



ASISTENCIA TÉCNICA AL PROGRAMA
“ACCESO AL EMPLEO A TRAVÉS DE LA MEJORA DE LAS HABILIDADES LABORALES Y EL
FOMENTO EMPRESARIAL EN HONDURAS” (EURO EMPLEO)
LA/2019/412-746

ESTUDIO DE MERCADO DEL CACAO A NIVEL NACIONAL

MCP20: Fortalecimiento para la sostenibilidad de cadenas de valor generadoras de autoempleos y empleos de calidad en Honduras, y vinculaciones a través de los Centros de Desarrollo Empresarial (CDE) y otros mecanismos de SENPRENDE para facilitar a los productores el acceso a los mercados

Diciembre de 2021

Fidel Enrique CABALLERO

Asistencia Técnica implementada por:

IDOM  **involas**



Este documento fue realizado con la contribución de la Unión Europea. Su contenido es exclusiva responsabilidad de sus autores y no necesariamente refleja los puntos de vista de la Unión Europea.



**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



Índice

ACRÓNIMOS	3
1 PRODUCTOS	5
1.1 CARACTERIZACIÓN DE LOS PRODUCTORES DE CACAO.	5
1.2 SEGMENTACIÓN DE LOS PRODUCTORES	6
1.3 LA PRODUCCIÓN CACAOTERA NACIONAL.	8
1.4 LA COMERCIALIZACIÓN DEL CACAO.	9
1.5 LA EXPORTACIÓN DEL CACAO:	14
1.6 IMPORTACIÓN Y BALANZA COMERCIAL:	19
2 IDENTIFICACIÓN DE ENTIDADES CLAVE	21
2.1 IDENTIFICACIÓN DE BENEFICIARIOS:	21
2.2 LEVANTAMIENTO DE DATOS DE CONTACTO Y VERIFICACIÓN DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN	22
2.3 DEFINICIÓN DE LOS TEMAS REQUERIDOS POR LOS BENEFICIARIOS	22
2.4 PREPARACIÓN DE LOS MATERIALES DE CAPACITACIÓN	22
2.5 ESTABLECIMIENTO DEL CANAL DE LAS CAPACITACIONES	22
2.6 A LOJAMIENTO DE LOS MATERIALES Y VÍDEOS GRABADOS PARA ACCESO PERMANENTE DE LOS BENEFICIARIOS	22
2.7 CIERRE DE LAS ACCIONES FORMATIVAS Y PRESENTACIÓN DE MANUALES	23
2.8 CIERRE DE LA MISIÓN	23
3 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	23
3.1 CONCLUSIONES	23
3.2 RECOMENDACIONES	24



**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



ACRÓNIMOS

ARSA	Agencia de Regulación Sanitaria
CDE-MIPYME	Centro de Desarrollo de la MIPYME
CENPROMYPE	Centro de promoción de la micro, Pequeña y Mediana Empresa del SICA
COVID-19	Enfermedad del Coronavirus 19 (Coronavirus disease-19)
CTA	Comité Técnico Administrativo
EUROEMPLO	Programa de Apoyo Presupuestario de la UE para el acceso al empleo a través de las habilidades laborales y el fomento empresarial en Honduras
MIPYME	Micro, Pequeña y Mediana Empresa
PCM	Decreto del presidente en Consejo de ministros
PIB	Producto Interno Bruto
SAG	Secretaría de Agricultura y Ganadería
SAR	Servicio de Administración de Rentas
SENAEH	Servicio Nacional de Empleo de Honduras
SENASA	Servicio Nacional de Sanidad e inocuidad Agroalimentaria
SENPRENDE	Servicio de Emprendimiento y Pequeños Negocios
SICA	Sistema de Integración Centroamericano
STSS	Secretaría de trabajo y Seguridad Social
TDR	Términos de Referencia
UE	Unión Europea

CNCC	Comité Nacional de la Cadena Agroalimentaria del rubro del Cacao de Honduras
AMC	Acuerdo Marco de Competitividad
APROCACAHO	Asociación Nacional de Productores de Cacao de Honduras
FENAPROCACAHO	Federación Nacional de Productores de Cacao de Honduras
FHIA	Fundación Hondureña de Investigación Agrícola
RETMUCH	Red de Mujeres Cacaoteras y Chocolateras de Honduras
PRONAGRO	Programa Nacional de Desarrollo Agroalimentario
PROCACAHO	Programa de Mejoramiento de Ingresos y Empleos para Familias Productoras de Cacao
MOCCA	Maximizando Oportunidades para Café y Cacao en las Américas
BCH	Banco Central de Honduras
SICACAO	Comité del Cacao de Centroamérica y República Dominicana
SINATEC	Sistema Nacional de Asistencia Técnica del Sector Cacaotero de Honduras
FUNDER	Fundación para el Desarrollo Empresarial Rural
CHH	Chocolates Halba Honduras
CERTISEM	Departamento de Certificación de Semillas
ASEPRA	Asesoría y Servicios en Producción Agroindustrial



**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



CATIE	Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza
CIAT	Centro Internacional de Agricultura Tropical
ICF	Instituto Nacional de Conservación y Desarrollo Forestal
PROGRESA	Desarrollo competitivo, inclusivo y sostenible de las cadenas de café y cacao fino de aroma y marañón
PRAWANKA	Desarrollo Económico Inclusivo Territorial en la región Mosquita departamento de Gracias a Dios
ECA	Escuela de Campo
SIMEC	Sistema de Monitoreo y Evaluación de la Cadena de Cacao



1 Productos

1.1 Caracterización de los Productores de cacao.

Como punto de partida todos los actores coincidían, inicialmente, que más del 90% del cacao en el país está en manos de pequeños productores que en promedio tienen 1.3 ha (menos de dos manzanas), sólo el 60% de ellos son parte de una cooperativa o asociación de productores, el resto son pequeñas parcelas de productores con pequeños productores con parcelas de media o una manzana, en algunos casos con árboles que cosecha eventualmente.

El último dato recogido por las Escuelas de Campo en las organizaciones de la Federación de Productores de Cacao de Honduras mostró que el nivel educativo de los productores en promedio no alcanza el quinto grado de escuela primaria.

Contar con información confiable, basada en evidencias, continúa siendo uno de los principales retos del sector cacaotero hondureño. La información disponible se encuentra dispersa en manos de actores que no siempre han deseado compartir con otros sus datos.

En varios casos la presencia compartida en diversos territorios por proyectos, instituciones y organizaciones de productores sirvió para evitar duplicación de la información y actualizar datos.

A inicios del año 2019, durante el proceso de construcción del actual Acuerdo Marco de Competitividad (AMC) 2019-2022, el Comité Nacional de la cadena de cacao realizó, a través de la comisión técnica SINATEC, realizó un esfuerzo conjunto, de varios actores, para conocer cantidad de áreas cultivadas y el número de productores dedicados a la actividad cacaotera.

