilleros, o en macetas, y posteriormente se realiza el trasplante en una cuadrícula, en donde se define los “hilados” de cacao. Por último, se parte de una línea madre y se procede a estaquillar. (Enríquez y Paredes, 1983)

En promedio, la planta de cacao, tarda de unos 4 años en dar el fruto. Mientras esto ocurre, necesita una serie de cuidados, los cuales deben continuar para que la planta sea productiva. Algunos de los controles que se tienen y que se deben cumplir a cabalidad son: la poda, el cual estimula un nuevo crecimiento vegetativo y equilibrado con los puntos productivos. Además, para aumentar el potencial de rendimiento de todos los suelos, se requiere un equilibrio adecuado de todos sus elementos nutritivos, donde entra la fertilización la cual permite mantener y/o corregir algún desequilibrio. (Enríquez y Paredes, 1983)

Cuando finalmente se obtiene el fruto de la planta, comienzan otra serie de procesos que deben seguirse para obtener un resultado final adecuado, por lo que a continuación se explican los procesos necesarios para que el cacao quede en condiciones para ser vendido al mercado.

Gráfico 4. *Cacao Fermentado y corriente*



Fuente: APROCAO 2017

a) Fermentación

En esta etapa se abre la mazorca para sacar la almendra, donde se elimina el mucílago que la recubre y elimina el embrión que se encuentra dentro de esta. Para esto, se colocan las almendras en unos recipientes que permiten la evacuación de los líquidos producidos durante el proceso. Este proceso dura unos tres días para

los cacaos criollos y de cinco a siete días para otras variedades, este paso es esencial para la transformación de las sustancias precursoras del sabor y aroma a chocolate. (Dautant y Urriola, 2014)

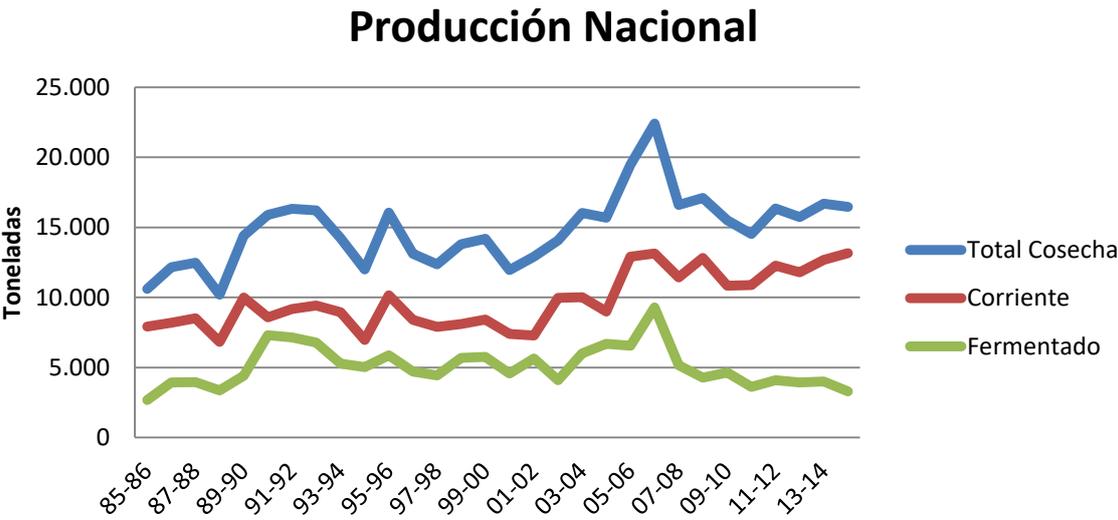
b) Secado

En este proceso se le reduce la humedad a la almendra en un 60% a 70%. Este nivel de humedad es el ideal para su manipulación y almacenamiento. Este proceso se lleva a cabo en patios de secado hechos de cemento, donde los granos permanecen allí expuestos por un período de 6 a 8 días. (Dautant y Urriola, 2014)

c) Almacenamiento

Luego de tener los granos secos, se procede a la selección, clasificación y ensacados (en sacos de yute), para posteriormente ser almacenados en lugares secos y ventilados. Las condiciones de almacenaje de la almendra de cacao deben ser bastante rigurosas; la humedad de las almendras debe mantenerse en 7% y 8%, la humedad relativa del aire debe ser menor al 70% y las pilas de sacos deben estar separadas entre sí por pasillos de 1 metro de ancho. (Dautant y Urriola, 2014)

Gráfico 5. Producción nacional de cacao.



Fuente: APROCAO 2017. Cifras no oficiales

4.1.2 Las enfermedades

Según Fuentes y Hernández (2005), entre los enemigos más comunes del cacaotero se encuentran: (Extraído de Dautant y Urriola 2014). “Gota, necrosis del tronco del cacao, escoba de bruja, mancha ceniza o monilia del cacao, pudrición negra de la mazorca, bachacos, gusano perforador de la mazorca, insectos perforadores del tronco, piojos, ácaros, chinche negra.” (p.28)

Las plagas del cacao no suelen ser muy graves, ya que se pueden controlar sin ocasionar serios problemas; sin embargo existen algunos insectos capaces de transmitir enfermedades que atacan el cacao, como lo son los abejones que transmiten o propagan la enfermedad del “Mal de Machete”; en África existen chinches harinosos o cochinillas que transmiten algunos tipos de virus. Sin embargo un mal manejo de la enfermedad, puede destruir todos los frutos de la plantación y ser una gran pérdida para el agricultor. (Enríquez y Paredes, 1983)

El efecto más visible de una escoba de brujas fue en Brasil donde la enfermedad causó una disminución de la producción de casi el 70% durante un período de 10 años en la región de Bahía. (ICCO 2017)

4.1.3 Usos medicinales del cacao

Se sabe que el cacao tiene propiedades medicinales desde épocas ancestrales, obras como *Libro sobre las hierbas medicinales de los indios*, de Cruz y Badiano (1552), comenta los beneficios del cacao para la recuperación de los convalecientes, por sus propiedades vigorizantes y alimenticias. Incluso las flores del árbol eran utilizadas como remedio contra la fatiga en baños medicinales.

El chocolate ha sido recomendado para aliviar síntomas asociados con la depresión, para estimular el sistema nervioso de personas apáticas y otros beneficios. Además, se han realizado estudios químicos en frutos y semillas del cacao donde se descubre la existencia de más de 30 componentes con propiedades antioxidantes. (Dautant y Urriola, 2014)

4.2 SEGUNDO ESLABÓN

4.2.1 Comercialización

Durante la realización de esta investigación, se consultaron varias fuentes con la intención de encontrar una forma sencilla y completa de describir la comercialización del cacao, en donde se explique a profundidad cada proceso necesario para entrar en la etapa de producción y su posterior salida al mercado.

Díaz (2000) en su artículo *La comercialización del cacao en Venezuela: un análisis antes y después de la apertura comercial*, logró sintetizar cada uno de los procesos que se implementaron desde la antigüedad, hasta el año 1998 y posteriormente se explicaran las medidas en vigencia.

En el análisis mencionado anteriormente, se expone que el cacao desde 1975 se comercializa a través de FONCACA (Fondo Nacional del Cacao), en donde se comienza la monopolización de la compra, distribución y exportación por el Estado. En 1989, se realizó una reestructuración de la política agrícola y la liberalización del mercado como instrumento de política comercial. Como consecuencia, se diseñó la reestructuración de las funciones de FONCACA como empresa comercializadora y a partir de 1991, comienza el cambio de un sistema de comercialización monopolizado a un nuevo con libre competencia.

Según Díaz (2000) en 1991, el fondo pierde el monopolio de la compra y venta de cacao, debido a la incorporación de nuevas firmas al sistema y hasta la actualidad, el Ministerio de Poder Popular de Agricultura y Tierra (MPPAT), son los encargados de coordinar las acciones y políticas de este circuito.

4.2.2 El monopolio de la comercialización 1975 – 1991

El programa de comercialización de FONCACA consistía en la compra y venta de cacao en grano. Las compras del organismo se realizaban directamente al productor y en algunos casos se negociaba con acopiadores independientes,

quienes se identificaban como pequeños intermediarios. Las ventas se destinaban al mercado interno, representado por la agroindustria y el mercado externo, a través de las exportaciones. (Díaz, 2000)

De igual forma, la autora explicó que el mecanismo de compra se basó en que los productores llevaban los sacos con granos de cacao previamente acondicionados y recibían la paga en el momento de la entrega; pero en la práctica no era así, esto podía tardar hasta unos tres meses, lo que ocasionó la descapitalización total de muchos productores. El Fondo y los compradores informales, los cuales pagaban al momento pero ofreciendo un precio más bajo que el Fondo, eran las únicas alternativas de venta para el productor.

