



BID

Banco Interamericano
de Desarrollo

Análisis de cadenas de valor del sector agronegocios en Venezuela

El café y el cacao

Lino A. Clemente Rincón

Departamento de Países
del Grupo Andino

DOCUMENTO PARA
DISCUSIÓN N°
IDB-DP-00984

Diciembre, 2022

Análisis de cadenas de valor del sector agronegocios en Venezuela

El café y el cacao

Lino A. Clemente Rincón

<http://www.iadb.org>

Copyright © 2022 Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-NoComercial-SinObrasDerivadas (CC-IGO 3.0 BY-NC-ND) (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando el reconocimiento respectivo al BID. No se permiten obras derivadas.

Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI (UNCITRAL). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID, no están autorizados por esta licencia CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Note que el enlace URL incluye términos y condiciones adicionales de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta publicación son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.



Contenido

Lista de abreviaturas	3
Resumen Ejecutivo	6
1. Antecedentes.....	8
2. Venezuela y sus Agronegocios: Actividad Económica, Exportaciones e Integraciones Productivas	11
3. La Cadena de Valor del Café	19
Una visión global	19
La Cadena del Café en Venezuela	23
Gobernanza e Institucionalidad	36
Costos, Márgenes y Competitividad	38
Análisis FODA y Restricciones de la Cadena del Café.....	39
Restricciones integrales.....	40
4. La Cadena de Valor del Cacao.....	41
Una Visión Global	41
La Cadena del Cacao en Venezuela	45
Gobernanza e Institucionalidad	55
Costos, Márgenes y Competitividad	59
Análisis FODA y Restricciones de la Cadena del Cacao.....	60
Restricciones integrales.....	62
5. Conclusiones, Recomendaciones y una Agenda de Acciones	63
Referencias Bibliográficas.....	85

Índice de Figuras

Figura 1. Evolución del PIB y PIB per Cápita (1950 – 2020).....	11
Figura 2. El Nivel de Industrialización de Venezuela (*) 1950 -2020.....	13
Figura 3. Venezuela: Participación en las Exportaciones Mundiales Agro-negocios	14
Figura 4. Evolución de las Exportaciones de Agronegocios. 1995-2020	16
Figura 5. Exportaciones de Agronegocios en Venezuela por Capítulos, 2020	17
Figura 6. Exportaciones Mundiales y Principales Países Exportadores de Café.	22
Figura 7. La Cadena Global del Café y sus Principales Eslabones	23
Figura 8. Producción, área cosechada y rendimiento del Café en Venezuela,	25
Figura 9. Venezuela: Localización de la Producción y Rendimiento del Café	26
Figura 10. La Cadena de Valor del Café en Venezuela	28
Figura 11. Costos y márgenes en la cadena de valor del Café.....	39
Figura 12. Exportaciones Mundiales y Principales Países Exportadores de Cacao	43
Figura 13. La Cadena Global del Cacao y sus Principales Eslabones.....	45
Figura 14. Producción, área cosechada y rendimiento del Cacao en Venezuela	47
Figura 15. Venezuela: Localización de la Producción de Cacao.....	50
Figura 16. La Cadena de Valor del Cacao en el País	51
Figura 17. Costos y márgenes en la cadena de valor del Cacao	60

Índice de Tablas

Tabla 1. El Comportamiento del Sector Manufacturero en Venezuela en su estructura % por quinquenios, estructura Promedio del PIB Manufacturero.	13
Tabla 2. Exportaciones del sector agro-negocios de Venezuela en 2020 (USD).....	15

Índice de Anexos

Anexo 1. Restricciones por eslabón de la cadena del café	75
Anexo 2. Restricciones por eslabón de la cadena del cacao	78
Anexo 3. Resultados y Actividades	82

Lista de abreviaturas

APROCAO	Asociación de Procesadores de Cacao
ASOPROCACH	Asociación de Productores del Estado Barinas
ASOPROCAR	Asociación de Productores de las Costas de Aragua
ASOPROCAVE	Asociación Nacional de Productores de Cacao de Venezuela
AVEX	Asociación Venezolana de Exportadores
BANCOEX	Banco de Comercio Exterior de Venezuela
BCV	Banco Central de Venezuela
BPA	Buenas Prácticas Agrícolas
CAPEC	Cámara Venezolana del Cacao
CARIOCA	Cacao Río Caribe
CAVENCAL	Cacaos Venezolanos de Calidad
CEGAVEN	Centro de Estudios Gastronómicos de Venezuela
CESID Cacao	Centro Socialista de Investigación y Desarrollo del Cacao
CIBA	Centro de Investigaciones en Biotecnología Agrícola
CIRIAD	Centro de Investigación en Agronomía
Clima LoCa	Proyecto Regional Innovaciones relevantes para el Clima y Bajas en Cadmio para mejorar la Resiliencia y la Inclusividad de la Cadena de Cacao
CMNUCC	Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático <i>(United Nations Framework Convention on Climate Change)</i>
CONASEN	Consejo Nacional de Semillas
COP	Contaminantes Orgánicos Persistentes
COP26	Conferencia de las Partes (26) de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático
CORPOVEX	Corporación Venezolana de Comercio Exterior
CVAUP	Corporación Venezolana para la Agricultura Urbana y Periurbana
COVENIN	Comisión Venezolana de Normas Industriales
CSA	Agricultura Climáticamente Inteligente
CSCV	Corporación Socialista del Cacao Venezolano
CUSPAL	Corporación Única de Servicios Productivos y Alimentarios

CVC	Corporación Venezolana del Café
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
FAOSTAT	Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
FEDEAGRO	Confederación de Asociaciones de Productores Agropecuarios de Venezuela
FODENORCA	Fondo de Desarrollo para la Normalización, Calidad, Certificación y Metrología
FONACIT	Fondo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación
FONCACAO	Fondo Nacional del Cacao
FONCAFE	Fondo Nacional del Café
FONDAS	Fondo para el Desarrollo Agrario Socialista
FONDONORMA	Fondo para la Normalización y Certificación de la Calidad
FUNDACITE	Fundación para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología
GEI	Gases de Efecto Invernadero
ICO (OIC)	Organización Internacional del Café
ICCO	Organización Internacional del Cacao
INAMEH	Instituto Nacional de Meteorología e Hidrología
INAPYMI	Instituto Nacional para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria
INIA	Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas
INSAI	Instituto Nacional de Sanidad Agropecuaria Integral
INTEVEP	Instituto Tecnológico Venezolano del Petróleo
ISO	Organización Internacional para la Normalización
IVIC	Instituto Venezolano de Investigaciones Científicas
MINCOEX	Ministerio del Poder Popular de Comercio Nacional
MPPAPT	Ministerio del Poder Popular para la Agricultura Productiva y Tierras
MINPPAL	Ministerio del Poder Popular para la Alimentación
MPPEUCT	Ministerio del Poder Popular para Educación Universitaria, Ciencia y Tecnología
LOCTIC	Ley Orgánica de Ciencia, Tecnología e Innovación
LUZ	La Universidad del Zulia
OIT	Organización Internacional del Trabajo
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
PACCAS	Productores Asociados de Café Compañía Anónima

PROCAGICA	Programa Centroamericano de la Gestión de la Roca del Café
PROMECAFE	Programa Cooperativo Regional para el Desarrollo Tecnológico y Modernización de la Caficultura
SENCAMER	Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos
SENIAT	Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria
SUNAGRO	Superintendencia Nacional de Gestión Agroalimentaria
UCV Facultad de Agronomía	Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía
ULA	Universidad de Los Andes
UCLA	Universidad Centro-Occidental Lisandro Alvarado
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

Resumen Ejecutivo

Venezuela se encuentra en medio de una de las crisis económicas, humanitarias y políticas más severas registradas. El *crecimiento económico (recuperación) durante 2020-2022* no necesariamente se corresponde con *una recuperación económica estable, sostenible e incluyente* que permita en un corto plazo recuperar el nivel de actividad económica, de empleo e ingreso per cápita prepandemia.

La *sostenibilidad de la recuperación* será posible en la medida en que el sistema financiero sea viable y que el sector público sea capaz de reestablecer el estado de derecho, la institucionalidad, la gobernanza, el estímulo a la asociatividad, el suministro de bienes públicos y servicios de apoyo de calidad a los ciudadanos, las ciudades, las empresas, los inversionistas y las cadenas productivas.

Avanzar en la construcción de un *plan nacional del café y el cacao* debería ser la base para iniciar el proceso de construir confianza entre los actores públicos y privados que conforman los diversos eslabones de las cadenas analizadas y, al mismo tiempo, ir definiendo el nivel de ambición que cada uno de ellos debe asumir para garantizar niveles de excelencia en cuanto a las exigencias y compromisos impuestos por los acuerdos mundiales voluntarios (Agenda 2030, 17 ODS, Acuerdo de París, entre otros).

Venezuela necesita aumentar sus esfuerzos para optimizar su participación en las cadenas de valor mundiales, en general, y en las basadas en el café y el cacao, en particular. El estudio de estas cadenas ha permitido proporcionar una imagen más amplia y detallada de las fortalezas y debilidades de ambos sectores en el país, lo cual ha facilitado la identificación del tipo de actividades y el marco de políticas públicas requeridas, así como los lineamientos estratégicos que deben ser asumidos para alcanzar una inserción internacional sostenible de ambos rubros.

Considerando la situación actual de las cadenas analizadas, así como los cuatro grandes desafíos que enfrentan los agronegocios identificados en el nuevo escenario internacional de mediano plazo, se plantea un curso de acciones que permitan superar las debilidades y amenazas identificadas y, al mismo tiempo, continuar con el

fortalecimiento de estas cadenas a través del aprovechamiento de las fortalezas y oportunidades existentes en cada una de ellas.

El plan de acción propuesto con una visión de las cadenas de valor locales se enmarca en la dinámica existente en las cadenas globales de valor de ambos rubros, teniendo como punto de partida un objetivo general y los impactos que se pretende alcanzar. Posteriormente, se propone avanzar hacia el objetivo a través del trabajo en un conjunto de áreas temáticas, para cada una de las cuales se plantea el resultado por alcanzar. Los resultados propuestos deberán concretarse mediante el desarrollo de un conjunto de actividades específicas, las cuales se enuncian esquemáticamente.

1. Antecedentes

Las *cadenaas globales de valor mundiales* representan casi el 50 % del comercio internacional¹. Estas han desempeñado un papel importante en el crecimiento, permitiendo que las empresas de algunos países en desarrollo y sus clústeres asociados, logren avances significativos en términos de productividad, superar las vallas de la calidad y ayudándolas a pasar de las exportaciones de productos básicos a productos de complejidad creciente.

En este contexto, América Latina y el Caribe (ALC), incluyendo a Venezuela, deben concentrar sus esfuerzos en usar y fortalecer los eslabones de sus cadenas de valor como un mecanismo de generación de valor agregado inter e intrarregional a través de la promoción de los encadenamientos sectoriales, el estímulo a la transformación productiva y el comercio internacional², ya que en la actualidad tienen poca participación en la dinámica de las tres fábricas mundiales y su inserción, cuando existe, es a través de recursos naturales con escaso nivel de procesamiento y productos elaborados de baja complejidad.

Los acontecimientos mundiales recientes, la pandemia provocada por la COVID-19, la retirada del Reino Unido de la Unión Europea y la guerra de Rusia contra Ucrania han perturbado las cadenas de suministro en diversas industrias, especialmente en el caso de los agronegocios. En consecuencia, los países y las empresas están buscando reorganizar y diversificar sus cadenas hacia proveedores más cercanos para incrementar la agilidad y la resiliencia en los suministros.