El **“Levantamiento del Censo de Productores y Productoras de cacao de Honduras”**, para cuatro departamentos: Atlántida, Colón, Cortés y Santa, realizado el 2017, con el apoyo técnico y financiero de ComRural, bajo el financiamiento del Banco Mundial y ejecutado por DLA Consulting Group S.A. sirvió con referencia, pero no convenció totalmente a los actores presentes en estos territorios. Los datos más cuestionados de este esfuerzo fueron los datos de producción, dada la cultura del productor de no llevar registro y su resistencia a compartir información financiera con personas que no conocía (encuestadores), además en el corto período de la actividad no era fácil desplazarse a la totalidad de las zonas rurales. Aún así fue una referencia que se tomó en cuenta.

Con el aporte de las organizaciones de productores, los organismos de apoyo y los proyectos presentes en los nueve departamentos cacaoteros se logró determinar que en ese momento Honduras contaba con 5,482 productores de cacao con 6,875 hectáreas cultivadas en los departamentos siguientes:



**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



Departamento	Productores	Hectáreas
1 Cortés	1,576	2,364
2 Atlántida	1,150	1,380
3 Colón	445	632
4 Yoro	155	186
5 Santa Bárbara	435	435
6 Olancho	812	975
7 Gracias a Dios	500	500
8 El Paraíso	281	275
9 Copán	127	127
Total	5,482	6,875

Fuente: Informe de SINATEC abril 2019, a partir de datos concertados entre actores del CNCC, con información del Censo cacaotero, de programa PROCACAO, Fundación Helvetas, Chocolat's Halba, proyectos Prawanka y Progresia y la FHIA.

Luego del 2019 la actividad de crecimiento del sector ha continuado, a través de proyectos públicos y de esfuerzos privados, impulsado el crecimiento en áreas. En dirección contraria, la luego de casi dos años de pandemia y del impacto de los huracanes Eta y Iota, la actividad cacaotera se ha visto afectada.

A partir de los datos oficiales más recientes, del AMC 2019-2022, y con el apoyo de los actores presentes en cada uno de los departamentos se logró una actualización de los datos de número de productores, áreas y volúmenes de producción, que ha servido para trazar la producción de cacao en el país, su calidad, sus precios y los canales de comercialización.

1.2 Segmentación de los productores

En primer lugar, fue necesario segmentar a los productores de cacao en grupos con ciertas características comunes, dado que estas características definen el tipo de producción, producto, precio y mercado.

Seguramente pueden tomarse diversos criterios para realizar una segmentación, en este caso, por ser un estudio orientado al análisis comercial plantea la propuesta de la siguiente segmentación:



**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



Nº	SEGMENTO DE PRODUCTORES	CARACTERÍSTICAS
1	Organizados y Federados (ORG+FED)	<ul style="list-style-type: none"> • Mayoritariamente de la zona nor-occidental, más Olancho, • Pequeños productores, 1.8 ha por productor • Las generaciones adultas mayores y sus sucesores identificados con la APROCACAHO, • Plantaciones adultas 40% y 60% nuevos clones • Desde el 2018 o posteriormente integrados a la FENAPROCACAHO, • En su mayoría han sido beneficiarios de varios proyectos del sector, en la última década. • Con centros de beneficiado, Con contratos de comercialización con Chocolat’s Halba que se orienta al cacao calidad “A” de acuerdo con un protocolo específico y a doble certificación: orgánica y Comercio Justo • Asistencia técnica al 30% de sus productores con profesionales técnicos y Escuelas de Campo para Agricultores
2	Organizados y no Federados (OR+N-FED)	<ul style="list-style-type: none"> • Mayoritariamente de oriente, más occidente, • Pequeños productores, 1.7 1.8 ha por productor • Zonas no tradicionales para cacao, • Muchos productores de café incursionando a cacao, • Plantaciones nuevas, mayoritariamente clones • Iniciando la producción, • Pocos centros de beneficiado, • Incertidumbre de mercados • Asistencia técnica con profesionales técnicos y algunos promotores
3	No organizados y No Federados (N-OR-FED)	<ul style="list-style-type: none"> • Mayoritariamente de la zona nor-occidental, • Productores con parcelas muy pequeñas entre 0.25 y 0.75 mz, • Muchos cosecheros, no cultivadores, • Dispersos, • En las mismas zonas de varias organizaciones, pero sin interés en trabajo colectivo, • Vínculos informales con intermediarios locales, con frecuentes compromisos de cosecha por préstamos anticipados • Sin asistencia técnica



**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



4	Grandes y Medianos Productores (GMP)	<ul style="list-style-type: none"> • Productores grandes y medianos, • Zona norte en el litoral Atlántico, • Dos grandes con de 200 y 350 mz • Varios medianos con más de 20 mz • Ponen atención al sitio de siembra, en zonas planas y al uso de variedades mejoradas auto compatibles. • Asistencia técnica profesional, • Utiliza insumos convencionales sintéticos para la nutrición y manejo convencional de las prácticas agronómicas. • Con centros de beneficiado, • Busca vincularse directamente a mercados de valor o procesar su propia cosecha,
----------	--------------------------------------	---

1.3 La producción cacaotera nacional.

Al segmentar de esta forma, fue posible identificar las demás variables de diversas fuentes y calcular la cantidad de productores, sus áreas, productividad y estimar las áreas en producción comerciales.

Tomando como referencia el año 2020 se registran los siguientes datos:

Nº	Segmento de Productores	# Prod.	Áreas Total (ha)	ha/prod.
1	Organizados y Federados	2,456	3,006	1.75
2	Organizados y No Federados	1,161	1,976	1.70
3	No organizados y No Federados	3,200	1,600	0.50
4	Privados individuales	17	350	20.59
Totales/Promedios		6,834	6,932	1.01

Fuente de información: Datos compartidos por las organizaciones en los eventos de los comités regionales, por la Federación y por actores directos como ser empresarios, técnicos y directivos.

Los datos anteriores nos muestran que cerca del 50% de los productores de cacao no pertenecen a ninguna organización, la estimación de este dato ha sido posible en sondeos informales realizados en las zonas cacaoteras con las familias productoras que posee familiares, amigos y conocidos que producen cacao y no pertenecen a las organizaciones locales. Otra fuente de estimación parte de los volúmenes conocidos de cacao comercializado por el sector organizado y por los volúmenes acopiados y exportados por los intermediarios.