Las exportaciones de cacao en grano se realizaban directamente con agentes de comercialización externa. “Los principales destinos del grano en el mercado externo, durante el período de operaciones del Fondo, se localizaron en Europa (Países Bajos, Bélgica, Rusia, Italia), Estados Unidos y Japón.” (Díaz, 2000, p.35)

El cacao se clasifica en dos categorías conocidas como F1 y F2, las cuales siguen vigentes actualmente.

Según la información extraída por Díaz (2000) en el trabajo de Rivas (1991) *Producción del cacao*, el cacao fino de primera (F1), consiste en un grano fermentado y el tipo cacao fino de segunda (F2) corresponde al grano no fermentado (dentro de la categoría de los F1 se distinguen los cacaos extrafinos, correspondientes a los cacaos criollos fermentados). La distribución del grano en estas categorías desde la creación del FNCC, rompió con un esquema tradicional de comercialización, según el nombre y origen del grano.

Actualmente, los registros de exportaciones se realizan con las categorías anteriormente mencionadas, pero los clientes tradicionales aún mantienen estas denominaciones en sus negociaciones con las exportadoras en los cuales se encuentran los finos de primera (F1): el Carenero Superior (Barlovento), Sur del Lago, Clasificado y Porcelana (Sur del lago y Mérida),

Río Caribe Superior (Sucre). Entre los finos de segunda (F2), destacan: Río Caribe natural (Sucre), Sur del Lago Natural, (Sur del Lago, Mérida), Caracas Natural (Barlovento).” (Díaz, 2000 p.35)

A través de lo expuesto por Díaz (2000), se afirma que en ese entonces el precio del cacao pagado a la agroindustria, era fijado por el Ejecutivo Nacional a través de una comisión integrada llamada antiguamente en 1999, Ministerio de Agricultura y Cría (MAC), actualmente llamado Ministerio de Producción y Comercio (MPC). El precio al nivel de exportación, se fijaba tomando como referencia el precio internacional, así como el precio de la Bolsa de Nueva York a futuro. En la actualidad, no existe ningún tipo de fijación de precio por parte del ejecutivo nacional.

Según lo investigado, queda claro que El Fondo realizó políticas poco favorables en el desarrollo del sector del cacao, ya que no había una diferencia de precios, entre los tipos de cacao; por lo que el productor no tenía incentivos para fermentar y clasificar el grano, ya que sus ingresos no dependían de la calidad del mismo. Esta acción ocasionó un deterioro en el grano comercializado, disminuyendo las cuotas negociadas y la eliminación del precio Premium, que llevaron a la pérdida de prestigio del cacao venezolano. Esta situación aunada a las limitaciones de compra que establecía la institución a las empresas, no permitía estimular al productor a aumentar su producción.

Adicionalmente se informó que FONCACAO, estaba conformado por una extensa burocracia y en él ocurría malversación de los recursos otorgados por el Estado para su funcionamiento. Así mismo, limitó las posibilidades de crecimiento de la producción y la expansión de la agroindustria a nuevos mercados. (Díaz, 2000)

Todos estos problemas inherentes al sector cacaotero, han sido el resultado de un monopolio estatal. El control de la comercialización y las actividades relacionadas con el cultivo, por parte del FNCC (Fondo Nacional del Café y del Cacao) y luego FONCACAO, reprimió la verdadera competitividad del rubro (la

calidad del cacao venezolano) y reafirmó los problemas estructurales de la actividad, comunes en el sector agrícola.

En 1999, esta institución comenzó, a través del MPPAT, el proceso de su liquidación, con el traspaso de sus activos a los actores de la cadena directamente involucrados en la producción. Actualmente el MPPAT, a través de las Cadenas Agroproductivas, se encarga de coordinar las acciones, traspaso y políticas de su liquidación a la cadena de productores.

Acercas de las estrategias fijadas para la organización de los precios y tasas de interés, Díaz (2000) citó a Gutiérrez (1998) en su investigación *Reformas e integración económica: efectos sobre el comercio exterior agroalimentario entre Venezuela y Colombia*, y hace mención a la siguiente explicación:

Las estrategias trazadas para el ajuste consistían básicamente en la liberación del mercado; la reducción de las regulaciones de precios y tasas de interés; la adopción de un tipo de cambio único y flexible; la disminución de la inflación; la reducción y eliminación de subsidios; reforma de la política fiscal orientada a la privatización y eliminación de instituciones oficiales; reforma de la política comercial, con el propósito de elevar la competitividad de la producción nacional con bienes que tuvieran ventajas comparativas y competitivas, aumentar las exportaciones y utilizar sistemas simplificados de aranceles.”
(p.37)

En este sentido la creación de reformas legales permitía un entorno más estable para el desarrollo del sistema de libre mercado. Por ello, se promulgaron tres leyes que le garantizaban al venezolano y sus empresas ejercer su libertad económica. Según Díaz (2000) estas leyes fueron denominadas:

- i) Ley de Antidumping, diseñada para limitar la competencia extranjera desleal.
- ii) Ley de Protección al Consumidor, que eximía al gobierno de la tarea del control de precios y estipulaba la forma de proteger al consumidor.
- iii) Ley de Competencia (llamada antimonopolio) aprobada en 1991 por el Congreso, la cual promueve y protege el ejercicio de la libre competencia,

prohibiendo automáticamente las prácticas restrictivas entre competidores, vendedores y compradores, con la excepción de algunos casos que autorice explícitamente, la oficina de competencia.

De este modo, la misma autora afirmó que, sustentado en la creación de la Ley de Competencia, el gobierno venezolano eliminó en octubre de 1991, el monopolio de la comercialización del cacao, ejercido desde 1975 a través de FONCACAO, por lo que se le confiere al sector privado el derecho de participar en la comercialización interna y externa del grano, junto con el Fondo.

Desde 1980, los industriales del cacao se habían agrupado en una Asociación de Industriales Procesadores de Cacao; luego, se asociaron con la Cámara Venezolana de la Industria de Alimentos (CAVIDEA) y CONINDUSTRIA, logrando transmitir al Estado los problemas y las necesidades del sector cacaotero.

Luego de quedar en evidencia el desmantelamiento del Fondo, un grupo de productores se involucraron directamente en la actividad de comercialización y exportación, debido a que algunos grupos del sector afirmaron que la agricultura no tenía apoyo en el país, y que sólo involucrándose de esta forma, los exportadores lograron reactivar la cacao-cultura y la reconversión del circuito.

4.2.3 Proceso de comercialización entre los componentes del circuito cacaotero

En la fase de producción, el cacao se comercializa en granos secados y fermentados. En esta primera fase de la cadena, el productor vende el cacao en sacos de 60kg, a las empresas comercializadoras (exportadoras y APROCAO) y a los intermediarios.

Los productores en su mayoría, se encuentran lejos de las zonas de la compra del cacao por parte de las empresas comercializadoras, las cuales se ubican en los centros urbanos más cercanos a las zonas productoras. Es por eso que dentro de la cadena se dio inicio a un nuevo agente conocido como intermediario; su

función principal era encargarse de la comercialización, acopio de grandes volúmenes y distribución en los puntos de compra de las comercializadoras (exportadoras y APROCAO).

Para explicar de mejor forma la labor de dichos intermediarios, Díaz (2000) los apuntó de la siguiente manera; entendiéndolo que en este sentido se cuenta con tres tipos de intermediario:

1. El transportista: quien realiza la función de trasladar el grano desde las fincas hasta las oficinas de compra en los centros urbanos.
2. Intermediario directo: realiza las compras de cacao directamente en sus propios puntos de compra ubicados en los centros urbanos.
3. El bodeguero: se encarga de intercambiar el cacao por víveres y otros productos, para luego venderlo a otros intermediarios o transportarlo a centros de almacenamiento.

Los intermediarios son considerados una necesidad ya que le permite al productor ahorrar costos de transporte y recibir un pago al día por la venta. Sin embargo, el intermediario es un agente distorsionador de los precios y su actividad influye indirectamente en la calidad del grano en el mercado; por lo que este mecanismo de negociación no promueve la mejora en cuanto a la calidad del cacao y por ello el intermediario siempre determinará las condiciones de compra.

Luego de finalizado el proceso de la compra Díaz (2000), explica que el comercializador procede a seleccionar, clasificar y estandarizar el tamaño de los granos. Los destinados a la exportación se depositan en sacos con una capacidad de 60 kg, marcados con el nombre de la empresa y el número que identifica el contrato, para luego ser trasladados a los puertos desde donde se realiza la exportación como lo son Guanta, La Guaira, Puerto Cabello y Maracaibo, donde son embarcados en contenedores ventilados o refrigerados bajo las condiciones de entrega de los contratos FOB (free on board).

Para introducirse en este proceso, primero se debe conocer a un intermediario el cual domina el proceso de comercialización entre las empresas exportadoras venezolanas y las empresas comercializadoras o procesadoras internacionales. El nombre que se le da a este intermediario es *broker* internacional, el cual en este sentido, se identifica como un agente de los importadores, que trabaja para una empresa comercializadora extranjera.