Estas realidades abren hoy *grandes oportunidades en el sector de los agronegocios*³ definido con una visión amplia, holística, moderna y de cadena que se encuentre en

¹ <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020>

² Ardila et al. (2019).

³ Los *sistemas alimentarios* se encuentran conformados principalmente por dos sectores económicos, uno *primario* (agrícola) y uno de *transformación productiva* (agroindustria), los cuales junto a los *sectores de servicios de apoyo* que los soportan definen los *agronegocios* (Davis & Goldberg, 1957; Goldberg, 1968). La *definición de agronegocio* abarca todos los eslabones de las cadenas de valor, desde la provisión de insumos, la producción primaria, el acopio y transformación o agroindustria hasta la comercialización, el consumo y la disposición final —o reutilización bajo modelos de producción circular—. También forma parte de todo este sistema la industria de agroquímicos, investigación y desarrollo, maquinaria, agrotecnología, formación especializada y los sistemas de soporte e industrias conexas que permiten el funcionamiento de los agronegocios. El *sector agroalimentario* recorre todo este flujo con fines de seguridad alimentaria para mercados locales e internacionales. Pero los *agronegocios*, bajo una visión ampliada, dirigen insumos también hacia industrias más allá de la alimentación, como las energéticas, la textil y de confecciones, la química y farmacéutica, entre otras, que cada vez *ganan complejidad gracias al desarrollo de la bioeconomía* (biorrefinería, bioplásticos, etc.). Por otro lado, la visión del «desarrollo rural con enfoque territorial», que predomina en la actualidad, trasciende a lo eminentemente sectorial (agropecuaria) y abarca también a los *sistemas sociales, institucionales, las actividades extractivas, la conectividad y los servicios ambientales*, entre otras dimensiones, ver Ardila et al. (2019), BID (2022), CAF (2021).

sintonía con las nuevas exigencias y las vías de acción propuestas por la Cumbre sobre los Sistemas Alimentarios⁴ no solamente a nivel de ALC, sino de Venezuela.

Reducir la pobreza y promover el desarrollo rural sigue siendo un desafío en muchos países. Uno de los principales obstáculos es pasar de sectores de baja productividad, como la pequeña agricultura y los servicios informales, a sectores de alta productividad. Este proceso de transformación se denomina cambio estructural, un camino experimentado por la mayoría de los países desarrollados, pero que sigue siendo un desafío pendiente para ALC (BID, 2022; Cepal, 2017).

ALC cuenta con los medios para convertirse en el líder mundial de los *agronegocios* (BID, 2014, 2018, 2022). Sin embargo, para conseguirlo se *enfrenta a múltiples retos*. Necesita aumentar la *competitividad, mejorar la eficiencia, el acceso al agua, la calidad de los suelos, entre otras exigencias* en un contexto marcado por el *cambio climático*.

ALC está integrada económica, social y medio ambientalmente al resto del mundo, por lo que la agricultura de la región comparte los desafíos que enfrenta el sector a nivel global, aportando *bienes públicos mundiales*, aunque con diferentes magnitudes y características específicas por país (Banco Mundial, 2020). Para enfrentarlos se requiere tomar acciones no solo en la *producción primaria*, sino posiblemente en *todos los eslabones que conforman las cadenas de los sistemas alimentarios*, desde la *finca a la mesa (Farm to Fork)*⁵ inspirados en el mandato del *desarrollo industrial inclusivo y sostenible* (DIIS)⁶.

La evidencia sugiere que las *inversiones en I+D+i agrícola* están estrechamente relacionadas con los aumentos en el crecimiento económico, el desarrollo agrícola, el crecimiento en la productividad y la reducción de la pobreza de allí la urgencia de promover los *ecosistemas de emprendimiento e innovación* ante la realidad del incumplimiento de las metas de la Agenda 2030, la experiencia del manejo de la COVID- 19 y las nuevas exigencias de la *Cumbre sobre los Sistemas Alimentarios 2021*⁷.

4 <https://www.un.org/es/food-systems-summit/action-tracks>

5 https://ec.europa.eu/food/horizontal-topics/farm-fork-strategy_en

6 <https://www.unido.org/sites/default/files/2015->

12/GC_16_7_Reissued_S_Implementation_of_the_Lima_declaration_Towards_ISID_V1507304_0.pdf

7 <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/food-systems-summit-2021/>

Promover la *asociatividad a través de las integraciones productivas*⁸ aumenta el *capital social*, la gestión de bienes comunes, bienes públicos y las posibilidades de insertarse en las cadenas de valor (globales, nacionales y locales). Fortalecer las alianzas existentes y entablar alianzas nuevas (ODS 17) sigue siendo un enfoque fundamental por consolidar a nivel global, regional, país y de las integraciones productivas locales. En este contexto, las *alianzas público-privadas* son indispensables, así como el suministro de *bienes públicos (regionales, a nivel país y locales) de calidad, oportunos, de fácil acceso, costos competitivos lo cual facilita el diálogo público-privado (BID, 2022)*.

El *sector de los agronegocios* es un elemento clave en el (in) cumplimiento de las metas de los ODS de la Agenda 2030. Nos encontramos a ocho años del 2030, con lo cual los objetivos y las metas previstas en los *acuerdos mundiales colaborativos* (Agenda 2030, 17 ODS, COP 26, entre otros) comienzan a ser materias exigidas y cada día existe el convencimiento de que el *desempeño de los sistemas alimentarios sostenibles* es un elemento clave para el debido cumplimiento de estos. Esta realidad, entre otras, motivó el desarrollo de la *Cumbre de los Sistemas Agroalimentarios* y, al mismo tiempo, contextualizó la COP26 y sus agendas de trabajo a futuro.

Los cuatro (4) *desafíos que enfrenta el sector de los agronegocios, en general, y las cadenas globales de valor del cacao y el café*, en particular, aunque con diferentes impactos, magnitudes, problemáticas y características específicas en cada país (y regiones subnacionales), son: *Aumentar la producción, Reducir el impacto ambiental, Reducir desigualdad y pobreza y Proveer alimentos para una dieta saludable y sostenible a los productores primarios y a los consumidores finales*.

En el contexto de la amplia agenda de exigencias que han venido definiendo los acontecimientos mundiales recientes, así como la evolución de los acuerdos mundiales voluntarios y el comercio internacional se presenta un breve análisis de la evolución reciente de los agronegocios en Venezuela y con base en ello se explora el funcionamiento de las cadenas de valor del café y cacao con la finalidad de plantear

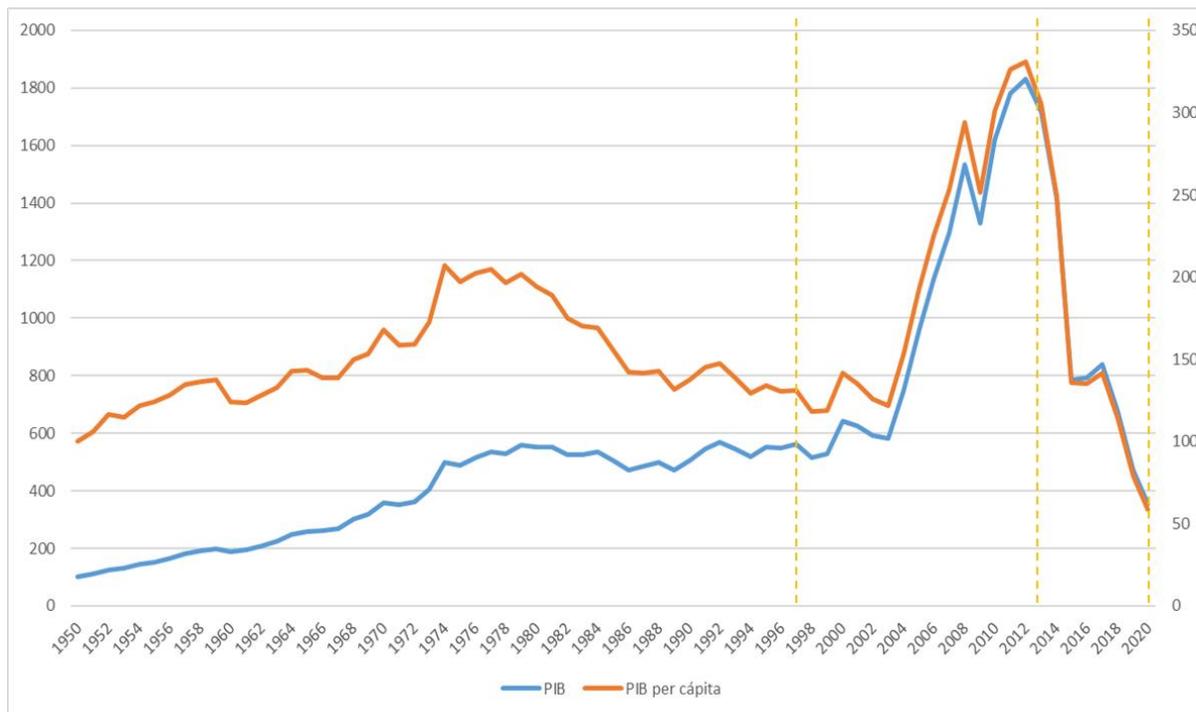
⁸ La integración productiva es aquella instancia que promueve la competitividad y la productividad a nivel regional. Esta se encuentra definida por tres elementos: el modelo de organización, el modelo de gestión y la estructura de la asociación. Los espacios de integración productiva aportan un alto grado de formalidad y claridad en la agenda estratégica compartida entre sus miembros, tales como: cadenas de valor, clústeres, entre otros (CAF,2021).

acciones y propuestas de políticas orientadas a fortalecer su productividad y competitividad local en relación a los mercados globales, así como una agenda de acciones a nivel local.

2. Venezuela y sus Agronegocios: Actividad Económica, Exportaciones e Integraciones Productivas

La economía venezolana acumula, en el lapso 1997-2020, una caída promedio del PIB de 41 % la cual se refleja en sus principales componentes de la demanda agregada, Consumo Privado (-87 %), Inversión (-82 %), Exportaciones (-65 %) e Importaciones (-53 %), respectivamente. La realidad descrita en estos 23 años se puede visualizar en términos per cápita e históricos con la finalidad de dimensionar su comportamiento errático y volátil⁹ en el tiempo a nivel del PIB y PIB per Cápita.

Figura 1. Evolución del PIB y PIB per cápita (1950 – 2020)



⁹ El término volatilidad define la variación de una variable alrededor de su tendencia central, esto es, de su promedio. Así, una economía es volátil cuando sus principales variables macroeconómicas varían de manera errática alrededor de sus valores promedio.