**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



Finalmente se presentan los datos estimados de producción y productividad para cada uno de los segmentos:

Nº	Segmento de Productores	En producción			Producción (tm)
		%	ha	kg/ha	
1	Organizados y Federados	78%	2,344.72	450.00	1,055.13
2	Organizados y No Federados	90%	1,778.40	309.00	549.53
3	No organizados y No Federados	95%	1,520.00	224.00	340.48
4	Privados individuales	80%	280.00	555.00	155.40
Totales/Promedios		85%	5,923.12	354.63	2,100.53

Las estimaciones de las áreas en plantía y en producción se obtuvieron en la conversación con los actores directos con más información en cada uno de los segmentos. Los datos de productividad son calculados tomando en cuenta el área en producción, generalmente a partir del cuarto o quinto año de establecida la producción. En varios casos los técnicos, organizaciones y empresas varían a la hora de definir el concepto “plantía” o “en desarrollo”, algunos lo establecen a partir del cuarto año y para otros a partir del sexto año, el volumen de la primera cosecha llega a ser el criterio que se utiliza, por lo que existe variaciones debido a las condiciones agroclimáticas, a la genética y al manejo de la parcela.

La productividad se considera muy baja, con tendencia a mejorar de acuerdo, en primer lugar, a la planificación al momento de definir el lugar a establecer la plantación, el momento de inicio, el uso de material genético cultivado con un arreglo adecuado, preferiblemente auto compatible y, en gran parte, al manejo e inversión permanente.

Generalmente, una buena parte de los pequeños productores utilizan la tierra disponible, heredada por tradición familiarmente y poseen limitados recursos para invertir. Muchos de ellos no pueden ser considerados “cultivadores” de cacao, sino que caen bajo el esquema de “cosecheros” que es en el tiempo de cosecha que recorren las parcelas para recoger la cosecha, habían realizado muy pocas actividades de manejo, como ser control de sombra y podas, en menor medida fertilización y control de enfermedades.

1.4 La comercialización del cacao.

La segmentación propuesta facilita la comprensión, análisis, identificación de dificultades y propuesta de mejora para la producción y comercialización del cacao y sus derivados.



**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



1. Organizados y Federados:

- Las 14 de las organizaciones que componen la FENAPROCACAHO (cooperativas y asociaciones) mantienen una relación comercial con la empresa suiza Chocolat's Halba, para responder a la demanda de un mercado definido (500 tm) de cacao de calidad "A", con un protocolo de beneficiado específicamente desarrollado por este mercado y con doble certificación: orgánica y comercio justo.
- El modelo de negocio desarrollado la empresa cacaotera compra de los granos frescos o "baba", con fondos anticipados por el comprador, sin intereses. El acopio, fermentación y secado del grano es responsabilidad de la empresa.
 - Aunque la productividad ha mejorado, sólo el 40% de la producción de la parcela alcanza la calidad. Se estima que un 35% de la producción es vendido a intermediarios rurales por el productor y un 25% es comercializado por la empresa cacaotera como convencional, por no alcanzar la calidad, con intermediarios urbanos, la APROCACAHO (brazo comercial de la FENAPROCACAHO) y también con la ChH.
- Los actores de la cadena consideran que la presencia de un mercado con precios diferenciados beneficia a todos, incluso a quienes no venden al mercado suizo, ya que representa un factor que influye directamente en los precios locales y nacionales.
- Estas organizaciones de productores también compran cacao a no-socios, denominados "aliados comerciales", por lo que han asumido un rol de intermediación rural.
- Con fondos propios, prestamos y apoyo de diversos cooperantes, las empresas se han invertido en la compra de terrenos y en la construcción de centros de beneficiado, con equipos e infraestructura de fermentado y secado. Simultáneamente se ha invertido en el recurso humano para el desarrollo de las capacidades técnicas del proceso.
- Todas las organizaciones tienen compromisos financieros con diversos actores de sistema por la necesidad de invertir en centros y en algunos casos una red de microcentros de beneficiado.
- Los principales retos del segmento:
 - a. Aumentar la productividad de las parcelas,
 - b. Asegurar la lealtad comercial de sus miembros,
 - c. Ampliar la red de miembros y socios comerciales que comercialicen a través de la empresa,
 - d. Incrementar los volúmenes para la reducción de sus costos unitarios,
 - e. Alcanzar mayor la calidad "A" todo o el mayor volumen posible.
 - f. Brindar un precio competitivo al productor y generar fondos para cubrir sus compromisos financieros y la sostenibilidad de su estructura técnica y administrativa.

Ubicación de las organizaciones que constituyen la federación:



**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



Lista de las organizaciones y membresía de cada una de ellas.

	nombre	Hombres	Mujeres	Nº Miembros
1	ASOPROPIB	174	45	216
2	APAGRISAC	99	21	120
3	Jazmines de Amor	34	10	44
4	COPRACAJUL	82	44	126
5	CRASVIDMIL	58	19	77
6	CACAOFLORL	38	9	47
7	COAVEL	65	23	88
8	APROFIGUA	40	19	59
9	APACH	81	10	91
10	CACAO SAFER	241	59	300
11	COPROASERSO	258	94	352
12	COPROCADER	41	12	53
13	ASOPROCC	112	34	146
14	APROCAGUAL	65	14	79
15	APROSACAO	343	78	421

2. Organizados y no Federados:

- Unas 16 organizaciones de productores de cacao han surgido en zonas con poca o ninguna tradición de producción moderna de cacao. Ubicadas en la zona oriental. Varias de ellas con productores de café que desean diversificarse.

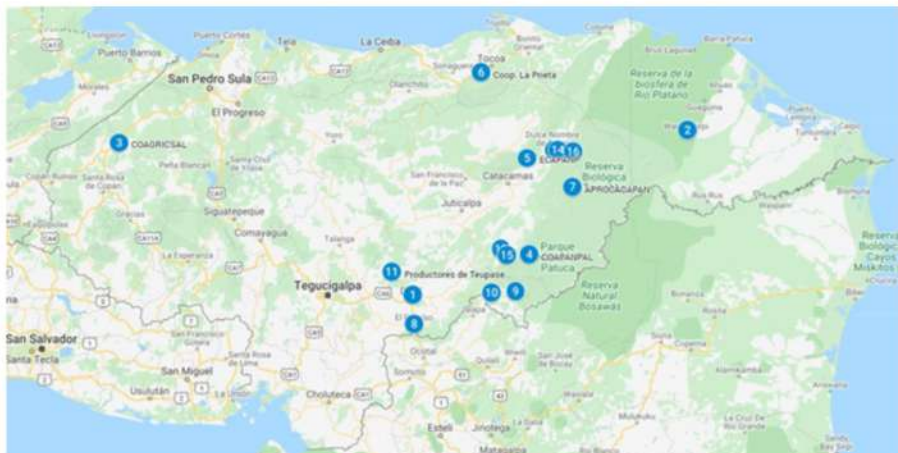


**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



- Un caso especial en este segmento lo representa COAGRICAL, ubicada en el departamento de Copán, con una tradición de producción de café orgánico. Igual que muchas otras organizaciones de este segmento COAGRICAL ha visto en el cacao la alternativa de diversificación ante los retos que presenta el sector cafetalero. Ha logrado establecer su propia planta procesadora y busca competir en el mercado nacional e internacional con un producto de excelente calidad.
- Algunos miembros de COAGRICAL expresan la resistencia de varios países para aceptar el producto terminado, aún con una calidad competitiva. Manifiestan que el comercio internacional otorga a los países pobres ser proveedores de materias primas y no de productos finales.
 - La mayor parte de los productores de este segmento buscan establecer un acuerdo comercial con el mercado suizo ya presente. Otras en cambio han logrado explorar el mercado norteamericano y europeo y buscan crecer y consolidarse conforme se incrementa sus volúmenes y se estandariza la calidad.
 - En algunos casos el impacto del cambio de clima ha desalentado su entusiasmo inicial.
- En general no apunta al mercado certificado, sino al producto convencional, promoviendo, hasta ahora, el uso de fertilizantes sintéticos tradicionales.
- No se contó con suficiente apertura para conocer a mayor detalle sus precios, volúmenes y canales de comercialización.