El corredor de una bolsa de productos también es otro tipo de intermediario, que trabajan por comisiones de compra-venta, y no adquiere propiedad sobre los contratos ni responsabilidades sobre el embarque. Las empresas procesadoras prefieren trabajar con los corredores y no encargarse de la negociación de la materia prima, ya que estos manejan el proceso de comercialización del grano y son conocedores de las normas y políticas comerciales de los países productores. (Díaz, 2000)

De igual forma, es importante mencionar que existen empresas comercializadoras que distribuyen los granos y otras materias primas en los países consumidores. Estas empresas negocian el cacao venezolano a través de un corredor de bolsa internacional.

Entre las principales firmas mundiales destacan Walter Matter (Suiza), Mitsubishi Corporation (Japón), General Cocoa Co. Inc. (EE.UU.), General Cocoa Holland (Países Bajos), C.O.A. Foods (Italia), Darnhouweer & Co's (Países Bajos), Sumitomo Corporation (Japón), Westway Merkuria (USA), Tardivat International (Francia), Touton (Francia), entre otras. (Díaz, 2000, p.39)

Luego de aclarar los mayores puntos de distribución internacional del grano, es importante acotar que para que las exportadoras realicen la compra del grano venezolano, se procede primero a realizar una muestra de control de calidad y a partir del resultado obtenido se negocian los volúmenes, precios, fechas y condiciones de entrega.

Díaz (2000) acota que en Venezuela se mantienen dos formas para establecer un contrato de este tipo, bien sea por un contrato a futuro, comprometiéndose un volumen sin estimar la posibilidad de conseguirlo, o por la fijación de contratos de acuerdo con el comportamiento promedio de la producción en la cosecha del año anterior a la negociación. Durante la cosecha, los mayores volúmenes de exportación se registran entre los meses de febrero y julio.

De igual forma, se entiende que la comercialización entre las exportadoras y la industria no se maneja como una actividad regular, el encargado es la empresa APROCAO, la cual suministra cacao a la industria y eventualmente, las empresas comercializadoras, negocian con la industria, el cacao que no está en condiciones para la exportación. En la actualidad, cada empresa tiene su compra a intermediarios, APROCAO solo se encarga de la compra y venta para Chocolates El Rey y Nestlé. (Reyes, comunicación personal, 2017)

A su vez, esta misma agropecuaria asigna el presupuesto para estas oficinas y proporciona información sobre precios y mercado. Las oficinas receptoras envían información a Caracas sobre los inventarios y el mercado y el programa de compras se determina a partir del principio de cada cosecha, en el mes de octubre, que es cuando comienza el año cacaotero. En esa época, se realizan conversaciones con los industriales con el fin de conocer los requerimientos de cacao durante el año.

Se da por culminada la comercialización del cacao en grano en el mercado interno y externo, cuando los granos llegan a las empresas procesadoras. A partir de allí, comienza un proceso mucho más amplio y complejo, dada la diversidad de productos ofrecidos a este nivel y las condiciones de los mercados (Díaz, 2000).

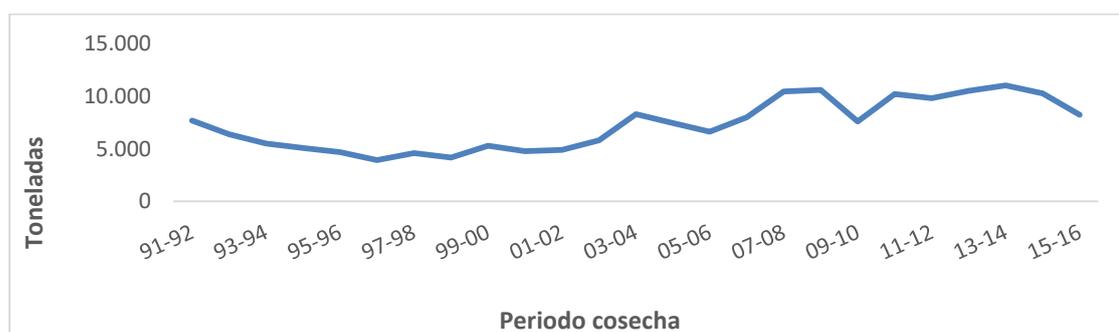
Es importante mencionar, que los productos comercializados tanto externa como internamente por las industrias nacionales son, el licor, la manteca y polvo de cacao, todos estos considerados subproductos y productos finales diversos.

Según el estudio realizado por la autora antes mencionada, en la Hoja de Balance de Alimentos (1997), las exportaciones de chocolates y otros productos finales representaban sólo el 12% de la producción nacional de los mismos.

Con relación a la comercialización de productos finales, cabe destacar que en el mercado interno la industria comercializa y traslada sus productos al consumidor final, utilizando medios propios de distribución o vendiendo a distribuidores mayoristas; más adelante, el intermediario coloca en el mercado minorista uno o varios productos de diferentes empresas, los cuales son vendidos a un consumidor final. Cabe acotar que, la estrategia de mercadotecnia es parte fundamental de los procesos de venta mencionados a largo de esta cadena de comercialización. (Díaz, 2000)

El mercado externo de productos finales está representado por las empresas procesadoras. Por lo que se entiende que para poder competir en el mercado nacional y el mercado minorista, se vende el producto a importadores venezolanos, quienes se encargan de distribuirlo entre otros intermediarios.

Gráfico 6. *Cacao en grano procesado por la industria*



Fuente: APROCAO 2017. Cifras no oficiales

4.2.4 La evolución de las exportaciones de cacao en Venezuela

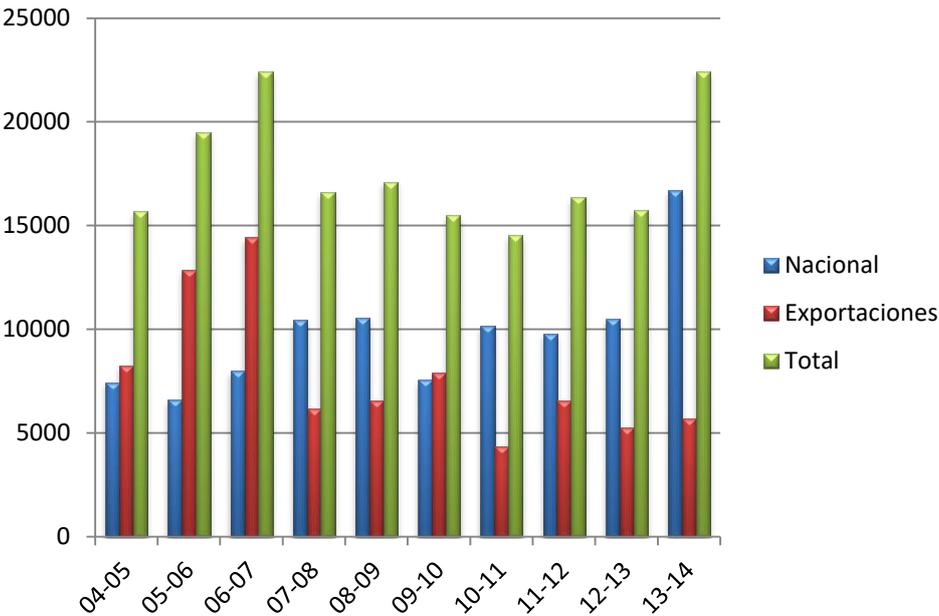
El cacao es un renglón de amplia tradición exportadora en la economía venezolana, ya que por muchos años constituyó el principal rubro de exportación del país. A partir de la década de los años treinta comienza una declinación de la

exportación y Venezuela pierde terreno como productor y exportador de cacao, rol que no ha sido capaz de recuperar.

Comenzaremos por analizar el problema de exportación del cacao en grano, y más adelante se desarrollará con respecto a los semielaborados como el licor, la manteca y el polvo del cacao.

En el siguiente gráfico, se observan los volúmenes de exportación por una serie de diez años del cacao en grano.

Gráfico 7. Consumo industrial y Exportaciones (TM.) Período 2004 - 2014



Fuente: Aprocao, MPPAT, Capec

Es importante acotar, que así como existen factores técnicos que explican la recuperación de las exportaciones durante el período, también hay elementos de orden político y económico que influyeron en este proceso.

A través de la investigación realizada por Díaz (2000), la transición ocurrida entre el monopolio de FONCACAIO y un sistema liberalizado del comercio del cacao, creó un ambiente dinámico en el circuito; favoreciendo a su vez a la economía de las

exportaciones, junto a la incorporación del capital privado y extranjero para el desarrollo de nuevas inversiones en el sector. Sin embargo, los primeros signos de recuperación no han logrado fortalecerse y mantenerse en el tiempo.