Periodos	PIB	PIB per Cápita
1997 - 2013	205,70	133,02
2013 - 2020	-80,84	-82,19
1997 -2020	-41,44	-58,50

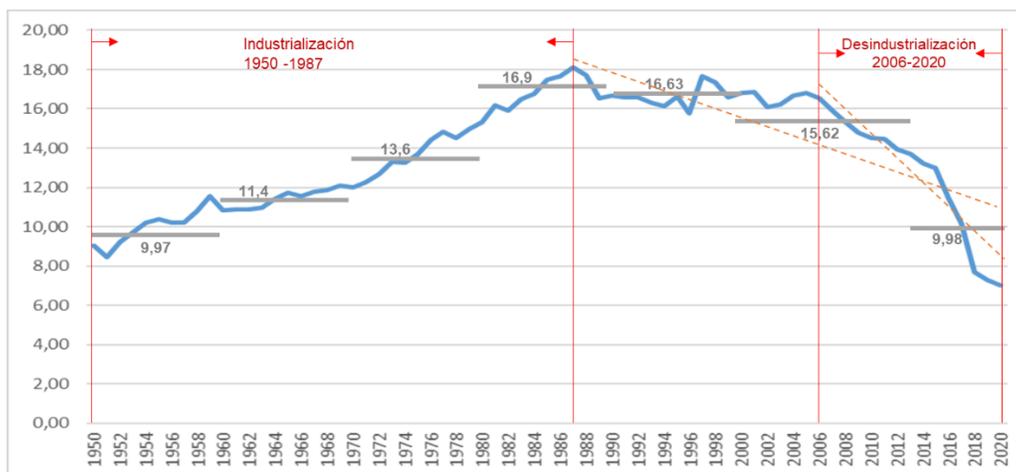
Fuente: Feenstra, Robert C., Robert Inklaar and Marcel P. Timmer (2015), Penn World Tables 9.1, Productivity, <http://www.ggdcc.net/pwt>

La percepción, la perspectiva y la realidad del entorno empresarial han cambiado significativamente en el tiempo cuando se subdivide en dos subperiodos (1997-2013 y 2013-2020), en el primero el crecimiento fue significativo y los factores externos o de entorno estimularon dicho comportamiento, mientras que en el segundo la caída ha sido de proporciones no anticipadas con consecuencias que aún se están transitando y han sido estos factores externos los que parecen estar guiando y condicionando dicho proceso a futuro (Clemente, 2021). En términos sectoriales se observa que el sector manufacturero pasó de representar un 16 % promedio del PIB total, en 1997-2013, a un 11 % promedio, en 2013-2020.

En Venezuela, durante el periodo 1950–1987, hubo un importante avance en su industrialización, donde el producto manufacturero creció al 7,9 % promedio anual, para pasar del último lugar al primer lugar en términos de su producto industrial entre los países medianos de América Latina (Colombia, Chile y Perú)¹⁰. Desafortunadamente, Venezuela no escapó al proceso de *desindustrialización prematura* (Rodrick, 2016) que ha vivido ALC, el cual se inicia a final de la década de los ochenta y se aceleró desde el 2006 hasta el presente.

¹⁰ Bitar y Troncoso (1982), Clemente (2021).

Figura 2. El Nivel de Industrialización de Venezuela (*) 1950 -2020.



(*) PIB Manufactura como Porcentaje PIB Total_1950_2020

Fuente: BCV (varios años), INE (varios años) y cálculos propios

En el periodo 1998 – 2018 (agrupado por quinquenios) la *estructura al interior del sector manufacturero* presentó comportamientos diferenciados a nivel de los 16 subsectores que lo conforman. En el período destaca la importancia relativa del *subsector Productos Alimenticios Bebidas y Tabaco (Agronegocios)*, el cual pasó de representar el 29 % al 33 % del sector.

Tabla 1. El comportamiento del Sector Manufacturero en Venezuela en su estructura % por quinquenios, estructura promedio del PIB manufacturero

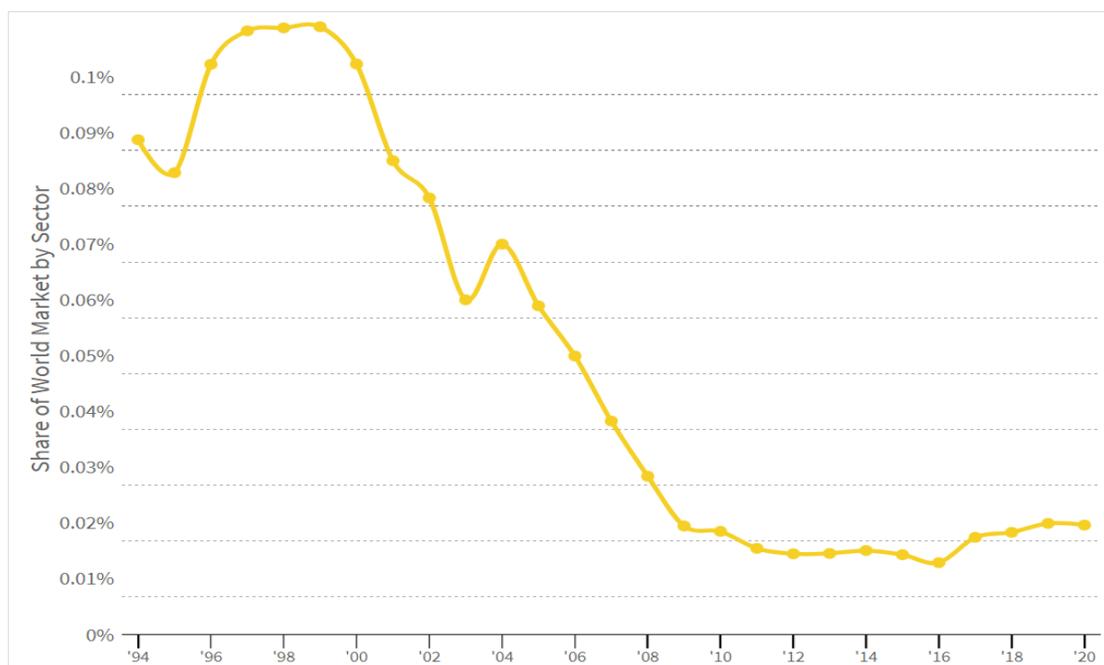
Actividades Económicas	1998-2018	1998-2013	2013-2016	2016-2018
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	30,34	29,43	32,59	33,29
Productos textiles	1,23	1,17	1,35	1,51
Prendas de vestir, adobo y teñido de pieles	1,34	1,49	1,17	0,58
Curtido y adobo de cueros, fabricación de maletas	1,15	1,32	0,72	0,53
Madera y productos de madera, excepto muebles	0,54	0,60	0,35	0,33
Papel y productos de papel	6,85	5,87	10,60	9,40
Edición e impresiones y reproducción de grabaciones	6,98	6,58	8,08	8,46
Sustancias y productos químicos	18,10	17,78	17,99	20,16
Productos de caucho y plástico	4,65	4,73	4,58	4,27
Otros productos minerales no metálicos	6,96	6,65	7,59	8,26
Metales comunes	7,49	8,88	3,33	2,99
Productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	4,75	4,97	4,42	3,63
Maquinaria y equipo, ncp	2,32	2,64	1,51	1,06
Maquinaria y aparatos eléctricos	2,25	2,09	2,48	3,03
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	2,46	3,12	0,84	0,16
Muebles, y otras industrias manufactureras	2,60	2,69	2,40	2,36
Total Manufactura	100,00	100,00	100,00	100,00
PIB Manufactura / PIB Total (%)	14,67	15,79	11,54	9,78

Fuente: BCV (varios años), INE (varios años) y cálculos propios.

La cartera de bienes y servicios que un país exporta es una expresión de sus instituciones, el conocimiento productivo y los conocimientos integrados cuya sociedad dispone y usa¹¹. Sin embargo, las diferencias en las capacidades productivas entre América Latina y el Caribe y el resto del mundo de alto desempeño se hacen evidentes cuando se analizan los tipos de productos que estos exportan, incluyendo su nivel de complejidad.

Al analizar la participación de Venezuela en el comercio mundial (exportaciones) se observa una caída sostenida en todas las industrias entre 1995 y 2020. Al considerar la evolución del sector de los agronegocios¹², en el mismo período, se observa un patrón igual y se destacan jerárquicamente las contribuciones de los primeros 23 productos¹³ en el año 2020, donde se observa que los siete primeros productos representan el 83 % del total sectorial exportado, ver Figura 3 y Tabla 2 respectivamente.

Figura 3. Venezuela: Participación en las Exportaciones Mundiales de Agronegocios



Fuente: AEC (2021).

¹¹Hausmann & Hidalgo (2009), Hartmann et al. (2017).

¹² En el sector denominado agronegocios se incluyen las agrupaciones siguientes del sistema armonizado (SA o HS): productos de origen animal (sección 1, capítulos 1-5 del SA), productos del reino vegetal (sección 2, capítulos 6-14 del SA) y productos alimenticios (sección 4 capítulos 16-24 del SA). En este análisis no se incluyen los subproductos animales y vegetales (sección 3 capítulo 5 del SA).

¹³ Se consideran productos las denominadas subpartidas arancelarias del SA lo cual corresponde a 6 dígitos (HS6).

Tabla 2. Exportaciones del Sector Agronegocios de Venezuela en 2020 (USD)

Productos	Exportación bruta	% Agricultura	% Acumulado Agricultura	% Total Export.
Crustaceans	109.901.632	27,31%	27,31%	2,581%
Spirits < 80% alcohol	56.453.020	14,03%	41,33%	1,326%
Frozen fish, excluding fillets	54.103.344	13,44%	54,78%	1,270%
Prepared aquatic invertibrates	36.853.088	9,16%	63,93%	0,865%
Fish, excluding fillets	29.799.514	7,40%	71,34%	0,700%
Cocoa beans	24.355.666	6,05%	77,39%	0,572%
Legumes, dried	23.049.158	5,73%	83,11%	0,541%
Cereal flours	7.439.820	1,85%	84,96%	0,175%
Other oil seeds	6.029.632	1,50%	86,46%	0,142%
Wood sawn lengthwise	5.193.392	1,29%	87,75%	0,122%
Animal products n.e.c.	4.492.208	1,12%	88,87%	0,105%
Wood charcoal	4.488.952	1,12%	89,98%	0,105%
Coffee	4.135.469	1,03%	91,01%	0,097%
Other paper cut to size	4.013.406	1,00%	92,01%	0,094%
Bakery products	3.394.725	0,84%	92,85%	0,080%
Tanned hides of bovines or equines	2.885.110	0,72%	93,57%	0,068%
Other prepared or preserved meat	2.438.256	0,61%	94,17%	0,057%
Fish fillets	2.255.457	0,56%	94,73%	0,053%
Cocoa butter	1.795.254	0,45%	95,18%	0,042%
Preserved fish	1.768.093	0,44%	95,62%	0,042%
Wood in the rough	1.704.210	0,42%	96,04%	0,040%
Chocolates	1.293.810	0,32%	96,36%	0,030%
Coffee extracts	497.378	0,12%	96,49%	0,012%
Otros Agricultura	14.134.305	3,51%	100,00%	0,332%
	402.474.899	100%		9,450%

Fuente: AEC (2021).

A nivel de las subpartidas arancelarias del sistema armonizado (HS6) el número de subpartidas exportables globales disminuyó en un 50 % al pasar de 3.156 en 1995 a 1.628 en 2020, mientras que en el caso de los agronegocios el número de productos exportados pasó de 383 a 180 en el mismo período (Clemente, 2021). Al mismo tiempo, es importante destacar que el nivel de complejidad de los productos exportados disminuyó de manera sistemática en todos los sectores, en general, y en el sector de agronegocios en particular. Es decir, se exportan cada vez menos productos, con niveles mínimos de procesamientos y estos son de complejidad baja.