Ubicación de las organizaciones que constituyen la federación:



En los meses previos a la pandemia este grupo de organizaciones había comenzado el proceso de organizar un comité regional para poder intercambiar experiencias y encontrar en forma conjunta respuesta a sus retos. Además lo consideraban la forma adecuada de beneficiarse con las experiencias, lecciones, conocimientos y contactos de los productores y organizaciones con mayor experiencia.

Lista de las organizaciones identificadas y membresía de cada una de ellas.



**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



	nombre	Hombres	Mujeres	Nº Miembros
1	APROCAD	48	16	66
2	APROCAPIM	13	5	18
3	COAGRICSAL	43	3	46
4	COAPANPAL	111	36	147
5	ECAPANP	89	45	134
6	Coop. La Prieta	28	8	34
7	APROCACAPAN	35	10	45
8	APROCAED	12	3	15
9	COPACAL	120	40	160
10	GUATE	28	13	41
11	Productores de Teupasenti	0	14	14
12	APROBIL	225	63	288
13	Nuevos Esfuerzos	24	6	30
14	COAFORPLA	21	9	30
15	Guayambre	22	11	33
16	CATRIPEL	34	29	63

3. No organizados y No Federados:

- Es un grupo importante de productores que están dispersos especialmente por las zonas del litoral nor-occidental donde el cultivo del cacao ha sido tradicional.
- La mayor parte de ellos tiene pequeñas parcelas, muy diversificadas con muy poco manejo, en muchos casos son cosecheros y no cultivadores.
- Venden a los intermediarios de rurales de sus aldeas y caseríos. El cacao es de variedades forasteras, sembrado por semilla, no por injerto.
- No fermentan, secan naturalmente “bajo el sol” durante pocos días (3-5) tradicionalmente en sus patios.
- El cacao que ofrecen no tiene ningún control de calidad, con una humedad alta, con lo que fácilmente adquiere moho interno.
- Los precios que obtienen muy bajos precios y fluctúan conforme la abundancia y escases del grano en la localidad, en la zona e incluso conforme se comporta la producción en el vecino país de Nicaragua.
- Su producto alimenta una red de intermediarios rurales, desde los caseríos, aldeas y el municipio hasta llegar a los intermediarios urbanos que logran exportar entre 50% y 60% de la producción nacional.

4. Privados individuales:

- Son productores con un perfil empresarial, inversionistas del agro. Planifican sus acciones desde el punto de vista financiero y agronómico: analizan las



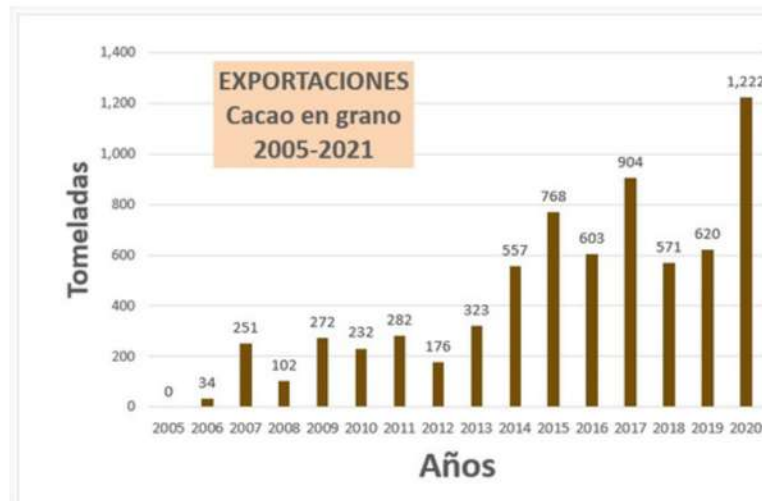
**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



- condiciones agroclimáticas, utilizan clones, preferiblemente auto compatibles y calendarizan el manejo del cultivo.
- En estos se han ubicado el cacao de la familia Rosental: Finca Patricia 150 mz y las 200 mz entre las comunidades de Pujiles y Metalias, carretera entre El Progreso y Tela.
 - Se ubica también las 150 mz de corporación Dinant en el departamento de Colón.
 - Además, varios productores en el departamento de Cortés con plantaciones entre 15 mz y 30 mz
 - Son productores con un enfoque comercial al procesamiento de su cosecha o para atender mercados específicos.
 - Brindan muy poca información.
 - Durante las plantaciones se encuentran en desarrollo, inician comercializando su producción con las alternativas nacionales.

1.5 La Exportación del cacao:

Se esperaría que la información de los datos de las exportaciones esté completa y actualizada en los sistemas oficiales, sin embargo, existen lagunas muy grandes de datos oficiales y fuentes de información confiable. Se reconoce que en los últimos siete años el Banco Central de Honduras ha mejorado la información que recoge y presenta sobre las exportaciones.



FUENTE: Banco Central de Honduras



**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



Otra fuente de información es la aplicación Trade Map¹ no ofrece un apoyo para conocer el flujo del cacao y sus derivados, de esta manera se puede intentar rastrear el camino de la producción desde la parcela hacia el exportador y más allá. Otra fuente de información utilizada, para ver las tendencias es “Estudio de Análisis de la Cadena de Valor del Cacao en Cuatro Países de Centroamérica” realizado a mediados del 2016, Salvador Tapia, consultor privado, presenta el para el proyecto “Gestión de Conocimiento en la Cadena de Valor del Cacao a nivel Regional” (Nicaragua, Honduras, El Salvador y Guatemala) que implementa la ONG internacional VECO Mesoamérica. Estudio realizado con la participación de los principales actores de cada país. En el caso de Honduras el Comité Nacional de la Cadena del Cacao envió una representación, previo a realizar un ejercicio nacional para aportar al esfuerzo centroamericano.