Tabla 3. *Estimación de compras y volúmenes de cacao.*

Cosecha 2016 -2017 (Kgs)

Empresas	Compras 2016-2017
Nestlé	3.771.000
El Rey	87.000
Carbonero	299.000
Nucita	216.000
El Globo	470.000
Cacao Real	3.024.000
Cavencal	730.000
Procesadora Río Caribe	211.000
Totales	8.808.000

Fuente: APROCAO, empresas comercializadoras.

Actualmente, un 50% del cacao se queda para consumo nacional, del cual se exporta también manteca. Para poder exportar cacao venezolano, es necesario cumplir con una serie de normas, que a continuación se desarrollarán.

4.2.5 Norma COVENIN 50:1995

La norma venezolana que cumple con los requisitos para poder exportar granos de cacao es la COVENIN 50:1995; según la página oficial de FONDONORMA, el acrónimo COVENIN corresponde a la Comisión Venezolana de Normas Industriales, el cual era el encargado de velar por la estandarización y normalización bajo lineamientos de calidad en Venezuela.

Al realizar esta norma, se toman en cuenta los requisitos estandarizados mundialmente, para que así sea aceptado en cualquier parte del mundo al que se exporte. Sin embargo cada país, cliente, o empresa, tienen especificaciones diferentes.

Para que sean granos de cacao considerados aptos para la elaboración de derivados del cacao destinados al consumo humano, deberá cumplir con los siguientes requisitos según la Norma Venezolana COVENIN 50:1995 (2da revisión)

a) Clasificación

Se clasifican en extrafino, fino de primera y fino de segunda según esta tabla:

Tabla 4. Clasificación según normas COVENIN 50:1995

Requisitos	Extrafino	Fino de primera	Fino de segunda	Método de ensayo
Granos mohosos	2%	3%	4%	COVENIN 442
Granos partidos, dañados por insectos, planos, pizarrosos y negro	2%	3%	8%	COVENIN 442
Granos germinados	2%	3%	6%	COVENIN 442
Granos insuficientemente fermentados	5%	20%	80%	COVENIN 442
Granos múltiples	2%	5%	7%	COVENIN 442
Peso mínimo (g) de 100 granos	115	108	100	-----

Fuente: Normas COVENIN 50:1995

b) Condiciones de manejo y almacenamiento

La aplicación de pesticidas, tiene que estar controlada para no incurrir al riesgo de contaminación, o adición de residuos tóxicos al cacao. Estos residuos no deben exceder las tolerancias descritas por el Comité del CODEX Alimentario sobre residuos de pesticidas de la FAO/OMS y por el gobierno del país importador del cacao.

Los granos deben depositarse en almacenes adecuados, de tal manera que su contenido de humedad sea bajo; en bolsas o sacos de granos de cacao, separados unos 10 cm del suelo, para evitar la humedad e infestación por insectos o roedores, causantes de enfermedades.

c) Requisitos

En olor, materias extrañas, aflatoxinas, humedad, contenido de granos defectuosos

d) Inspección y recepción

La selección de muestras será al azar a partir de un lote, que se llevara a cabo según la Norma COVENIN 1339.

Sacos de 50 kg

Nº de sacos	Sacos a muestrear
Hasta 30	4
31 – 70	7
71 – 130	11
131 – 216	16
217 – 310	20

Sacos de 60 kg

Nº de sacos	Sacos a muestrear
Hasta 30	4
31 – 70	7
71 – 130	11
131 – 216	16
217 – 310	20

e) Mercado, etiquetado y embalaje

Los sacos deben estar debidamente marcados con la siguiente información: el país productor, nombre del producto, nombre del distribuidor, cualquier otra marca de identificación necesaria de acuerdo con las regulaciones nacionales.

El lote será aceptado si está conforme a los requisitos establecidos en la presente norma, de lo contrario será rechazado.

Actualmente la Norma COVENIN 50:1995 se encuentra en revisión por SENCAMER y existe un anteproyecto llamado COVENIN 50:2016, con el perfeccionamiento a la Norma anterior, para la mejor recepción internacional.

4.2.6 Precios y márgenes de comercialización

Para calcular los precios internacionales del cacao en grano se establecen de acuerdo con la oferta y la demanda del rubro en el mercado mundial. Los factores determinantes más importantes relacionados con la oferta y la demanda que según lo investigado por Díaz (2000) son:

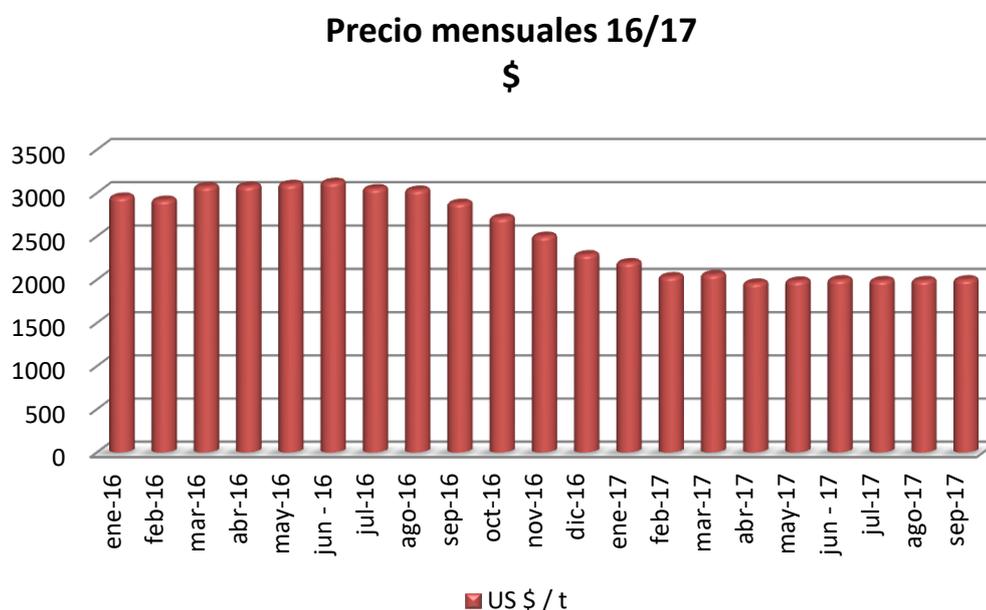
- Los factores climáticos adversos al cultivo.
- Las expectativas de los productores y consumidores sobre el comportamiento del mercado del grano.
- Los niveles de inventario de las empresas consumidoras.
- Los requerimientos del mercado. La contracción en la producción y los niveles de sobreoferta en los grandes países productores y exportadores (Côte d'Ivoire, Ghana, Malasia, Indonesia) inciden también directamente en la fijación de precios internacionales.

Cuando se mantiene una tendencia a la baja en los precios, los productores de cacao no se incentivan y abandonan las plantaciones para dedicarse a otros cultivos. En el caso de la demanda intermedia, la disminución de los precios aumenta el consumo de las empresas procesadoras, que no se utiliza para el procesamiento a corto plazo, sino para aumentar inventarios. La reducción de la oferta en el tiempo

provoca agotamiento de los inventarios de las empresas, lo cual produce escasez del grano y recupera nuevamente los precios. (Díaz, 2000, p.43)

La autora explicó en su investigación que organizaciones como la ICCO, intervienen para regular las fuertes fluctuaciones en los precios, con la finalidad de estabilizar y proteger los actores del mercado (productores y consumidores), debido a que todos esos factores determinan la condición cíclica del cultivo y las constantes fluctuaciones de los precios.