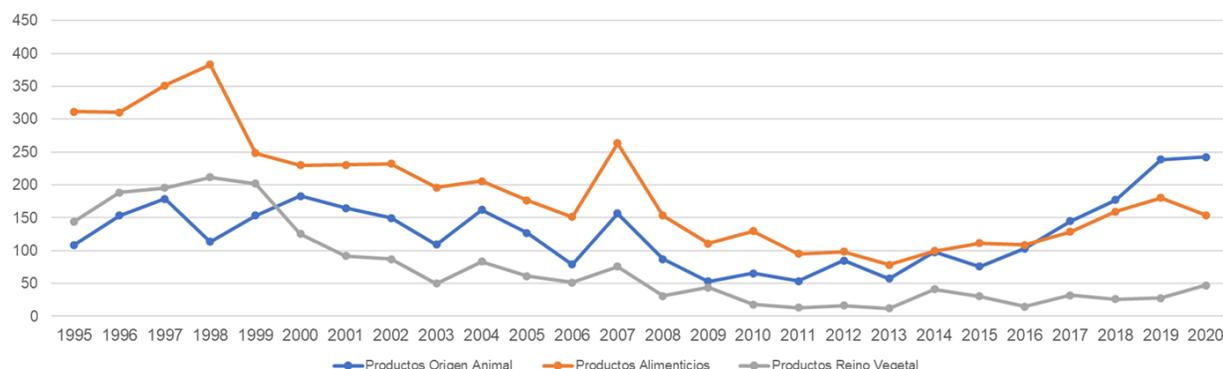
Al considerar la importancia relativa de los agronegocios en relación con las exportaciones totales en el período 1995-2020 se observa una participación promedio de 1,4 % con picos de 3 % entre 1995-1999 y de un 0,5 % entre 2005-2016 y, finalmente, un crecimiento sostenido entre 2013-2020 al pasar de 0,2 % a 10 %.

La evolución de las exportaciones del sector de agronegocios en su estructura han venido cambiando, ya que en 1995 los *productos alimenticios* representaron el 55,2%,

los *productos del reino vegetal* un 25,6% y los *productos de origen animal* un 19,2% mientras que en 2020 las contribuciones se ubicaron en 34,7%, 10,6% y 54,6% respectivamente.

Figura 4. Evolución de las Exportaciones de Agronegocios. 1995-2020,

USD Millones



	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Productos Origen Animal	19%	24%	25%	16%	25%	34%	34%	32%	31%	36%	35%	28%	32%	32%	26%	31%	33%	43%	39%	41%	35%	46%	47%	49%	53%	55%
Productos Alimenticios	55%	48%	48%	54%	41%	43%	47%	50%	55%	46%	48%	54%	53%	56%	53%	61%	59%	49%	53%	42%	51%	48%	42%	44%	40%	35%
Productos Reino Vegetal	26%	29%	27%	30%	33%	23%	19%	19%	14%	18%	17%	18%	15%	11%	21%	8%	8%	8%	8%	17%	14%	7%	11%	7%	6%	11%
Total distribución %	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Total USD Millones	564	652	725	708	603	538	487	469	355	451	365	281	496	272	208	213	162	200	148	239	217	226	306	363	446	444

Fuente: AEC (2021), OEC (2201) y cálculos propios.

Al analizar en mayor profundidad las exportaciones de agronegocios en 2020 (443,5 MMUSD) en las tres agregaciones (secciones) ya mencionadas y específicamente a nivel de los capítulos (HS2) que las componen es posible identificar su importancia relativa (ver Figura 5).

En el caso de los *productos de origen animal* (sección 1) el capítulo 03 representa el 97 % de las exportaciones totales, mientras que en el caso de los *productos de origen vegetal* (sección 2) los capítulos 07 y 12 representan el 70,2 % de las exportaciones y el *capítulo 09, correspondiente al café, té y especies, aporta el 10,9 %*. Al considerar, los *productos alimenticios* (sección 4) se observa que los capítulos de mayor contribución son el 22 con 43,5 %, el 16 con 30,6 % y el 18 *correspondiente al cacao y sus preparaciones con el 21,4 %*.

Figura 5. Exportaciones de Agronegocios en Venezuela 2020

Secciones 1 + 2 + 4				
Monto Exportado USD		% Participación		
443.522.147		10,4%		

	Productos Origen Animal	Productos Reino Vegetal	Productos Alimenticios	Total Agronegocios
% Agronegocios	54,6%	10,7%	34,7%	100%
Monto Exportado MM USD	242,2	47,2	154,1	443,5

Productos de Origen Animal HS2				Productos Reino Vegetal HS2				Productos Alimenticios HS2			
ID	HS2	Total	%	ID	HS2	Total	%	ID	HS2	Total	%
101	Animals; live	105.557	0,0%	206	Live trees, plants, bulbs, roots and cut flowers	6.221	0,0%	416	Meat, fish or crustaceans, molluscs or other aquatic invertebrates;	47.070.208	30,6%
102	Meat and edible meat offal	253.692	0,1%	207	Vegetables and certain roots and tubers; edible	25.075.036	53,1%	417	Sugars and sugar confectionery	69.991	0,0%
103	Aquatic Animals	236.584.105	97,7%	208	Fruit and nuts, edible; peel of citrus fruit or melons	804.005	1,7%	418	Cocoa and cocoa preparations	32.942.850	21,4%
104	Edible Animal By-Products	281.950	0,1%	209	Coffee, tea, mate and spices	5.148.751	10,9%	419	Preparations of cereals, flour, starch or milk;	4.379.278	2,8%
105	Other Animal Products	4.992.969	2,1%	210	Cereals	239.943	0,5%	420	Preparations of vegetables, fruit, nuts or other parts	1.020.711	0,7%
Total sección 1		242.218.273	100%	211	Products of the milling industry; malt, starches, inulin, wheat gluten	7.831.953	16,6%	421	Miscellaneous edible	1.297.836	0,8%
				212	Oil seeds and oleaginous fruits; miscellaneous grains, seeds and fruit, industrial or medicinal plants; straw and fodder	8.068.759	17,1%	422	Beverages, spirits and vinegar	67.057.297	43,5%
				213	Lac; gums, resins and other vegetable saps and extracts	67.666	0,1%	423	Food industries, residues and wastes thereof; prepared animal	1.538	0,0%
				Total sección 2		47.242.334	100%	424	Tobacco and manufactured tobacco	221.831	0,1%
				Total sección 4		154.061.540	100%				

Fuente: AEC (2021), OEC (2201) y cálculos propios.

Las más antiguas experiencias en formas de *integración, articulación y asociación en las relaciones agricultura-industria*, en Venezuela, se han conformado en cultivos donde sus características y el proceso industrial imponían relaciones muy estrechas entre la producción primaria y la transformación industrial o donde los requisitos de calidad eran exigentes y ejercían un fuerte control sobre la producción primaria, por ejemplo, el caso ron-centrales azucareros-cultivo de caña, plantaciones de palma aceitera e industrias extractoras, tabaco; circuitos exportadores de frutas y hortalizas, maíz y su procesamiento, algodón y su procesamiento, semilla de arroz y producción

comercial, producción de carne y huevos y los *Programas de Integración Productiva* (PIP) (Briceño, 2019; Clemente, 2021; Hernández, 2.20)

Estas iniciativas de asociatividad, promocionadas por las asociaciones de productores y las empresas ancla (del sector agroindustrial), proporcionaron a los *agricultores* seguridad de financiamiento, suministro de insumos, apoyo técnico y mercado, permitiendo ampliar la escala de producción e introducir mejoras en las técnicas de cultivo con un éxito importante entre las décadas de los ochenta y noventa.

Sin embargo, cuando el entorno alcanza el grado de turbulencia de la Venezuela de las últimas dos décadas ni siquiera las empresas previsivas en inversión están exentas de enfrentar serios problemas¹⁴. Al mantenerse y agudizarse indefinidamente las *regulaciones del gobierno*, las *expropiaciones* -entre otras acciones-, las amenazas transitorias se han convertido en amenazas de muerte gradual, pues agotan poco a poco la capacidad de las empresas para enfrentarlas. La manera de enfrentar con éxito tales amenazas ha consistido en adoptar estrategias de supervivencia y de corto plazo, sin olvidar que luego de la intervención de urgencia deben planificarse estrategias para el mediano plazo, que tengan como objetivo el desarrollo continuo de las empresas y sus líneas de negocios relevantes.

Los (pequeños) productores y las empresas que participan en los eslabones de las cadenas de los agronegocios se han visto impactados por la dinámica nacional descrita, las exigencias de los acontecimientos mundiales y los acuerdos mundiales voluntarios en tres dimensiones críticas para su funcionamiento y posicionamiento en los mercados internacionales, ellas son: el nivel de incentivos, institucionalidad, inversiones, producción y calidad de las políticas públicas que enfrentan; el tipo de diálogo existente entre el sector público y el sector privado, el cual no ha sido posible enmarcarlo en los acuerdos, exigencias y compromisos que los diversos acuerdos mundiales voluntarios requieren, reconocen o exigen; y el acceso a las plataformas de conocimiento y financiamiento (inclusivo, sostenible, verde) internacionales vinculados a los acuerdos mundiales voluntarios, el cual ha sido limitado o casi inexistente.

¹⁴ Abuelafia et al. (2020); Clemente (2021).

Este *limitado diálogo interno y aislamiento internacional de Venezuela* ha impedido incrementar los niveles de madurez de las integraciones y los PIP locales vinculados a los agronegocios, impidiéndole enfrentar los desafíos de manera colaborativa y tomar ventaja de las oportunidades ofrecidas por los acuerdos mundiales voluntarios y las cadenas de valor agroexportadoras modernas.

Ciertamente, integrarse en estas cadenas de valor no es fácil, se requiere que los productores alcancen los estándares de calidad y cumplan con las condiciones comerciales impuestas por los compradores internacionales. Además, deben cumplir las demandas de los consumidores que cada vez exigen más información sobre los productos que consumen, un menor impacto negativo en las sociedades por el uso de los recursos naturales y el medioambiente.

La integración exitosa en estas cadenas también requiere que los gobiernos (nacionales y locales) cumplan con su rol, poniendo sobre la mesa los bienes públicos necesarios (asistencia técnica, infraestructura de caminos y de riego, acuerdos comerciales, control fitosanitario, investigación, extensión rural, financiamiento, entre otros) para que el sector privado prospere, diseñando alianzas, múltiples estrategias de diferenciación, posicionamiento y agregación de valor según el tipo de rubro y las oportunidades de mercado (Ardila et al., 2019; BID, 2022). Este es el principal desafío interno que enfrentan actualmente los agronegocios en Venezuela.

3. La Cadena de Valor del Café

Una Visión Global

El café es uno de los productos agrícolas más comercializados en los mercados internacionales. Los principales países productores de América Latina y el Caribe (ALC), incluyendo a Venezuela¹⁵, son miembros exportadores de la Organización Internacional del Café (OIC)¹⁶, la principal organización intergubernamental que se ocupa de resolver, mediante la cooperación internacional, los desafíos del sector. Los

¹⁵ <https://www.ico.org/documents/international%20coffee%20agreements/membershipica2007-c.pdf>

¹⁶ <https://www.ico.org/>

miembros de la OIC representan el 97% de la producción mundial y más del 80% del consumo mundial de café.

En el mundo se comercializan dos especies de café: el café de la *variedad robusta (Coffea canephora)*¹⁷ y de la *variedad arábica (Coffea arabica)*¹⁸. En el ciclo 2020/2021 el *café robusta* representó el 42 % de la producción mundial. Esta es una variedad con una mayor capacidad productiva, tiende a ser más resistente a las enfermedades y su rendimiento por árbol es considerablemente más alto que la arábica (produce aproximadamente un tercio más de granos por hectárea que el arábica), pero el mercado lo considera de menor calidad que la variedad tipo arábica.

Por su parte, la variedad arábica es la más apreciada en los mercados internacionales, presenta mayor variabilidad en su producción y en el ciclo 2020-2021 representó alrededor del 58% de la producción mundial¹⁹. El objetivo del cruce entre arábica y robusta es mejorar la variedad arábica para que adquiera vigor y resistencia a las enfermedades, así como mejorar la robusta para que adquiera mayor calidad en taza (OIC, 2019).