En este estudio, el cuadro siguiente ilustra muy bien que el sector cacaotero, se ubica en el tercer lugar en exportaciones, con una tendencia creciente:

Tabla 2: Valor total de las exportaciones de cacao en grano de Centroamérica y el contexto mundial (Miles USD)

Exportaciones totales granos, comparativo entre el mundo y Centro América					
El mundo	9,570,141	10,156,604	8,088,680	9,865,541	10,025,255(*)
AÑO	2011	2012	2013	2014	2015
Centro América	3,733	6,429	10,994	6,074	7,464
Costa Rica	565	569	826	929	1,025
Guatemala	23	19	38	67	295
El Salvador	61	47	42	30	99
Nicaragua	2,723	5,528	9,506	4,225	7,070
Honduras	361	266	582	823	946

Fuente: TradeMap. (*) Datos Preliminares. Elaboración propia.

En Centroamérica, Guatemala y El Salvador los países de la región que importan el cacao proveniente de Honduras. El volumen de cacao transformado ha ido creciendo, sin embargo, es una pequeña parte, sobre todo considerando que en el país se ha perdido la cultura de consumo de los productos procesados localmente, aunque sorprende el nivel de importación de chocolates y sus derivados.

Fuera de la región centroamericana Europa y los Estados Unidos son los principales destinos, para Honduras sobre todo a Suiza por parte de la subsidiaria: Chocolat’s Halba (Suiza), presente en el país desde hace más de una década. Para garantizar la calidad exigida por la empresa transformadora y alcanzar el volumen meta de comercialización (500 tm) se creó Chocolat’s Halba Honduras. Dejando en claro que esta meta fue fijada prácticamente a partir cero, por la inexperiencia nacional en el beneficiado y la falta de

¹ Trademap Es una herramienta desarrollada por el Centro de Comercio Internacional (INTRACEN) cuyo objetivo es facilitar la investigación de mercados exteriores mediante un análisis detallado de las exportaciones e importaciones de productos (por códigos arancelarios) y países. A través de esta información, los usuarios

de esta herramienta pueden identificar el potencial de mercado para sus productos.



desarrollo de canales de acopo de volúmenes mínimos, por lo que es factible, si el país levanta la producción que Suiza amplie sus expectativas de compra.

La misma información, citada anteriormente, pero mejor forma se visualiza en el siguiente gráfico del mismo estudio:



Es necesario partir de estos antecedentes para rastrear hoy el curso que desde cada segmento de la producción sigue el cacao hondureño.

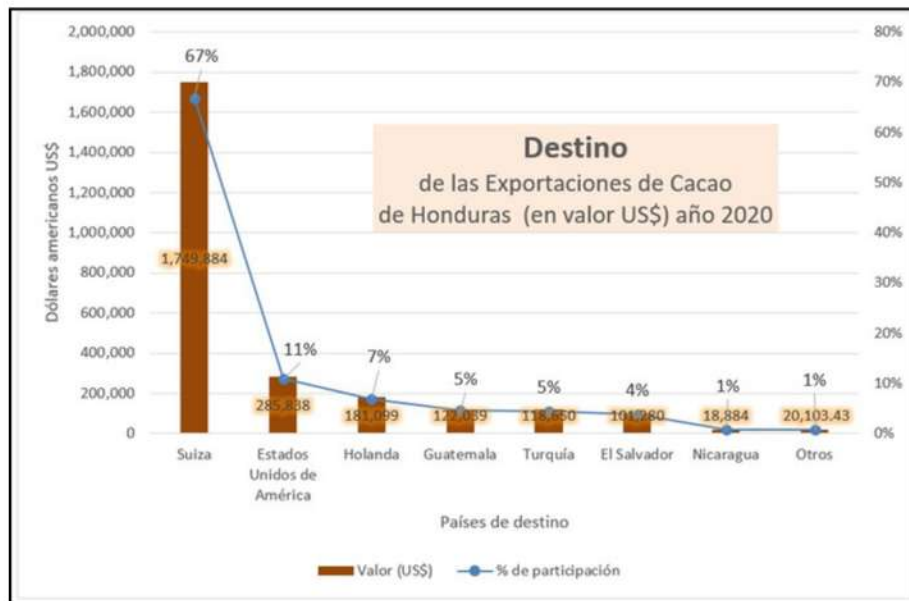
En el primer segmento identificado están los productores organizados en cooperativas y asociaciones miembros de la FENAPROCAHAO quienes han venido trabajando con una clara apuesta a la calidad “A”, de acuerdo con el protocolo desarrollado por Chocolat’s Halba con el valor agregado de una doble certificación: Cacao Orgánico y Comercio Justo.

Dada la formalidad de la relación comercial los datos de volúmenes y monto total en dólares se ve reflejado en su totalidad, no así con la información de las exportación a la región centroamericana.

De acuerdo con los datos presentados por el Banco Central de Honduras, en el 2020, Suiza fue el principal destino del “Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado”, con un 67% de las exportaciones de esta línea. Sin embargo, es importante señalar que el registro de la exportación a la región centroamericana, aunque ha mejorado, aún es muy deficiente.



**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



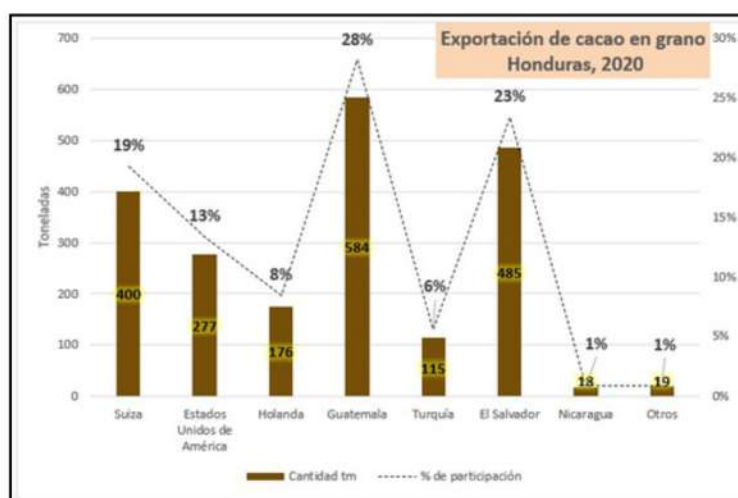
Fuente: Banco Central de Honduras

Lo primero que manifiestan los principales actores de la cadena de cacao al observar estos datos es que, de acuerdo su conocimiento y a la información local que se comparte, los datos de exportación a Guatemala y El Salvador son significativamente más bajos.

La estimación entre los productores e intermediarios estiman que el año 2020 la producción total del país alcanzó 2100 Tm, aún considerando el impacto de las tormentas Eta e Iota.

A partir de la información suministrada por el Banco Central de Honduras y los precios que se conocen para cada uno de los mercados se estimaron las cantidades para cada destino, asignando además a Guatemala y a El Salvador los volúmenes no reflejados en la información presentada.