Gráfico 8. Precios mensuales del cacao en Dólares



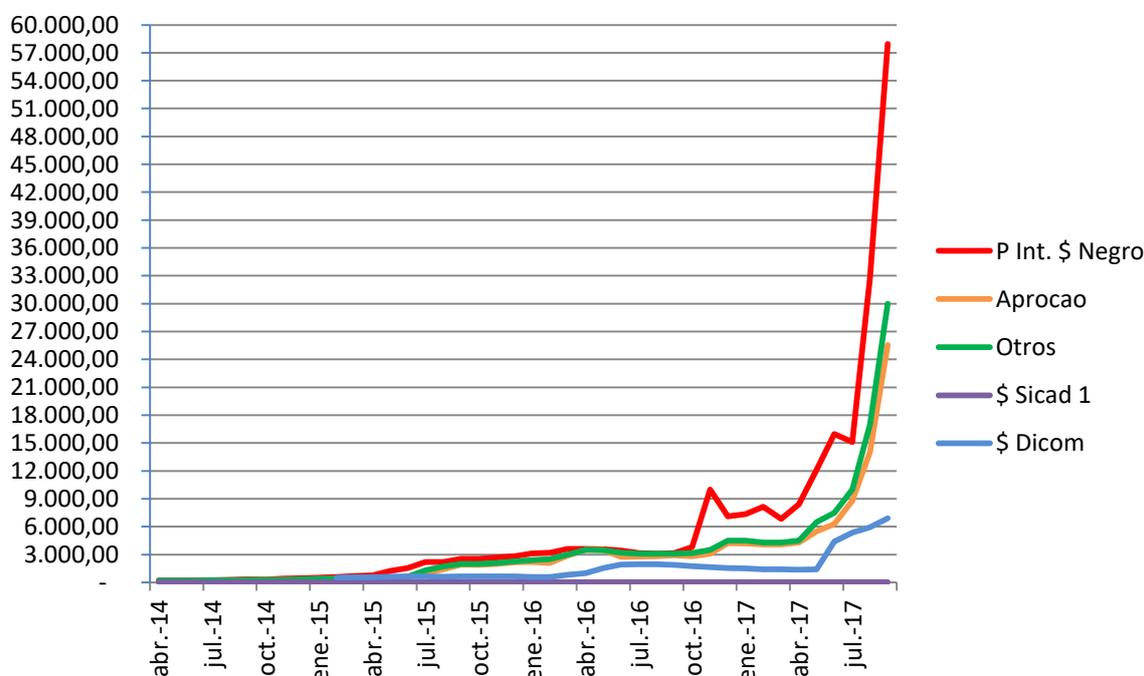
Fuente: ICCO 2017

Para fijar el precio de las exportaciones venezolanas, se establece a través de la referencia internacional de precios de la Bolsa de Nueva York y Londres. Las fluctuaciones de precios en la bolsa se incorporan diariamente. Los contratos de exportación se fijan a futuro, tomando como referencia el cierre del contrato más próximo a la entrega. Los exportadores venezolanos mantienen un régimen de contratos abiertos, con la posibilidad de fijar precios en el momento que se cierra, más la prima. De esta forma Díaz (2000) sintetizó de la siguiente forma lo relacionado al precio del grano:

El tipo de cacao Extrafino obtiene un precio del 95% del valor de cierre de la primera posición a futuro de la Bolsa de NY; el cacao Fino de Primera tendrá un valor del 92% y el cacao Fino de Segunda, un valor de 75%... cuando el grano es abundante los precios bajan; por el contrario, la escasez del grano propicia la recuperación de los precios. (p.44)

El mercado y el problema cambiario del dólar son los factores que determinan el precio del cacao. En la siguiente gráfica, se demuestra cómo varía el precio del cacao con dólar a Sicad 1, Dicom, dólar negro y lo que es pagado por la empresa APROCAO. Esto crea una distorsión, ya que los agricultores están acostumbrados a recibir de pago el dólar negro, lo que crea una inestabilidad en un futuro cuando se elimine el dólar fijo y el valor del dólar tienda a equilibrarse entre los dos. (Guevara, 2017)

Gráfica 9. Precio del cacao en Venezuela



Fuente: Guevara 2017

4.2.7 Importación del cacao en grano

Comprendiendo las explicaciones anteriores como partes fundamentales para lograr la comercialización del cacao, es importante entender ahora, que la importación de cacao en grano no es permitida en Venezuela por razones fitosanitarias. Teniendo en cuenta del reconocimiento de calidad que tiene nuestro producto se ha mantenido como política nacional la prohibición (arancelaria o paraarancelaria) de entrada de grano de otros países, incluso de aquellos en los cuales se produce cacao del tipo “criollo” o “aromático”, como es el caso del Ecuador. (Guevara, 2017)

4.3 TERCER ESLABÓN

4.3.1 Exportación de semielaborados de cacao: licor, manteca y polvo:

*Para hacer un buen chocolate fino se requiere
de un buen cacao, en términos genéticos,
pero un buen cacao, genéticamente hablando,
no es garantía de poder hacer un buen chocolate fino.*

Cesar Guevara 2017

En el proceso de industrialización del cacao pueden obtenerse diferentes subproductos, como el licor, manteca y el polvo de cacao. El cacao venezolano posee características especiales de aroma y sabor que lo hacen único en el mundo, catalogándolo como Premium.

La exportación de semielaborados de cacao se empezó en los años 70, estos formaban parte de la lista de productos que se beneficiaban de los llamados “incentivos de exportación” ofrecidos y cancelados por el Instituto de Comercio Exterior. En el caso de los productos de cacao alcanzaban la tasa del 24% sobre la factura F.O.B. (Quintero, 2015)

Esta iniciativa permitió el nacimiento y crecimiento de las industrias procesadoras de cacao en Venezuela, las cuales eran distintas de las fábricas existentes para la fabricación de confitería chocolatera hasta finales de los años 60, a saber: La India, Chocolates El Rey, Savoy y actualmente Nestlé. (Quintero, 2015).

Entendiendo la importancia de la creación de nuevas fábricas chocolateras, también surgieron empresas como, Tres Estrellas y Dos Coronas, en San Cristóbal (hoy Cavencal), Industrias El Globo, Chocolates Carbonero y se produce la reconversión industrial de Chocolates El Rey para dejar de fabricar confitería y dedicarse exclusivamente a la exportación de semielaborados. (Quintero, 2015)

En el año 1985 y 1986 se elimina la política de incentivos a la exportación de productos no tradicionales. La consecuencia fue el inicio, de una crisis en la industria procesadora de cacao que ha marcado el sector. El declive de nuevas inversiones o en el crecimiento de las empresas existentes, se convirtieron en los daños más evidentes.

A partir de ese momento, dejaron de existir cambios relevantes en el sector privado cacaotero. Igualmente, el mayor procesador para la exportación de esa época fue Chocolates El Rey, que se convirtió en un productor de chocolates de calidad para el mercado internacional y nacional. Su desempeño se focalizó en el trabajo a partir de semielaborados y dejando a un lado la parte de producción del cacao en grano. (Quintero, 2015)

Hoy en día las plantas procesadoras de cacao en el país atienden el mercado interno y desde hace dos años han podido realizar actividades de exportación de manteca de cacao. Esto gracias al elevado precio de este producto, consecuencia del déficit de la cosecha de cacao mundial en dos temporadas sucesivas. (Cesar Guevara, comunicación personal, junio, 2017).

4.3.2 Precios de semielaborados de cacao para el mercado internacional y nacional:

Según la información proporcionada por la directora de APROCAO, Reyes (2017) explica que en los productos semielaborados del cacao hasta los años 90, se mantenía vigente, de alguna forma, en un sistema de ratios para la fijación de estos precios en una vinculación con el precio del cacao en la Bolsa de New York o Londres. En la actualidad no cuentan con un régimen de fijación de precios.

Los ratios usuales que se manejaban según Reyes (2017) eran los siguientes:

- Licor de Cacao = entre 1,25 y 1,70 del precio del cacao.
- Manteca de Cacao = entre 2,20 y 2,75 del precio de cacao.
- Polvo de cacao = entre 0,75 y 1,0 del precio del cacao.

Estos ratios en la diferenciación, era dado por las técnicas utilizadas para mejorar la calidad del grano, procesos que eran llevados a cabo por normas fijadas por el mercado. Las industrias venezolanas trabajaban bajo esta modalidad para la exportación.

Las variaciones en los déficits y excedentes de stock en el mercado mundial y el aumento del consumo del chocolate (mercado asiático), han modificado sustantivamente el establecimiento de precios de los semielaborados. Hoy independientemente del precio del cacao, los semielaborados se ubican en niveles de precio sin una norma o regla y obedecen básicamente al juego de oferta y demanda estacional o temporal del semielaborado, especialmente en el caso de la manteca. (Reyes, 2017)

Según Reyes (2017) si se buscara actualmente una referencia de precios de los semielaborados, estaríamos hablando de los siguientes ratios:

- Licor de Cacao = entre 4.000 y 4.500 US\$/TM
- Manteca de Cacao = entre 7.600 y 7.900 US\$/TM
- Polvo de Cacao = entre 2.100 y 2350 US\$/TM

4.3.3 Posibilidades de exportación de semielaborados de cacao desde Venezuela

En estudios realizados por la Agropecuaria APROCAO, liderizados por Cesar Guevara en el 2017, se ha investigado la relevancia que puede tener la exportación de licor de cacao con sello Premium. En ellos se garantiza la calidad del mismo, que sea desarrollado por empresas como Chocolates el Rey que cuenta con varias certificaciones, además de un reconocimiento mundial, o Nestlé Venezuela, a través del desarrollo del licor de cacao en Venezuela para sus demás compañías chocolateras en el mundo.

Actualmente, se pudiese considerar en materia de exportación de semielaborados una situación favorable por la actual política de exportaciones promovida desde el Gobierno, aumentando la proporción de divisas a permanecer en manos del exportador y el diferencial cambiario real que existe entre el dólar con la moneda nacional.