El mercado mundial del café ha sufrido grandes cambios durante las últimas décadas. En este sentido, el Barómetro del Café 2020²⁰ indica que, en el período 2012-2021, el consumo y la producción de café aumentaron en un promedio de 2 % por año. En caso de continuar este ritmo de crecimiento, el sector requerirá 300 millones de sacos de café para 2050, lo que significa duplicar o incluso triplicar la actual producción mundial anual. No obstante, el sistema actual de producción de café podrá enfrentar serias limitaciones en las próximas décadas, por las debilidades arriba descritas y por los potenciales impactos del cambio climático.

La producción mundial en 2050 podría incluso ser menor de lo que es hoy, si no se generan mayores esfuerzos para adaptar la producción de café al cambio climático de forma sostenible e inclusiva. *Esta realidad ha planteado avanzar hacia un cultivo del*

¹⁷ El café robusta tiene aproximadamente el doble de cafeína que el arábica. Es una especie originaria de África Central que al crecer en zonas secas tiene un gusto final amargo, con mucho cuerpo y poco perfumado. Por estas características, el café robusta es utilizado fundamentalmente como mezcla.

¹⁸ La especie arábica es originaria de las montañas de Etiopía (Canet y otros, 2016).

¹⁹ El café arábica posee una concentración de cafeína de un 1,7 % como máximo; como resultado, crea una bebida más aromática y suave al paladar, y también es la más dulce. Las variedades Bourbon y Typica son de las más conocidas dentro del café arábico. A partir de estas se han generado otras nuevas variedades con características distintas, como el Mundo Novo y el San Ramón enano (en el Brasil), el Tico (en Centroamérica), y el *Jamaican Blue Mountain* (en Jamaica).

²⁰ https://coffeebarometer.org/wp-content/uploads/2021/04/Baroi%CC%80metro-del-Cafei%CC%80-2020_T.pdf

café climáticamente inteligente, a través de iniciativas tales como: la Alianza para la Resiliencia del Café²¹, la iniciativa Climate Smart Coffee²², así como en el caso de otras iniciativas regionales focalizadas en temas de plagas y enfermedades (Procagica²³ para promover la gestión integral de la roya del café) y en el caso de Promecafe²⁴ tiene como foco la modernización, el mejoramiento y desarrollo sostenible de la caficultura.

Desafortunadamente, Venezuela no participa en ninguna de las iniciativas colaborativas (y de certificación) relacionadas con el rubro, por lo cual no se ha beneficiado del conocimiento generado, el fortalecimiento de las redes de conocimiento creadas, capacitación, buenas prácticas y desarrollo de los bienes públicos regionales que se han venido desarrollando en relación con el tema, lo cual limita su posicionamiento como proveedor de calidad del rubro en los mercados internacionales y su producción local.

Las exportaciones de café han tenido una tasa de crecimiento de 1,4 % promedio anual en las últimas tres décadas. No obstante, los últimos años han sido más dinámicos, ya que de 2010 a 2021 la tasa de crecimiento promedio anual fue de 2,7%. Las exportaciones efectuadas en 2019-2020 (126,9 millones de sacos de 60 kg) fueron menos del 1 % más bajas que las de 2018-2019 (127,9 9 millones de sacos de 60 kg). Las exportaciones arábicas aumentaron un 9,6 %, en tanto que las exportaciones de robusta aumentaron un 3 %.

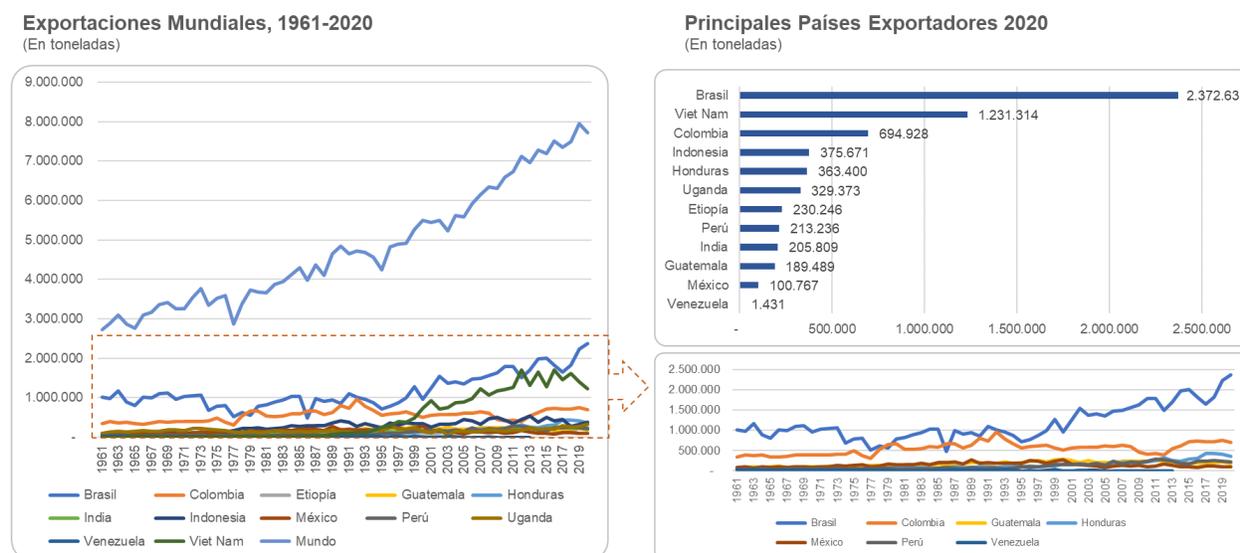
²¹ <https://www.hrnstiftung.org/arc-new-website/>

²² <https://climatesmartcoffee.csa.guide/>

²³ <https://agroforesta.org/proyecto/procagica-programa-centroamericano-de-gestion-integral-de-la-roya-del-cafe/>

²⁴ <https://promecafe.net/>

Figura 6. Exportaciones Mundiales y Principales Países Exportadores de Café.
Exportaciones Mundiales, 1961-2020

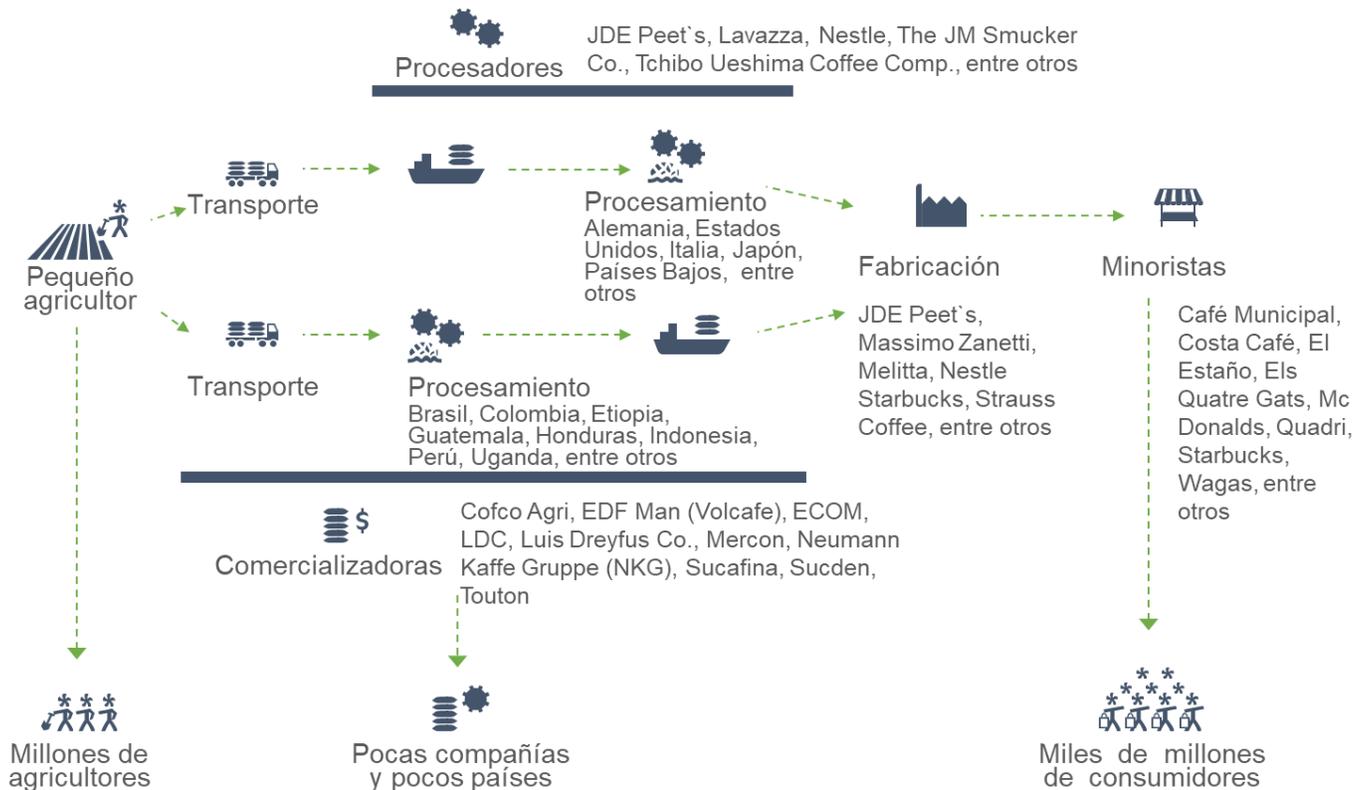


Fuente: Clemente (2021), ICO (2021) y cálculos propios.

El consumo de café en el mundo ha transitado por diferentes etapas. A partir de 1960 el consumo de café empezó a crecer (a esto se le llamó la primera ola), cuando empezó a ser un producto de fácil acceso para la población. En los últimos años apareció la tercera ola, donde el protagonista es un *consumidor “educado”*. En esta ola, el objetivo principal es el público joven, al que se quiere atraer mediante una mayor diversificación de las preparaciones de café, como las de extracción en frío. La población joven objetivo conforma el 44 % de los consumidores potenciales en los Estados Unidos y la tendencia parece ser mundial (Gómez, 2018).

La *cadena global del café* se encuentra conformada por un *sector primario*, donde se ubican millones de pequeños productores en situaciones precarias localizados en los pocos países en desarrollo donde se concentra la producción del rubro. Seguidamente, los *eslabones de intermediación, beneficiado, industrialización y comercialización* donde los principales actores son un pequeño grupo de grandes empresas multinacionales comercializadoras, tostadoras y molidoras de café. Y, finalmente, hay *redes de distribución comercial “de última milla”* que abastecen a millones de consumidores ubicados en países desarrollados.

Figura 7. La Cadena Global del Café y sus Principales Eslabones



Fuente: Coffee Barometer (2020), Grabs et al. (2021), ICO (2021), Lambin et al. (2018) y cálculos propios.

La Cadena del Café en Venezuela

El primer cafeto que llegó a Venezuela fue sembrado por misioneros españoles asentados en la cuenca del río Caroní, en 1730. El café lo trajeron de Brasil, donde había llegado a su vez desde la República de Surinam y de Cayena, la capital de la Guayana Francesa. Una década después de su introducción en Venezuela, y partir de 1740 el cultivo de café empezó a propagarse a la gobernación de Caracas y, progresivamente, al resto del país (Gozaine, 2021; Quintero, 2020).

Desde principios del siglo XIX y hasta mediados del siglo XX, el cultivo de café en Venezuela desplazó al del cacao y fue el motor que dinamizó la economía nacional. Su cultivo y comercialización contribuyeron a la apertura de carreteras y vías fluviales, a la consolidación, también, de centros urbanos en las zonas cafeteras y a la

transformación del Puerto de Maracaibo en principal puerta de salida de mercaderías del país (Cartay, 1999; Quintero, 2020).