De esta manera al graficar los datos se plantean un escenario muy diferente:



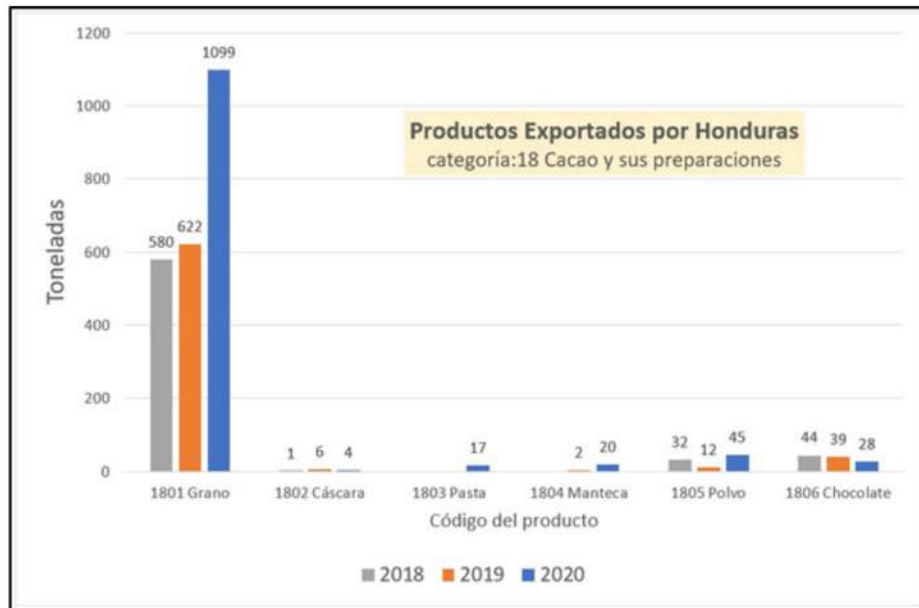


**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



El gráfico anterior fue construido participativamente con los actores vinculados a la producción y comercialización de nuestro país, corrigiendo las inconsistencias que aún reflejan los datos del Banco Central de Honduras.

El producto que Honduras exporta sobre todo “cacao en grano” conforme se muestra en el siguiente gráfico:



Fuente: trade Map2

El valor total de lo exportado a Suiza es de US\$ 1,749,884 (1.75 millones de dólares), de ahí es confiable estimar el volumen exportado es aproximadamente 400 tm. Este volumen proviene, casi en su totalidad del primer segmento identificado con las organizaciones federadas que han firmado contratos con la empresa.

Es importante señalar que, durante el 2020, tras los huracanes Eta e Iota, el mercado Centroamericano cayó significativamente y se paralizó por varias semanas, durante el invierno cuando sale la principal cosecha de cacao. Para los productores sin contratos que comercializan con los intermediarios el impacto fue dramático, no sólo obtuvieron los peores precios de muchos años, sino que incluso muchos de ellos no lograron sacar su cosecha. A diferencia de los productores organizados y federados que mantuvieron el flujo de su negocio, con algunas dificultades de transporte y energía eléctrica, pero vieron como se respetaban los contratos firmados y se mantenía la relación comercial esperada.

2. https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3%7c340%7c%7c340%7c%7c18%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1

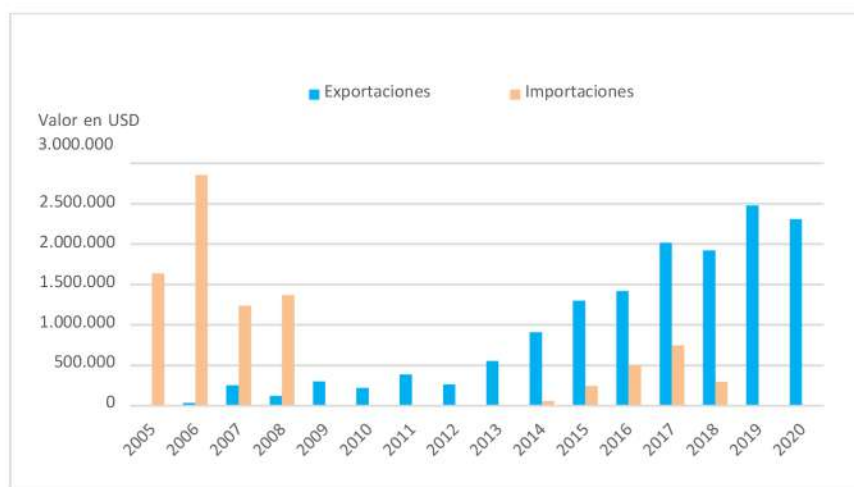


**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



1.6 Importación y balanza comercial:

Los datos presentados por el Banco Central muestran como Honduras entre el año 2005 y 2008 importo cacao en grano para mantener operando la planta procesadora de cacao situada en Choloma, originalmente construida y montada por APROCACAO a finales del siglo pasado. Los mismo se ve, con menor nivel a partir del año 2014 hasta el 2019 cuando el holandés Hugo Emerly intenta abrir nuevamente la planta de cacao produciendo, ya no manteca y polvo, sino chocolate, prioritariamente en gotas. Sin embargo, a partir del 2009 hasta el presente la tendencia comercial del sector cacao ha sido la exportación de grano.



Fuente: BCH, Tendencia del Comercio de Cacao en grano, 2005- 2020

La Balanza Comercial:

En el año 2020, bajo el código 18.06 – “Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao” se muestra que Honduras exportó 38,237 kg por un valor de US\$ 151,845.00. En ese mismo renglón, el mismo año 2020, se importaron 5,121,936 kg por un valor de US\$ 15,137,457.00. La exportación expresada en volumen de kilogramos representa 0.75% de lo que se importa y expresada en dólares americanos lo que vendemos representa el 0.25% de lo que compramos.

	Importó	Exportó	Porcentual
kilogramos	5,121,936.00	38,237.00	0.75%
Valor US\$	15,137,457.00	38,237.00	0.25%

Desde esta perspectiva la sustitución de la importación de “Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contenga cacao” (código 18.06) para abastecer la



**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



demanda nacional plantea algunas interrogantes, que no pueden ser fácilmente abordadas sin un análisis más profundo:

- ¿hasta qué punto procesar el cacao para competir el mercado nacional es una oportunidad?,
- ¿es factible y viable?,
- ¿por qué la estrategia nacional continúa siendo la exportación de cacao en grano?,
- ¿Por qué una empresa, como Chocolates del Caribe, ya establecida y exportando Chocolates de calidad internacional, con condiciones para grandes volúmenes, decidió abandonar el país?,
- Viendo esos valores de importación de chocolate y sus derivados... ¿es correcto afirmar que no existe consumo y demanda nacional para este rubro?

Recientemente se realizó un censo para identificar e intentar caracterizar las empresas hondureñas dedicadas a la producción de chocolate. Se contabilizaron más de 70 iniciativas, la inmensa mayoría de ellas artesanales, surgidas al calor de la cooperación que impulsa el cultivo del cacao.