De ser así, la exportación de licor presenta varias ventajas, entre ellas:

- Permite ahorros al comprador al tener la materia prima lista para la producción de chocolate, sin las molestias del desperdicio natural del grano. Es decir, sin cascarilla e impurezas propias del haba en su condición natural.
- A su vez, empresas reconocidas internacionalmente como Nestlé Venezuela o Chocolates el Rey puede ofrecer un licor de cacao Premium, el cual cuente con la calidad y requerimientos exigidos mundialmente.
- Al exportar el licor de cacao Premium, se evita la sobreproducción de polvo en país.

Sin embargo después de hablar de la oportunidad de exportar licor de cacao, nos queda la posibilidad de exportar manteca de cacao, asumiendo de alguna manera el destino del polvo resultante en el mercado local o internacional. Este negocio se ha venido realizando desde hace años. (Guevara, 2017)

Por esta razón, evaluaremos con detalle los escenarios con el fin de precisar la real factibilidad de estas actividades y su potencial para la empresa.

Las premisas expuestas por Guevara (2017) de este estudio son las siguientes:

- Para obtener 1 kilo de licor se requieren 1,33 Kgs de grano, con un rendimiento del 75% en el proceso de tostado y descascarillado.
- Si se procesan 2,97 kg de cacao en grano se obtendrán 1 kg de manteca y 1,23 kg de polvo de cacao, con la cual se podrá determinar la rentabilidad que tiene la exportación de un kilo de manteca de cacao y de un kilo de polvo de cacao.

- Se toma en consideración la nueva disposición en la cual se estipula que el 80% del ingreso por vía de exportaciones serán manejadas a criterio de las empresas, mientras que 20% serán destinadas al Banco Central de Venezuela.

Una empresa estándar puede procesar 1 kgs de cacao y tener un rendimiento de molienda del 75%, ya que el resto se pierde en el tostado y el descascarillado. Hay empresas que pueden optimizar este proceso y tener un mayor rendimiento, por lo cual, todo este estudio se basa en una estimación promedio que realizó el Sr. Guevara por todos los años de experiencia que tiene en el mundo del cacao y como vicepresidente de Chocolates el Rey.

El valor del flete es el que actualmente se paga para viajes de más de 600 kms, el cual ronda los Bs 700 por kilo. El valor de la maquila la cual comprende los costos de fábrica, costos de administración y venta, y costos financieros, representa un 50% del valor del grano. Esto es el valor que la empresa tiene que gastar para producir el licor de cacao, por lo cual se hará un “Combo”, en el que se tomará en cuenta, el precio del grano, el flete, la maquila y un 15% de utilidad, que dependiendo de la empresa podrá conformarse con menos o exigir más. Nuevamente se aclara que estas son estimaciones promedio, se puede jugar con los porcentajes dependiendo de la empresa en cuestión. Esta suma nos arrojará el precio final del combo.

Precio Cacao	Costo Flete kg	Costo cacao en planta	Kgs Cacao Total Licor (75%)	Precio (50%) Maquila Bs/kg	Costo Total	Utilidad 15,00%	Valor Bs Combo
			2,97	17.850,00			
				5.350,00			
35.000,00	700,00	35.700,00	106.029,00	53.014,50	159.043,50	23.856,53	182.900,03
10.000,00	700,00	10.700,00	31.779,00	15.889,50	47.668,50	7.150,28	54.818,78

Recordando que de este combo el 45% es manteca y el 55% será polvo, se saca la conversión y se hace un estudio de lo que cuesta producir la manteca con el dólar paralelo y el dólar a Dicom.

Valor Bs	Valor	Valor	Valor Bs	Valor Bs	Valor	Valor
Manteca	Manteca 1 kg	Manteca 1 kg	Polvo	Polvo	Polvo 1 Kg	Polvo 1 Kg
1 kg	35.000,00	3.540,00	1,23 kg	1 kg	35.000,00	3.540,00
82.305,01	2,35	23,25	100.595,01	81.784,56	2,34	23,10
70.777,70	2,02	19,99	86.506,08	70.330,14	2,01	19,87

Lo que nos dice que con un dólar a Bs. 35.000, producir 1 kilo de manteca tendrá un costo de \$ 2.35. En la actualidad el costo asciende a \$5.4. En consecuencia recibe un 80% a dólar libre se podría cambiar \$4,32, el resto \$ 1.08 corresponde al 20% que estipula el Gobierno cambiar a tasa Dicom, por lo que resulta muy rentable en este momento producir manteca de cacao, pero este es un negocio ficticio que se debe a la distorsión cambiaria en Venezuela.

Lo cual nos lleva a darnos cuenta que existirá un problema en el sector, ya que cuando eventualmente se establezca un tipo de cambio fijo el cual necesariamente será menor que el que tiene actualmente el paralelo, el precio del dólar tenderá a bajar. Por, esta razón los agricultores recibirán un menos pago por kilo de cacao.

De esta manera, los agricultores tendrán una expectativa de recibir más dinero y al ofrecerle menos por la disminución del dólar, se creará un desinterés por seguir cosechando cacao, ya que esta no representará su principal fuente de ingreso, y probablemente se platearán abandonar las plantaciones, o cosecharan otras como naranjas, cambur. Etc. Por lo tanto, seguramente habrá una disminución en la producción de cacao.

Esto nos lleva a que las políticas cambiarias que se implementen tienen que normalizarse, pero en este transcurso será inevitable que sufran los agricultores. Sin embargo, con unas buenas políticas, las cuales serán mencionadas a continuación, harán que este sector se estabilice y poco a poco se recupere.

4.4 Políticas agrícolas

Tomando como referencia el historial del sector agrícola, Aristeguieta (2017) afirmó que en los últimos 50 años se ha evidenciado un crecimiento que pudiese considerarse normal y satisfactorio; tomando en cuenta, algunos momentos de crisis o de depresión del sector. Expone, además, que una de las formas más idóneas para evaluar el desarrollo histórico de la agricultura es utilizando el *Valor de la Producción Agrícola*, variable que se desarrolla tomando en cuenta el valor de la producción de cada uno de los subsectores agrícolas: vegetal, animal, pesquero y forestal.

De igual forma Aristeguieta (2017) expone que es importante acotar que existe una problemática en los aspectos climáticos de la agricultura, ya que se debe analizar la capacidad que tienen los cultivos y los animales para adaptarse genéticamente a los rápidos cambios climáticos, en cuanto a lluvias, sequías y temperaturas se refiere.

Al evaluar el impacto de las medidas de política agrícola adoptadas por los distintos gobiernos, hay que tratar de aislar el efecto que sobre el incremento o disminución en los niveles de producción corresponde a las variaciones en las condiciones climáticas y biológicas. (Aristeguieta, 2017, p.1)

Es importante acotar que Venezuela pasó rápidamente de ser un país predominantemente agrícola y pobre, a un país rico gracias al petróleo, ya que ocasionó toda una serie de efectos sobre la economía nacional. Desplazando al campo y posicionando como principal fuente de ingresos, al sector petrolero. Según

Aristeguieta (2017) En los años 70, durante la época de la bonanza, resultaba más fácil importar que producir debido a:

Había un exceso de disponibilidad de divisas derivadas de las exportaciones petroleras; al punto que Venezuela tuvo que invertir parte de esos fondos en el exterior para evitar un desbordamiento de la inflación interna. Los avances tecnológicos logrados en los países desarrollados, unidos a una fuerte política de subsidios, ocasionaron grandes excedentes de producción que deprimieron los precios de los productos agrícolas en los mercados internacionales, los cuales se ubicaron en niveles excesivamente bajos contra los cuales no podía competir el sector agrícola nacional. La posibilidad de importar productos agrícolas en cualquier época del año según sus requerimientos, permitía a la agroindustria nacional manejar mejor sus flujos de caja, al no tener que desembolsar grandes volúmenes de recursos en la compra de la cosecha nacional (la cual se realiza en un período aproximadamente de 3 meses), y almacenarla hasta su consumo (aprox. 4-5 meses), lo que genera también costos de almacenamiento y seguros. (p.1)

Por las razones expuestas anteriormente, dicho autor afirma que Venezuela pasó a desarrollar una dependencia agroalimentaria de las importaciones del orden del 70%. Durante ese mismo año de la bonanza, el Gobierno buscó controlar la inflación interviniendo los precios, principalmente el de los bienes agrícolas, causando desinterés hacia la producción nacional. Por lo que arrojó como consecuencia el decaimiento de la producción agrícola, ejerciendo más presión sobre los bienes importados con el fin de cubrir la demanda nacional.

Según Aristeguieta (2017) en el período histórico del sector agrícola comprendido desde el año 1999 al 2015, algunas ejecuciones que se llevaron a cabo para el manejo de la agricultura nacional, fueron las siguientes:

- En el marco constitucional se implementaron varias medidas para el control y mejora en el funcionamiento del sector agrícola, exigiendo el

autoabastecimiento y seguridad alimentaria del país; la exigencia del desarrollo rural que incluía: créditos y capacitación, infraestructura y asistencia técnica; la eliminación del Latifundio y de la ocupación abusiva de las tierras públicas.