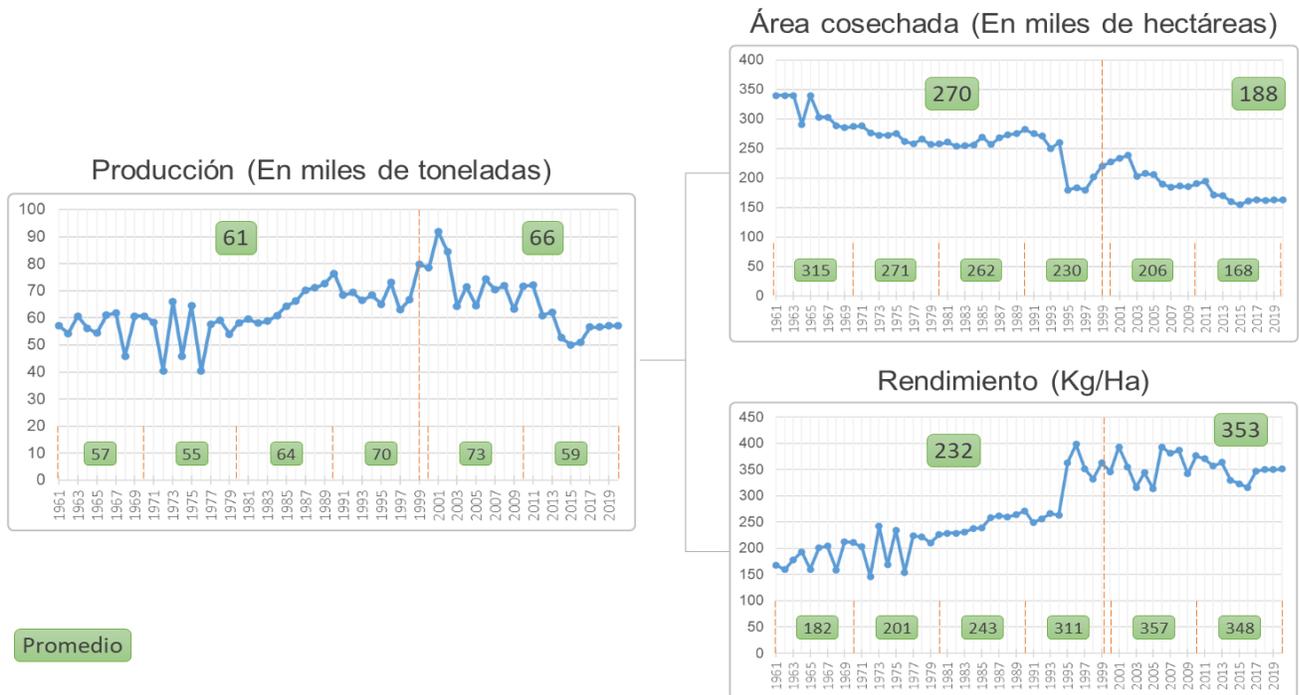
Los sistemas de producción de café en Venezuela se han desarrollado con variedades de la especie *Coffea arábica L.* en su mayoría. Desde los comienzos de la caficultura venezolana en el siglo XVIII y hasta finales de los años 1950, las variedades más ampliamente cultivadas fueron las de porte alto como la variedad típica, en cultivos extensivos, con bajas densidades de siembra y con sombra. Entre los 1990 y los años 2000, el interés se focalizó en el uso de variedades de porte bajo, especialmente aquellas que presentan resistencia a la roya del cafeto, como la variedad INIA 01.

Venezuela actualmente produce diferentes variedades de café, entre las que destacan el café de tipo convencional: Caturra, Catuaí amarillo y rojo, Typica o Criollo, Bourbon y Pacas (CAF, 2010, 2012; Martínez, 2012). Entre las resistentes o tolerantes a la roya del cafeto, se encuentran: INIA 01, Araguaney, Monteclaro, Festival de producción nacional.

La producción nacional promedio de café en el período 1961-2019 fue de 63.000 toneladas con un área cosechada de 241.000 hectáreas, lo cual se refleja en un rendimiento a nivel nacional promedio de 275 kg/ha. Al descomponer el período mencionado en dos subperiodos (1961-1998 y 1999-2019), con la finalidad de entender la dinámica de su comportamiento, se observa un crecimiento de la producción promedio de 5000 toneladas y una caída del área cosechada de 83.000 hectáreas, lo cual trajo como consecuencia un incremento del rendimiento de 121 kg/ha.

Sin embargo, estos resultados promedios descritos previamente contrastan de manera importante al analizar las mismas variables para los subperiodos 2000-2009 vs 2010-2019, ya que la producción disminuyó en 14,5 miles de toneladas mientras que el área cosechada lo hizo en 37,2 miles de hectáreas; el efecto combinado de dichos desempeños se reflejó en una caída del rendimiento promedio de 8 kg/ha.

Figura 8. Producción, Área Cosechada y Rendimiento del Café en Venezuela, 1961-2020

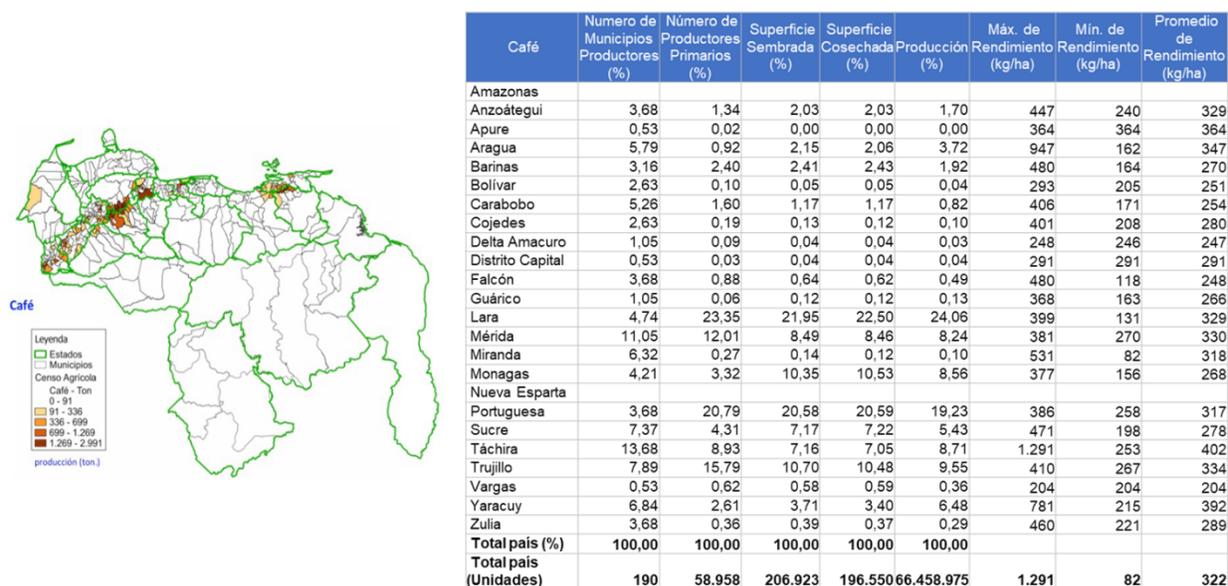


Fuente: FAOSTAT (2021) y cálculos propios.

De acuerdo con el último Censo Agrícola disponible 2007-2008, en Venezuela, el 85 % de la producción y el 83 % de la superficie cosechada de café se concentró en siete estados (por orden de importancia son: Lara, Portuguesa, Trujillo, Táchira, Monagas, Mérida y Yaracuy), aunque se realiza la actividad en 19 estados del país, en tres zonas geográficas: Occidente, Oriente y Los Andes. Al considerar la concentración en los tres primeros estados productores, esta se ubica en un 54 % aproximadamente para ambos atributos.

Los rendimientos promedio por hectárea en los diferentes estados caficultores en Venezuela varían de manera importante según sus zonas agroecológicas, observándose rendimientos que van desde 82 kg/ha a 1.291 kg/ha.

Figura 9. Venezuela: Localización de la Producción y Rendimiento del Café



Fuente: Calvani et al. (2014), MPPAT (2018).

El café es cultivado en gran parte por pequeños agricultores; el 90 % de las unidades de producción tienen en promedio un área total de 5 hectáreas y la siembra de café corresponde a 2 hectáreas aproximadamente. Los productores no se atreven a cultivar cafetales en superficies más grandes por diversas razones. En Venezuela, alrededor de 60.000 familias caficultoras viven del cultivo de café, lo que representa unas 300.000 personas de manera general (CVC, 2018; Onudi, 2020).

Los productores primarios no vinculados a través de alguna alianza con otros eslabones de la cadena son los actores de la cadena más numerosos (unos 60.000) y vulnerables a los cambios de precio en el mercado. Uno de los principales factores que hace vulnerable al productor es el hecho de utilizar la mayoría de sus recursos únicamente en el cultivo de café. Esto conlleva el depósito de la mayoría del riesgo y el centro de su economía en una única fuente de ingreso. Por esa razón, algunos productores, con el fin de percibir ingresos cuando el mercado del café no les ofrece mucha estabilidad económica, han diversificado su producción, incursionando en cultivos alternativos y simultáneos al café, como: cambures, naranjas, mandarinas y madera.

Las actividades de los productores en la cadena de café incluyen todas las actividades agrícolas y, en la mayoría de los casos, también al beneficiado. Los *productores que no tienen beneficio* (unos 60.000) en su unidad de producción realizan acuerdos con otros *productores que lo tienen* o con *centrales de beneficio* (unas 163) pagando 2 kg de café por cada 100 kg procesados. A su vez, los *productores con beneficio* (unos 5.000) y las *centrales de beneficio* que no disponen del proceso de trillado deben recurrir a las *trilladoras independientes* (unas 80) que no pueden realizar el proceso de trillado; se estima que hay en el país *productores con beneficio y trilla* (unos 200), que hacen acuerdos con *trilladoras* para realizar dicho proceso, el pago que se realiza es similar al mencionado anteriormente.

Además, en cada una de las interrelaciones mencionadas anteriormente también aparecen los *intermediarios* (unos 40). En el mismo orden de ideas, se evidencia que las *empresas torrefactoras* industriales o artesanales, públicas y privadas, realizan compras de café verde a *productores primarios, centrales de beneficio o trilladoras*, inclusive existen algunas de estas empresas que tienen puntos de compra en las diferentes zonas de producción de café en Venezuela.

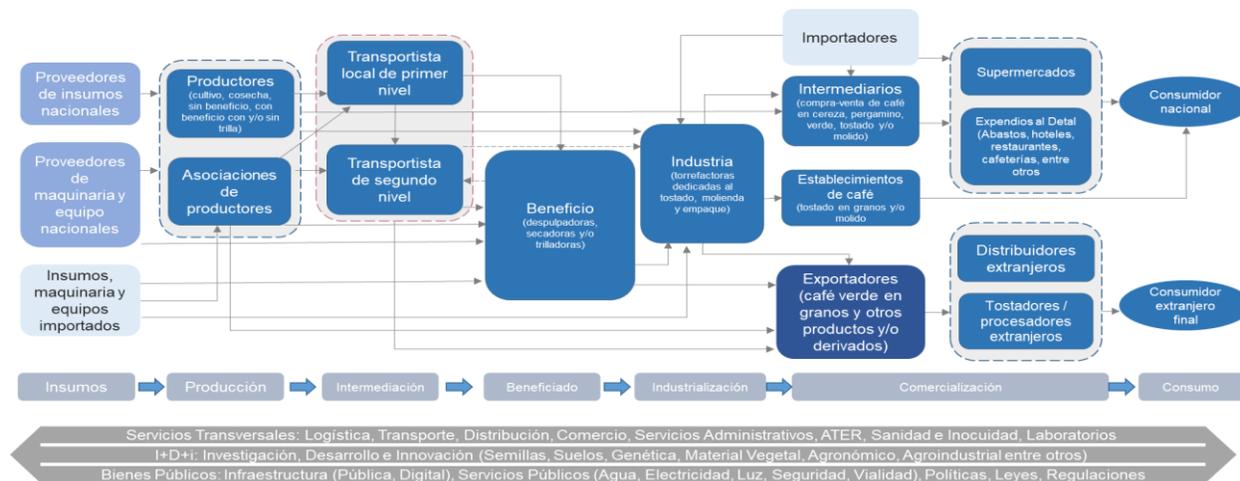
Las *centrales de beneficio* se concentran en las zonas productoras del café, mientras que las *torrefactoras* presentan un mayor nivel de descentralización a nivel de los estados que conforman el país (Clemente, 2021).