Muchos de los esquemas planteados han sido simples y carentes de un enfoque técnico, financiero y de mercado, se han limitado a “enseñar”, sobre todo a grupos mujeres, esposas de los productores, a procesar el cacao, con la pretensión que esto motive el surgimiento de la producción artesanal e industrial de chocolates.

Ciertamente hemos visto crecer el interés en el consumo del producto hondureño fabricado en nuestro país con cacao producido localmente. Algunos enfoques carecen de seriedad, hay quienes fácilmente piensan que es conveniente procesar el cacao que no alcanza la calidad de exportación, lo cual de entrada obliga al procesar a partir de una baja calidad.

Procesar el cacao requiere, además de un fino conocimiento, tecnología e inversión, si se quiere competir con el producto que importamos. En los países vecinos de El Salvador y Guatemala se observa la transformación del cacao para el consumo de chocolate sólido o líquido que no requiere el manejo de la industria especializada, pero existe una cultura nacional que demanda este tipo de productos.

Oro maya y COAGRICSAL han asumido el reto de competir con la calidad de chocolates que importamos y han iniciado esfuerzos para exportar sus productos. Por lo rápido del presente estudio no fue factible profundizar en el análisis de estas experiencias.

Pero la mayor parte de los transformadores trabajan artesanalmente, producen ocasionalmente por pedidos u ofrecen sus productos en fechas especiales (día de los enamorados, navidad, día de la madre...). Además del reto de capacitarse, enfrentan la adquisición de equipos, el acceso a grano de alta calidad, la provisión de empaques, el cumplimiento de las regulaciones y tasas fiscales, la consistencia en la elaboración de su



producto, pero todos señalan el tema de la identificación del producto para un mercado que lo demande manera sostenible. El argumento es que “Honduras no tiene cultura de consumo de cacao”, sin embargo, importación chocolates es millonarias y, año con año, creciente.

2 Identificación de entidades clave

La primera fase consistió en la identificación de los actores clave que estuvieran trabajando en el sector, de forma que la misión contribuyera a sumar a otras iniciativas y que el impacto en los beneficiarios finales fuera mayor que para quienes empezaran de cero, aunque sin excluirlos. Fue así como se incorporó a los CDE-MIPYME, a la SAG, DICTA, SENASA, ARSA, Heiffer, FAO, Swisscontact, y muchas otras entidades y organizaciones con las que se inició contacto desde la ejecución de la MCP10 durante 2020.

Para el sector cacaotero actores claves

a. Instituciones: PRONAGRO, CERTISEM, FENAPROCAHAO, FHIA, RETMUCH,

FUNDER, CATIE, CIAT, ICF,

b. Empresas: Chocolat’s Halba, ASEPRA

c. Proyectos: PROCACAHO consorcio financiado por COSUDE; MOCCA de

Luteran Word Relief, PROGRESA de COSUDE, PRAWANKA de COSUDE

d. Espacios de concertación: SICACAO, CNCC, SINATEC

e. Iniciativas: las ECAs y el SIMECC

2.1 Identificación de beneficiarios:

Con todas estas entidades se inició con la identificación de posibles actores en las diferentes cadenas, accediendo a 10 organizaciones como potenciales participantes.

Nº	Segmento de Productores	Integrantes
1	Organizados y Federados	FENAPROCAHAO: APACH, APAGRISAC, APROCAGUAL, APROFIGUA, ASOPROCC, ASOPROPIB, CACAOFLORL, CACAOSAFER, COAVEL, COPRACAJUL, COPROASERSO, COPROCADER, CRASVIDMIL



**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



2	Organizados y No Federados	APROCAD, APROCAPIM, COAGRICSAL, COAPANPAL, ECAPANP, COOP. LA PRIETA, APROCACAPAN, APROCADED, COPACAL, GUATE, PROD. TEUPASENTI, APROBIL, NUEVOS ESFUERZOS, COAFORPLA, GUAYAMBRE Y CATRIPEL.
3	No organizados y No Federados	Productores individuales, muchos de ellos socios comerciales de las empresas formalmente constituidas y proveedores de grano a los intermediarios urbanos y rurales.
4	Privados individuales	Finca patricia, cacao Farallones DINAT, las tres marías y otros

2.2 Levantamiento de datos de contacto y verificación de medios de comunicación

Una vez identificados los potenciales beneficiarios, se procedió a levantar los datos de estos, así como el eslabón a que pertenecían en las diferentes cadenas.

Los datos de los principales contactos se muestra adjunto

2.3 Definición de los temas requeridos por los beneficiarios

Con toda la información recibida en las distintas reuniones virtuales realizadas con la participación del personal de SENPRENDE y el acompañamiento del jefe de equipo, se procedió a identificar los temas finales y establecer las fechas de inicio de las capacitaciones.

2.4 Preparación de los materiales de capacitación

Una vez definidos los temas, se empezaron a preparar los materiales de las capacitaciones, los cuales fueron puestos a disposición de todos los participantes, e incluso de quienes estaban en diversas cadenas y no podían acceder a las capacitaciones en directo, a través de la página Web para los materiales descargables, y de YouTube para los vídeos.

2.5 Establecimiento del canal de las capacitaciones

Por la naturaleza del presente estudio se realizaron únicamente encuentros presenciales, vía ZOOM y vía telefónica.

2.6 Alojamiento de los materiales y vídeos grabados para acceso permanente de los beneficiarios

Dada la necesidad de disponer de forma ágil de los materiales, se puso a disposición de la misión la página Web y el YouTube de Agro visión, donde se alojaron todos los materiales, y desde donde en caso de ser necesario se puede compartir en otras plataformas interesadas en los materiales.



2.7 Cierre de las acciones formativas y presentación de manuales

Con la finalización de las actividades de capacitación, se entregaron como productos las presentaciones y manuales descriptivos al SENPRENDE para que una vez aprobados, sean puestos a disposición de los participantes a través de las plataformas utilizadas para el curso.

2.8 Cierre de la misión

Con la entrega de los manuales, y el informe final, una vez sean aprobados por SENPRENDE se cierra la misión.

3 Conclusiones y recomendaciones

En este apartado se presentan las principales conclusiones y recomendaciones detectadas durante la ejecución de la misión, las cuales deberían contribuir con la sostenibilidad de los procesos iniciados, por una parte, y por otra para la identificación de acciones futuras por parte de SENPRENDE.