- Algunos de los factores que se implementaron en el ámbito del financiamiento fueron, la otorgación de créditos a los pequeños y medianos productores agrícolas y la creación del Banco Agrícola Venezolano (BAV).
- De igual forma se crearon las transferencias directas vía misiones sociales, de donde surgió la Misión Alimentación (CASA, MERCAL, PDVAL); la Misión Vuelvan Caras; la Misión AgroVenezuela, concebida para garantizar la seguridad y soberanía alimentaria del país y la Gran Misión AgroVivienda, encargada de dar a los pequeños y medianos productores los insumos necesarios para cosechar.
- Se infundó un sistema Agroalimentario Paralelo que consistía en una red de distribución casa-mercal y se creó la Corporación Venezolana Agraria, PVSA Agrícola y Abastos Bicentenarios.
- Se aprobaron los Subsidios a las Importaciones de pollo, carne bovina, leche en polvo, aceite y arroz, y la sobrevaluación cambiaria creció exponencialmente. De igual forma se llevaron a cabo los subsidios directos a la producción para el maíz, la caña de azúcar; se estipuló la tasa preferencial de interés para créditos agrícolas, y se prorrogó la exoneración del el Impuesto Sobre la Renta (ISLR).
- Se instalaron unos controles de precios con la creación de la Ley de Costos y Precios Justos, debido a la escasez de alimentos que inició en el año 2011. Finalmente la implementación de estos controles generó aún más escasez.
- Se crearon infraestructuras en el sector por parte del Ministerio de Agricultura y Tierras, Ministerio de Infraestructura y Consejos Comunales.

- Se realizan cambios en la estructura de la tenencia de la tierra, aprobando la Ley de Tierras y desarrollo Agrario que contempla la eliminación del latifundio y la tercerización de las tierras. Por otra parte las tierras recuperadas (expropiaciones) se dedicaban a la ganadería extensiva, medida generó un alto impacto político entre los seguidores del Gobierno pero de muy poco impacto económico por ser un eslabón de bajo aporte a la cadena de valor.
- Se procedió a realizar convenios de cooperación internacional, con Brasil, Argentina, Uruguay, Bolivia, Nicaragua y Bielorrusia, para el desarrollo de productos agrícolas, adquisición de fábricas de maquinarias y equipos, creación de empresas mixtas en el sector, intercambio de petróleo por café o la creaciones de comunas agroindustriales.

Es importante mencionar que a actualmente el escenario ha cambiado significativamente, ofreciendo un nuevo entorno al sector agrícola, en donde se establece una unificación cambiaria y libre convertibilidad del dólar. Además, se elimina el subsidio al crédito y a los insumos; se implementa una reforma comercial y los acuerdos de integración; se evidencia la depreciación en términos reales de la fuerza de trabajo; se efectúan cambios en los patrones de consumo y en los precios relativos de los bienes, servicios y factores de producción; varían las políticas monetarias y de tasas de interés que buscaban evitar rendimientos reales negativos. (Aristeguieta, 2017)

De esta forma, queda claro que la agricultura en Venezuela ha sufrido a lo largo del tiempo grandes problemas por las políticas implementadas. Desde la llegada del petróleo fue pasada a un segundo plano y en la actualidad con la intervención del Estado, las expropiaciones y constantes irregularidades, el sector ha ido en decaimiento. Ahora bien, para cambiar esta situación, se podría crear un esquema de privatización, lo cual resulta difícil ya que se requieren de altos recursos económicos, pero no siempre los nuevos empresarios tienen que caer en el saneamiento de las empresas públicas, pueden incurrir en la creación de nuevas empresas.

El Estado como promotor de la reconversión del Sector Agrícola

Es importante aclarar que Aristeguieta (2017) explica que uno de los elementos fundamentales de los procesos estructurales, ha sido la redefinición del papel del Estado en la Economía. La intervención en la producción y prestación de servicios ha ido disminuyendo a través de la privatización y simultáneamente se ha hecho evidente la necesidad de una acción estatal, de carácter más indirecto orientado fundamentalmente al desarrollo económico y a la competitividad.

Gestión Gubernamental

Las áreas de concentración para la gestión gubernamental, según Aristeguieta (2017) se encargan de establecer su intervención en áreas que necesiten colaboración, dentro de la agricultura y agroindustria competitiva, estas áreas según el autor son:

- Ambiente Económico: abarca la materia macroeconómica, costos, inflación, tasa de cambio, financiamientos y también de estimular el desarrollo de capacidades competitivas, dentro del sector.
- Financiamiento: el Estado se enfoca en velar por que exista una oferta de financiamiento al sector, a un costo razonable, brindando facilidades de acceso y respetando las decisiones de crédito que son potestad de cada institución crediticia privada.

Es importante acotar que las actuales políticas de refinanciamiento originan un comportamiento oportunista por parte de un grupo de productores, y fortalecen la imagen de que los créditos con recursos del Estado no se tienen que pagar.

- Contexto Legal y Regulatorio: se encarga de restringir a las prácticas monopólicas, a la competencia desleal; valorizar la innovación y el desarrollo. Aportan medidas de protección de la salud pública y del medio ambiente y garantiza a los productores la seguridad personal. Cabe acotar que la

existencia de leyes, no garantizan el funcionamiento de los mercados. Se requiere de instituciones idóneas y con credibilidad para su instrumentación.

- Desarrollo Económico del Espacio Rural: proceso de reconversión de los pequeños productores, a través de la asistencia técnica, créditos y capacitación; Atención especial de las necesidades de salud, educación y comunicaciones.
- Desarrollo de una Política Alimentaria: se encarga de alcanzar los niveles adecuados de nutrición invitando a consumir los productos con mayor ventaja competitiva en el país para alcanzar niveles de abastecimiento compatibles con grados admisibles de seguridad alimentaria.
- Infraestructura Productiva: abarca todos los elementos necesarios para establecer una economía competitiva: medios de transporte y comunicaciones, electrificación rural, sistemas de riego y saneamiento de tierras, instalaciones para el desarrollo tecnológico e instalaciones para el comercio.
- Reestructuración Institucional: en donde se privatice aquellas empresas y la prestación de servicios que pueden ser realizados de manera más eficiente por el sector privado (hipódromos, silos, frigoríficos, empresas productoras de semillas certificadas). La intención es disminuir la discrepancia tradicional entre productores e industriales, para de esa forma poder promover la concertación en la búsqueda de la competitividad de toda la cadena.
- Políticas de Investigación y Desarrollo Tecnológico: es responsabilidad del Estado facilitar la innovación tecnológica en las empresas mediante, centros públicos y privados de investigación, centros de información técnica, centros de control de calidad, entre otros.
- Políticas de estímulo a la Cooperación: el Estado debe asumir el rol de promotor y facilitador de la cooperación inter-empresas e inter-institucional.

- Mercadeo Interno: El Estado pasa a ser dueño del 52% de la infraestructura de silos y frigoríficos existentes en el país. Debe promover el desarrollo de instituciones y mecanismos como la Bolsa Agrícola que permitan administrar esta incertidumbre dentro de las reglas del libre mercado.
- Mercadeo Externo: su objetivo es promover la consecución de una Balanza Comercial Agrícola Balanceada (importaciones = exportaciones). El Estado debe asumir la responsabilidad de intervenir con la finalidad de nivelar las condiciones de competencia a la que se enfrenta el productor nacional y promover las exportaciones nacionales.

Queda claro que algunas de las políticas implementadas hasta el momento, no están dando los resultados deseados y contribuyen al decaimiento del rubro en su totalidad.

Todas estas reformas en las políticas del sector agrario que expone Aristeguieta (2017) en su trabajo sobre *Propuestas para el Desarrollo de Sector Agrícola* contribuirán a un correcto uso y desarrollo de la actividad agrícola.

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las conclusiones que surgieron a través de esta investigación buscan llevar a los lectores a una reflexión sobre la importancia de fomentar, difundir y exponer parte de la cultura cacaotera venezolana, la cual se encuentra en un estado que podríamos definir como deficiente.

En la cadena de valor que se realizó en esta investigación, se puede evidenciar la existencia de grandes problemas desde el primer eslabón, que corresponde a la etapa del cultivo; esto se debe a la falta de educación de los agricultores encargados de las plantaciones, ya que son los responsables de que sean poco productivas o mueran fácilmente por el mal manejo de las enfermedades del cultivo.

Además de esto, surge un problema con la generación de relevo ya que actualmente no existe mucho interés en aprender el oficio, debido a la poca remuneración que reciben los agricultores a cambio del trabajo arduo que representa tener que labrar para el cultivo del cacao.