Los rendimientos bajos observados en Venezuela, respecto a otros países latinoamericanos productores del rubro pueden ser atribuidos a diferentes razones. Por un lado, se debe a la baja densidad de siembra debido a la no inversión en la renovación de los lotes y en el mejoramiento de estos. En otra parte, se debe a la débil aplicación de tecnología al manejo agronómico de los lotes de producción (Quintero, 2020), la falta de marcos institucionales, niveles de inversión, políticas públicas y programas de apoyo al desarrollo del rubro.

El proceso para obtener café tostado y molido listo para el consumo requiere de distintas etapas. En cada uno de estos procesos interactúa un conjunto de actores que se enlazan formando eslabones para constituir la cadena de valor del café. Esta cadena está formada por *siete eslabones principales*: i) provisión de insumos, equipos

y maquinarias, ii) producción, iii) intermediación, iv) beneficiado – trilla, v) industrialización, vi) comercialización y vii) consumo.

Figura 10. La Cadena de Valor del Café en Venezuela



Fuente: Clemente (2021).

Eslabón de Insumos

La *producción, beneficiado - trilla, industrialización* (tostado y molienda) y *comercialización del café en Venezuela* requieren de la provisión de semillas, insumos (fertilizantes, plantas y agroquímicos), herramientas, equipos, maquinarias y servicios de apoyo. En estos procesos se involucran actores públicos y privados (nacionales e internacionales). La producción de plantas de café de buena calidad (a partir de semillas de calidad) a nivel de viveros es la base para lograr una mejora significativa de la productividad y producción de café. La mayoría de los proveedores de plantas de café son empresas privadas. En este primer eslabón ya se identifican grandes debilidades a nivel de exigencias de buenas prácticas a nivel nacional, las cuales se han venido deteriorando significativamente en los últimos años.

Es importante recalcar que la *producción de semilla certificada* en el país abarca aproximadamente un 10 % de la requerida a nivel nacional, que es necesaria para renovar al menos unas 54.000 ha/año. La producción tan baja de semilla se le atribuye a la poca inversión en los proyectos estatales para llevar a cabo este trabajo. La producción de semillas de café la viene realizando solo el INIA Táchira, de manera

tímida; aunque se han hecho especiales esfuerzos en incrementar los lotes de producción de semilla, no ha sido exitoso (Onudi, 2020).

Actualmente, las principales empresas proveedoras de agroquímicos, herramientas y equipos son empresas privadas. Los insumos de mayor demanda corresponden a fertilizantes, herbicidas y plaguicidas, son importados debido al deterioro en el funcionamiento de los proveedores del sector público (Agropatria, Pequiven, entre otros). En el caso de las maquinarias para el beneficiado y torrefacción del café, solo existen empresas privadas e importadores a través de empresas comerciales.

Eslabón de Producción

El sistema de producción de café se encuentra diversificado, incluye la siembra de café con musáceas (banano principalmente), guama (como árbol de sombra), naranja agria, limón, mango y aguacate en algunas zonas. La inclusión de estos cultivos en el sistema productivo contribuye con la diversificación del ingreso y alimentación (autoconsumo) de las familias caficultoras.

El cultivo se realiza por medio de plantas que previamente han sido germinadas y crecidas en viveros, y luego son trasplantadas en la finca. La *planta de café* tarda alrededor de tres años a partir de la siembra para tener la primera cosecha comercial y alcanza su potencial productivo cerca del quinto año. En el caso de la producción de algunos cafés especiales u orgánicos se prohíbe el uso de pesticidas.

La etapa de *cosecha o recolección* para la especie arábica ocurre de 7 a 9 meses después de la floración y para la especie robusta entre 9 a 11 meses, cuando las cerezas (frutos del cafeto) alcanzan un color rojizo. Los recolectores repasan los cafetos y recogen de forma manual una a una las cerezas maduras (café uva o cereza) en un proceso minucioso. El *café recolectado se despulpa* en una máquina despulpadora el mismo día de la cosecha, se coloca en una tina de *fermentación* y al día siguiente se lava adecuadamente, dando paso al proceso de *beneficiado*.

Las *plantaciones* en Venezuela son, en la mayoría de los casos, pequeñas parcelas de explotación familiar de 1 a 2 hectáreas (las explotaciones más grandes son una minoría con una extensión promedio no superior a las 5 hectáreas). En las fincas de café

venezolanas, la producción se desarrolla con el mínimo nivel de tecnologías agronómicas e insumos. Cada familia se ocupa de su café y únicamente contratan jornaleros para la cosecha que, como el resto de la producción, se realiza esencialmente sin ayuda mecánica.

Eslabón de Intermediación

En la cadena de valor del café, *la intermediación está formada por negocios formales e informales*, estos últimos sin reglamentación ni normativas claras. No existe un registro del número y de las operaciones de los intermediarios en el negocio de compra y transporte de café. Su participación varía de acuerdo con la oportunidad que presente la actividad cafetalera cada año. En este eslabón participan tres tipos de intermediarios: los intermediarios de primer nivel; las asociaciones de productores y los intermediarios de segundo nivel (Clemente, 2021).

Estos tres tipos de intermediarios compran directo a los productores que tienen infraestructura para intervenir en algunas etapas del procesamiento, como el secado del café. Reciben el café pergamino seco de las asociaciones y cooperativas y del intermediario de primer nivel.

Eventualmente proveen financiamiento a los productores durante la producción para comprar insumos y pagar mano de obra durante la cosecha. Generalmente dan este apoyo financiero mediante los intermediarios del primer nivel y de asociaciones que reciben café en estado pergamino seco de agua, pergamino seco o pilado. Utilizan como base el precio de la industria y la apariencia (olor, color, humedad, daños físicos, entre otros) en que reciben el café. Este tipo de intermediario vende a la industria y en algunos casos a exportadores y pequeños tostadores.

La mayoría de los productores en Venezuela venden su café a los intermediarios de primer y segundo nivel o de forma directa a las industrias procesadoras. En menor medida los productores comercializan el café mediante alguna asociación, cooperativa o con exportadores individuales.

Eslabón de Beneficio o Poscosecha

El *manejo poscosecha de café o proceso de transformación* conlleva una serie de prácticas en las que el producto es transformado de *café uva (frutos maduros)* hasta *café verde (oro)*. El *café uva* es despulpado, fermentado, lavado y secado en el beneficio. Este proceso se completa con el pilado o trillado (descascarado del café) y su clasificación por tamaño y defectos para la producción de café verde. Un *adecuado manejo poscosecha permite mantener la calidad del café*, agregar valor (de café uva a café pergamino seco) e incrementar los márgenes de ganancia en el producto final (café verde, tostado y molido).

El *beneficiado consiste en dos fases, la húmeda y la seca*. Por lo general, la fase seca es realizada por la industria. La *mayoría de los productores realiza el beneficiado húmedo* (despulpado, fermentado, lavado y secado) en la finca, mediante la transformación del café uva a pergamino seco de agua (oreado o secado muy incipientemente) y en algunos casos llegan hasta el pergamino seco (contenido de agua entre el 10% al 12%). La proliferación de beneficios sin estándares o controles de calidad afecta la calidad del café debido que no se utiliza un manejo estándar de las prácticas del beneficiado²⁵. Durante el proceso de beneficiado el café es susceptible de impregnarse y adquirir sabores extraños por contacto con sustancias potencialmente contaminantes.

El beneficiado del café requiere de estructuras o instalaciones debidamente equipadas donde se realiza la transformación del café (despulpado, fermentación, lavado, secado y almacenamiento). Mediante este proceso se resaltan los atributos de aroma, sabor y acidez del café y se obtienen cafés suaves o lavados que son reconocidos en el mercado por su calidad.

²⁵ En todo el proceso se deben seguir controles estrictos de calidad y tiempos. Toda fruta cosechada está sujeta a procesos de fermentación por su actividad biológica. La fermentación del fruto inicia naturalmente después de la cosecha, por lo que el transporte del café debe realizarse con prontitud para que su proceso de beneficiado proceda durante el mismo día. En el despulpado se deberá supervisar la limpieza del equipo para evitar la presencia de granos de café rezagados o restos de pulpa, a fin de prevenir que ocurran problemas de calidad.

Eslabón de Industrialización

La *segunda fase del beneficiado es la seca y consiste en la transformación del café pergamino seco a café verde u oro*. En esta etapa se elimina el pergamino y las impurezas y se clasifican los granos por tamaño. Incluye el almacenamiento, descascarado (pilado), trillado, clasificación, tostado, molido y envasado del café. Una vez terminado el beneficiado, en el caso de cafés especiales se someten a procesos de clasificación definidos por la forma, tamaño y peso del grano uniformados, de acuerdo con los contratos de venta del grano. El *café está listo para comercializarse como café verde*, que se transporta en sacos de yute, dispuestos cuidadosamente para que el aire circule entre ellos, eliminando el riesgo de moho o condensación. El valor agregado de este proceso reside en la producción de lotes de calidad diferenciada. No obstante, el proceso de industrialización finaliza cuando el grano se somete al proceso de tostado, molienda y envasado (Canet et al., 2016).

En este eslabón participan como actores la industria que se encarga del pilado, clasificación, tostado y molido del café y los exportadores que realizan el pilado y clasificación de café verde.

Actualmente no hay barrera a la entrada en este tipo de actividad, pero existe un grupo mínimo de empresas que tiene posición dominante y los demás participantes procesan una proporción muy baja del volumen total de café disponible en el país. Se produce café para exportación (verde y tostado en grano o molido) y café para consumo nacional tostado y molido. Este proceso incluye las siguientes etapas: *limpieza del café pergamino, pilado, separación de granos por tamaño, separación de granos por densidad o peso, separación de granos por color, separación manual de granos defectuosos, envasado, tostado, molido y empacado*.

Eslabón de Comercialización

En este eslabón participan la industria, exportadores, tostadores, expendios de café, pequeñas tiendas (abastos), supermercados, tiendas de café (*coffee shops*) y barras de café (*coffee bars*). De forma oficial existen un grupo de empresas comercializadoras registradas con marcas propias a nivel local. Se vende a intermediarios de segundo

nivel y a establecimientos locales. En este mercado se comercializa generalmente el *café de calidad no exportable estándar*.

A escala local, el café pilado se comercializa sin clasificación por tamaño en envase de 50 kg, a precios establecidos por la industria. En algunos casos se reconoce la calidad y se paga por ella, pero este valor no llega normalmente al productor ya que es recibido por el intermediario de segundo nivel. La valoración de la calidad incluye café pergamino seco con buena apariencia, muy pocos granos brocados (perforados por la broca del café) y niveles de humedad.