3.1 Conclusiones

1. En los últimos 10 años el rubro cacaoero ha venido creciendo animado por una mejor comprensión del manejo de las parcelas, mejores precios, estímulo al surgimiento de empresas colectivas de productores.
2. La presencia de mercados, con precios diferenciados fuera de la región centroamericana ha movido al sector hacia nichos particulares, que requieren el beneficiado y estándares de calidad, con sellos de certificación. En el país 11 organizaciones suman 1,225 productores, con 1987.7 ha poseen certificación orgánica y 7 de ellas poseen certificado de comercio justo.
3. La inversión en el sector es efectuada con el apoyo inicial de la cooperación y con la inversión de los miembros de las organizaciones de productores, quienes además de algunos recursos propios invierte tiempo y esfuerzo en la construcción de sus empresas.
4. Para gran parte de las familias cacaoeras, aproximadamente el 40%, el cacao genera la tercera o cuarta parte de su ingreso y la disposición para invertir tiempo y recursos es baja, por lo que mantienen su actitud de “cosecheros” y no cultivadores, con baja o nula inversión, por lo que continúan siendo cacao de baja calidad con bajos precios.
5. En el sector se observan la implementación de Sistemas Agroforestales Dinámicos (DAF) que han comenzado a mostrar un aporte significativo para la seguridad alimentaria de las familias productoras, la sostenibilidad de producción que la industria requiere en el mediano y largo plazo y un impacto favorable en el medio ambiente.



**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



6. Para muchos productores, 50%, la actividad cacaotera representa una posibilidad de mejorar sus ingresos, por lo que invierte en el mantenimiento de sus parcelas, aprenden a cuidar la calidad y están convencidos que la organización en empresas colectivas (cooperativas y asociaciones) es determinante para su progreso económico y desarrollo integral. Es necesario apoyar a este grupo de innovadores que abren la brecha del sector. Se observan algunas iniciativas
7. privadas, con acceso a mayores fuentes de inversión han comenzado a establecer plantaciones y a verificar la rentabilidad del rubro. El sector observa el desarrollo de estas experiencias para valorar si el nivel de rentabilidad se mantiene atractivo para los inversionistas, considerando que una buena parte del ingreso proviene de otros componentes del sistema agroforestal (maderables en este caso), no sólo del cacao. Para que el cacao represente una buena alternativa, de ingreso y
8. desarrollo, para las familias productoras es necesaria la asociatividad con visión empresarial. Acompañar y robustecer estas iniciativas, evitando el sobre endeudamiento es determinante para que el sector continúe creciendo y sea sostenible. La cultura actual del consumo de cacao y sus derivados está orientada
9. hacia tipo de productos se importan. El despertar de varias emprendedoras en el procesamiento del cacao es diverso y llamativo, por ahora se parte de bajos volúmenes y falta definir metas y estrategias factibles.

3.2 Recomendaciones

1. Es necesaria la gestión de recursos para que el sector continúe creciendo hasta alcanzar el volumen que faciliten un nivel básico de auto sostenibilidad. Es muy
2. importante revisar, orientar y acompañar las inversiones en las empresas cacaoteras, pues para los productores cacaoteros representa un reto enorme comprender las variables de costos, financiamiento, inversión, retorno, rentabilidad y otros elementos necesarios para el manejo de sus empresas. Es
3. necesario definir una estrategia de asociatividad más amplia y sostenible que pueda llegar a las familias con menos área cultivada promoviendo modelos de negocios acordes a sus necesidades. Dado que en muchos casos estas parcelas con muy bajo manejo o “cero manejo” se vuelven fuente de enfermedades para las parcelas vecinas que están siendo manejadas, además debería revisarse si es factible la orientación a los sistemas DAF con ellos. Es importante realizar estudios que ayuden a comprender las estrategias de vida de estas familias y construir con ellos y desde ellos alternativas más inclusivas. Es necesario analizar
4. la propuesta técnica para cada segmento de productores ajustándola a las necesidades específicas. Una propuesta agroforestal con un enfoque marcado hacia el maderable será poco atractiva para pequeños productores que necesitan garantizar su seguridad alimentaria, en estos casos los DAF pueden responder a sus expectativas, pero es necesario generar experiencias nacionales en estos sistemas, a partir de la valoración del camino ya recorrido.



**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



5. El sustancial continuar invirtiendo en el perfeccionamiento de competencias de los actores directos de los procesos productivos en el sector cacaotero. Cada uno de los eslabones ha venido definiendo sus propias metas y retos, llega el momento de valorar el camino recorrido y apuntar así la eficiencia y sostenibilidad, garantizando un cambio de enfoque para que los productores y sus organizaciones sea protagonistas de su desarrollo y no sólo beneficiarios de proyectos.

6. Es muy importante integrar a todos en el sector, las pocas experiencias de los medianos y grandes productores son una fuente de conocimiento y lecciones aprendidas que deberían estar sirviendo a los productores organizados. De igual forma las organizaciones de productores tienen mucho que aprender del enfoque empresarial de estas iniciativas y puede servirles de referentes del trabajo un trabajo empresarial.

7. Es urgente hacer un análisis administrativo y financiero de las empresas de los productores, sin que esto sea visto como evaluación de los proyectos que les han apoyado. Es fundamental que aprendan a tomar decisiones oportunas para asegurar su sostenibilidad financiera y organizativa. En muchos casos el aprendizaje no conlleva inversión de recursos sino modelos de toma de decisiones en momentos críticos, especialmente cuando la agudeza en beneficiado determina la calidad lograda, los precios de venta a obtener y el beneficio de las operaciones. Una aguda evaluación de las aptitudes y actitudes del personal es estratégica a la hora de proponer mejoras efectivas a sus sistemas de trabajo.

8. En este momento de crisis general es muy necesario, oportuno y estratégico continuar alentando las iniciativas de las emprendedoras y los emprendedores. Hay muchas lecciones aprendidas y los esfuerzos técnicos de procesamiento no serán suficientes sino hay un enfoque de conocimiento de mercados e inversión en la provisión de materia prima semielaborada, de calidad y precio accesible, a partir de la cual se facilite la manufactura.

9. Es importante aprender a manejar el consenso y el disenso en el sector cacaotero, aprender a escuchar como algo valioso la crítica constructiva para asegurar que los escasos recursos y mejores talentos aprendan a trabajar colectivamente.

10. Las instituciones de apoyo y los proyectos que se implemente deben aprender a escuchar honestamente a los productores y emprendedores, especialmente a quienes llevan muchos años luchando día a día por obtener un digno ingreso con la actividad productiva. Ya que en ocasiones los productores se sienten utilizados para ejecutar proyecto y no protagonistas de su camino y futuro.

11. Apoyar el rol de las plataformas de trabajo sectoriales el CNCC y sus regionales, haciendo surgir las que sean necesarias conforme el crecimiento del sector.

12. Fortalecer el rol de la FENAPROCACAHO y de la APROCACAHO como su brazo comercial para consolidar cadenas cortas que ofrezcan mejores precios y beneficios a las familias productoras.



**Programa de Apoyo Presupuestario:
Acceso al empleo a través de la mejora
de las habilidades laborales y el fomento
empresarial en Honduras.”
(EUROEMPLO) LA/2018/040-697**



13. Fortalecer la plataforma SIMECC para que se convierta en un observatorio actualizado del sector cacaotero que ofrezca datos confiables a todos los actores.