Posteriormente en el segundo eslabón, se encuentra el área de la comercialización, en donde el Estado crea grandes dificultades para la exportación de cacao, colocando un sin fin de trabas, entorpeciendo todo el proceso y ocasionando que los comercializadores de este rubro abandonen sus funciones.

Parte del estudio de la cadena de valor se enfocó en resaltar la importancia de los semielaborados del cacao, en el que se diseñó un estudio donde se observa la rentabilidad del licor, manteca y polvo de cacao; considerando la posibilidad de exportar licor de cacao Premium, en donde empresas que sean reconocidas internacionalmente se dediquen a esta labor, ofreciendo un producto de calidad, en donde se cumplan las exigencias del comprador.

Empresas como Nestlé Venezuela y Chocolates el Rey, pudieran incursionar en este mercado debido a que dichas compañías cuenta con la trayectoria, el apoyo y las certificaciones que le otorgan un sello de calidad, lo que seguramente facilitaría en el éxito en otros países.

Por otro lado, se realizó un estudio para saber si resultaría productivo exportar la manteca y el polvo de cacao; dicho análisis arrojó resultados positivos ya que actualmente es muy rentable producir manteca de cacao, pero esto se debe a la situación cambiaria que existe en el mercado en donde hay una brecha de 847% entre el tipo de cambio oficial y el paralelo, lo cual beneficia a todos los implicados del sector (este porcentaje representa el valor obtenido durante la realización de la investigación).

A su vez, hay que observar la producción del polvo de cacao, ya que probablemente ocurra una sobresaturación de este, y si no se toman las medidas necesarias la empresa obtendría pérdidas.

Se ha podido observar a lo largo del trabajo de grado que existen problemas de fondo que van de la mano con las políticas agrarias implementadas por el Estado, por lo que el estudio finaliza con propuestas de políticas acordes y recomendaciones que pudieran implantarse en este sector. Donde se busca mejorar la producción y comercialización del cacao y sus productos derivados tanto fuera como dentro de nuestro país.

Por lo que se recomienda darle gran importancia a:

- La preservación de la calidad del cacao, para esto se cuentan con estaciones experimentales donde se guardan granos finos de aroma, los cuales deberán ser sembrados para mantener la calidad.
- Asistencia y transferencia técnica a los agricultores, donde se le enseñen las técnicas adecuadas, como lo son: el manejo de las enfermedades del cultivo y la poda.

- Nuevos productores, que se interesen por sembrar nuevas tierras, personas con mentalidad empresarial que puedan tener plantaciones.
- Mercadear el licor de cacao Premium, donde se cumplan las condiciones de calidad exigidas, garantizando un proceso de fermentación y descascarillado.
- Facilitar las condiciones de exportación, donde se promueva su comercialización y sea más fácil su reconocimiento internacional, tanto para los semielaborados como para las empresas chocolateras.
- Invertir en tecnología, la cual mejore los procesos productivos, desde su cultivo, los semielaborados, hasta la fabricación de chocolates.

Como venezolanos, el cacao forma parte de nuestra cultura y al tener el reconocimiento de poseer el mejor cacao del mundo, debemos considerarlo un regalo de la naturaleza, un patrimonio cultural. Tener un fruto tan valioso en nuestras manos, nos hace responsables de su preservación y cuidado, para seguir siendo reconocidos mundialmente no solo por su calidad y buenas prácticas de producción, sino también por su alcance de exportación a nivel mundial.

Bibliografía

- Aristeguieta, J. (2017) *Bases para una política agrícola*. Fuente no publicada Caracas, Venezuela
- Aristeguieta, J. (2017) *El estado y la agricultura*. Fuente no publicada. Caracas, Venezuela
- Aristeguieta, J. (2017) *Evolución histórica en el sector agrícola parte I y II*. Fuente no publicada Caracas, Venezuela
- Chocolates el Rey (2017) *Del cacao al chocolate*, Chocolates el Rey [Pagina web en línea] (07/07/17) <http://www.chocolateselrey.com/~cacao/page/del-cacao-al-chocolate>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (1991) *Cacao fino o de aroma*. Estudio de la producción y el comercio mundial. Ginebra: UNCTAD/GATT.
- Dautant M., Urriola J. (2014) *Hecho en Venezuela*. Cacao. Editorial el Saber. Caracas Venezuela
- Díaz, K. (2000) *La comercialización del cacao en Venezuela: un análisis antes y después de la apertura comercial. 1975-1998*. Agroalimentaria. N° 11 Diciembre 2000. Universidad de Los Andrés, Mérida, Venezuela
- Enríquez G., Paredes A. *El cultivo del cacao*. (1983) Editorial Universidad Estatal a Distancia. San José Costa Rica
- Garralda Ruiz de Velasco, Joaquín. *La cadena de valor*. IE business publishing, 1999.
- Guevara, C. 2015 *Aspectos generales del negocio cacaotero* Fuente no publicada. Caracas, Venezuela
- Guevara, C. 2016 *Caso IESA Chocolates El Rey*. Fuente no publicada. Caracas, Venezuela
- Agropecuaria APROCAO, C.A. 2017 *Informe sobre cosechas* Fuente no publicada. Caracas, Venezuela
- Organización Internacional del Cacao ICCO (2017) *The International Cocoa Organization*. Recuperado de: <http://www.icco.org>

- Reyes, M. 2017 *Asociación de industriales procesadores de cacao. Fuente no publicada*. Caracas, Venezuela
- Reyes, M. 2017. *Charla sobre cacao venezolano para semana del cacao. Kakao Real*. APROCAO. Caracas Venezuela.
- Leal, F., Avilan, L. & Valderrama, E. (1999). *Áreas potenciales para el desarrollo del cacao en Venezuela. Agroalimentaria*, (8), pp 39-45
- Organización internacional del cacao 2006. *Estudio del mercado del cacao ecológico*. [Página web en línea]. Disponible en: <http://www.roundtablecocoa.org/documents/EX-130-10%20-%20ICCO%20-%20Estudio%20del%20Mercado%20de%20Cacao%20Ecologico.pdf>
- Perdomo, M. (2012) *Caracterización de la cadena de abastecimiento y la cadena de valor del cacao en Colombia*. Pontificia Universidad Javeriana. Facultad de Ingeniería. Bogotá.
- Porter, Michael. (1985) *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*.
- Porter, Michel E. (1991) *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Compañía Editorial Continental.
- Quintero, Johana y Sánchez, José. *La cadena de valor: una herramienta del pensamiento estratégico*. En: TELOS. Vol. 8, No. 3, pp. 377-389, 2006.
- Rivas, L. (1993) *Producción de cacao. Documentos de base No. 6*. Proyecto Venezuela Competitiva. Ediciones IESA. 52p.
- Sampieri, R. Collado, C. y Batista, L. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.
- Gran Enciclopedia Hispánica 2007. *Cacao en el mundo*.
- Delgado, A (2008) *Los productores de cacao en Venezuela: de la esclavitud al cooperativismo*. Observatorio Laboral Revista Venezolana I.
- Organización de las Naciones Unidas (1991) *Conferencia sobre el comercio y desarrollo*. Recuperado de <http://www.fao.org>
- Quintero, M (2015) *Producto básicos agrícolas y desarrollo: producción y comercialización de cacao en Venezuela*.
- Cruz y Badiano (1552) *Hierbas medicinales de los indios*.

- Mintzberg, H.; Quinn, J.; Voyer, J. (1997) *El proceso estratégico*. Editorial, Person Educación.
- Krugman, P. (1994) *Economía internacional: teoría y política*. Editorial McGraw-Hill / Interamericana de España.
- Martín, Frederic; Larivière, Silvan; Gutiérrez, Alejandro; Reyes, Alejandro (1999) *Pautas para el Análisis de circuitos agroalimentarios*. Caracas, Fundación Polar.
- Machado, Absalón (2002) *De la estructura agraria al Sistema agroindustrial Bogotá*, Universidad Nacional de Colombia.
- Organización de las naciones unidas para la agricultura y la alimentación (FAO). (2008). *El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo*. Recuperado de <http://www.fao.org>
- Fuentes, C.; Hernández, D. (2005) *Cultivos tradicionales de Venezuela*, Caracas: Fundación Bigott.
- Van Duren, Erna; Martin, Larry and Westgren, Randall. 1991. "Assesing the competitiveness of Canada's agrifood industry". En: Canadian Journal of Agricultural Economics, Vol. 39, No 4, pp. 727-738.
- Banco Central de Venezuela. *Anuarios de Cuentas Nacionales*. varios Años.
- Normas COVENIN 50:1995. *Granos de cacao* 2da versión. Norma venezolana. CONVENIN.
- Noticias Venezuela (2017) *Portal informativo: El cacao en Venezuela*. Recuperado en: <https://noticiasvenezuela.org/>