El mayor volumen de *café tostado y molido* se vende a los consumidores mediante los abastos, que son pequeños expendios de alimentos, bebidas y productos domésticos básicos ubicados en los barrios y comunidades rurales. El café que se vende en estos negocios es suplido de manera directa por la industria y, en algunos casos, por distribuidores individuales de diferentes productos. Estos distribuidores, además de vender a los abastos, también venden a hogares y punto de venta de tazas de café en pequeños negocios y vendedores de la calle.

El café de calidad superior de las medianas y grandes empresas industriales se vende en los supermercados de manera directa. Es respaldado por contratos escritos con un calendario de entregas y condiciones de pago. Existen cadenas de supermercados en el país con múltiples sucursales en las principales ciudades.

Oficialmente existe un número pequeño de empresas exportadoras de café registradas (en la Corporación Venezolana del Café y en el Banco de Comercio Exterior - Bancoex) cerca de unas 50 organizaciones donde un 80 % son empresas privadas y el resto públicas. En el período 1961-1999 las exportaciones representaron en promedio un 23 % de la producción nacional, mientras que desde el año 2000 al presente descendieron a un 4%.

La mayoría del *café exportado es café verde*. Este café se comercializa por el tamaño del grano, que se mide por la cantidad de granos retenida por mallas de distintos diámetros expresados en milímetros. El producto debe responder a los requerimientos del comprador en cuanto al sabor, cuerpo, aroma y acidez. El precio depende de la calidad y otros atributos, y del tipo de negociación.

Eslabón de Consumo

Se reconoce que los principales determinantes del consumo de café son el ingreso, los precios, las campañas de promoción, clima, legislación —restricciones contra la difusión de las bebidas alcohólicas— y la cultura.

El café tostado y molido preparado en greca de café es la forma más frecuente de beber el café en los hogares y servido en las empresas e instituciones.

La producción de *café de especialidad (gourmet)* en Venezuela apenas ha dado sus primeros pasos. Su cultivo se inició a partir del año 2010 y, de momento, las fincas que han incursionado en su producción y experimentación son muy pocas. Todas ellas representan la nueva generación de caficultores venezolanos²⁶, que ven en los cafés especiales una oportunidad de negocio. Esto ha dado origen al surgimiento de nuevas marcas, tales como: Café Amanecer, Café Azabache, Café Catatumbo, Café Caribe, Café Fama de América, Café Flor de Aragua, Café Grano Blend, Café Grano a Grano, Café Gimoka, Café IMI, Café Kaldi, Café Labranza, Café La Protectora, Café Madrid, Café Natan, Café Pafia, Café Paramo, Café San Antonio, Café San Cristóbal, Café San Domingo, Café San Salvador, entre otros.

Aun así, cabe destacar la apuesta de algunos negocios locales que habiendo comprobado que al servir cafés de alta calidad, logran fidelizar al consumidor e incrementar y mejorar sus ventas, están actuando como abanderados de la *divulgación del café de especialidad en el país*. Esta ha sido la apuesta, por ejemplo, de Cuppa Café en Maracaibo, Cinco Cafetería en Mérida, Orígenes Café en Guanare, Cafetería Grano de Oro en Biscucuy, Cafetería Apamate en Campo Elías, Cafetería OS en Chabasquén, Coffe Shop en Valencia, La Kbra Cafetería en Maracay, St. Honoré, Makao y Quiero 1 Café en Caracas, o Mahalo, il Mercato Bianco en la Isla de Margarita y Grupo Paramo Café en diferentes ciudades del país (Gozaine, 2021).

La *eficiencia de los mercados depende de su capacidad para difundir información*. No obstante, en Venezuela la red de comunicación de la cadena de café está compuesta por varios circuitos entre los cuales hay pocas conexiones. La *segmentación de los*

²⁶ <https://www.cafeamanecer.com/>, <https://www.cafekaldivenezuela.com/>, <https://www.instagram.com/cafenatan/?hl=es>, <http://www.grupobotalon.com/>, <https://grupoparamocafe.com/>, <https://www.facebook.com/granovenezolano/>, <https://www.cafelaprotectora.com.ve/>

circuitos genera deficiencias en la conexión entre oferta de atributos de las diferentes zonas cafetaleras en el país y demanda de atributos de los mercados, lo que conduce a una baja remuneración de la calidad. La segmentación de la cadena genera altos costos de transacción (costos de contacto, de negociación y riesgo de engaño).

En muchos casos el precio pagado no depende de la calidad ofrecida, sino de otros factores (crédito, transporte, entre otros). Es muy probable que las relaciones comerciales y la red de comunicación (el conjunto de los canales entre los actores) no permita poner en conexión, de manera eficiente, la oferta y la demanda de atributos de calidad del café. Esto implica que puede haber oportunidades de mercado y valoración perdidas.

Esta segmentación de la cadena por circuitos cerrados tiene fuertes implicaciones para la conexión entre oferta y demanda de café con diversos atributos:

Algunos productores de café de zonas específicas tienen conexión con muy pocos mercados, lo que implica que reciben pocas señales del mercado internacional.

Es muy probable que productores en algunas zonas no tengan conexión con los mercados que están dispuestos a pagar un mejor precio por los atributos de su café.

Algunos compradores/mercados tienen una conexión con pocas zonas y probablemente no con las zonas que producen el café con los atributos que desearían.

Los exportadores tienen muy pocas conexiones externas, lo que impide que llegue información sobre el mercado internacional. De manera intencional, ningún exportador quiere difundir hacia los otros exportadores la información que tiene sobre las primas y la demanda externa.

Un funcionamiento normal de la cadena (sin demasiada segmentación entre los circuitos) permitiría un cierto nivel de difusión de esta información y conduciría a buscar nuevos mercados en el exterior.

La segmentación de esta parte de la cadena por circuitos se debe al alto nivel de lealtad u obligaciones generadas entre los actores de cada circuito. Tres causas

principales conducen a un proveedor a ser fiel a su comprador: la escala pequeña de producción; límites en su capacidad de financiación propia (se necesita crédito o por lo menos un pago rápido); alto nivel de los costos y riesgos de diversificar la transacción, como los costos de contacto, los costos de negociación y los riesgos de engaño, que una relación de largo plazo permite reducir y que le impide cambiar de comprador.

Gobernanza e Institucionalidad

La gobernanza de la cadena define el marco en el que se relacionan las empresas, sus vinculaciones entre sí y con otras instituciones públicas y privadas. La gobernanza no es estática, se modifica en el curso del tiempo y depende de cambios en las estrategias de las empresas participantes, de factores institucionales, tecnológicos e innovaciones organizacionales, entre otros elementos. Las restricciones en materia de gobernanza, así como los incentivos político-institucionales diseñados para su superación resultan decisivos para el desempeño de los eslabones y de la cadena en general (CAF, 2021; CEPAL, 2017; Pietrobelli, 2019; Pietrobelli et al., 2018).

Los acuerdos formales e informales entre actores a lo largo de la cadena de café adquieren características especiales en el caso de Venezuela, dado el poder y control que ejerce el sector público (Corporación Venezolana del Café, Agropatria, Pequiven, INIA, MPPAT, entre otras instituciones) y su incidencia directamente en el sistema de coordinación, regulación y control en la generación de valor agregado de la cadena.

Debido a que la *mayoría de los productores de café dependen de actuaciones del sector público*, este ejerce control sobre las ventas de insumos, actuaciones y genera dependencia del productor. En este caso, la capacidad de negociación de los productores es baja y la asimetría de poder es alta, lo que impide el ascenso de productores a otras etapas de la transformación de café. Por otra parte, hay actores que se encuentran presentes en todos los eslabones de la cadena y domina la transformación y comercialización del café tostado y molido, capturando un gran porcentaje del valor agregado de la cadena (el porcentaje podría llegar a ser más del 50 % si realiza el proceso industrial y venta al consumidor).

Este tipo de gobernanza en la cadena de valor genera poco espacio para la innovación ya que muy pocos actores tienen la capacidad de generar incrementos en productividad e innovación. *El sector público ejerce control en los diversos eslabones de la cadena, desde los invernaderos hasta la exportación.* Es propietario de invernaderos, tierras de cultivo, beneficios, transporte, empresas de industrialización y comercialización y una red de cafeterías. Además, como se mencionó, *el flujo de información está concentrado en los circuitos comerciales*, así que la información solo se difunde entre unos pocos actores, generando segmentación de la cadena y altos costos de transacción.

La institucionalidad en el sector cafetalero de Venezuela agrupa un conjunto de actores públicos y privados que interviene de distintas maneras en su dinámica. En el gobierno hay instituciones encargadas “nominalmente” de proveer asistencia técnica, financiera y capacitación a los productores, ya que en la práctica no funcionan. Otras entidades públicas realizan investigaciones y proveen servicios de laboratorios, y otras se ocupan de elaborar y aplicar las regulaciones y normas, así como crear espacios de diálogo y convergencia entre los distintos intereses existentes en el sector cafetalero.

Hay organizaciones no gubernamentales (ONG) y organismos internacionales que también realizan distintas acciones a favor de las comunidades cafetaleras. Es el caso de embajadas (Francia y Japón) y cámaras binacionales como la Cámara de Comercio Venezolano Italiana (CAVENIT) y la Federación de Cámaras Binacionales de Comercio e Industria del Espacio Económico Europeo (Fedeuropa), entre otras. Desafortunadamente, no hay un plan nacional de rubro que sirva como instrumento para orientar los diálogos e intercambios entre los múltiples actores identificados que generen planes de acciones y actividades colaborativas para estimular (y valorar) los niveles de calidad de los productos a lo largo de los eslabones de la cadena, estrategias de producción y de comercialización que permitan la penetración de mercados internacionales a través de alianzas con agentes comercializadores multinacionales y procesadores de productos finales en los mercados de los países desarrollados.

Costos, Márgenes y Competitividad

El café se produce bajo diferentes sistemas que presentan variaciones importantes entre sí. En un extremo están los *sistemas tradicionales*, en los que el cafeto crece bajo la sombra de árboles, se basa en conocimientos empíricos, costumbres y hábitos heredados que no siempre resultan en beneficio de la productividad. En el otro extremo está la *agricultura tecnificada*, que incorpora diversas tecnologías y soluciones avanzadas, en algunos casos climáticamente inteligentes, que permiten obtener una mayor productividad y capacidad adaptativa.

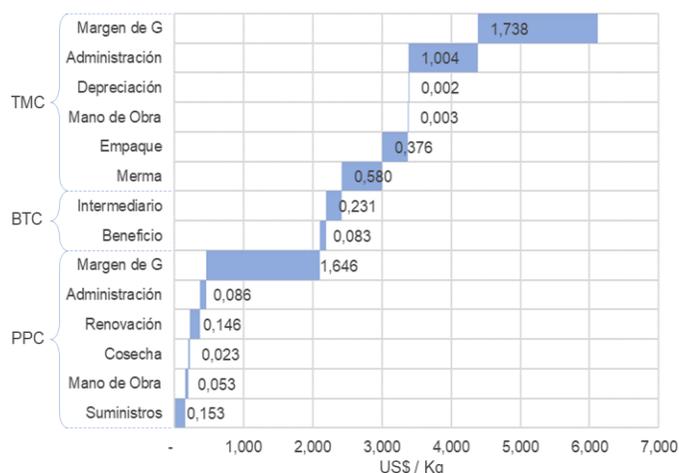
La *caficultura tradicional* es el sistema que se ha aplicado por práctica común en las regiones cafetaleras y en general contempla poco los principios técnicos o científicos por parte del caficultor. Aunque muchos caficultores cultivan el café en el sistema tradicional, sí conocen algunos aspectos sobre la planta y el paisaje donde producen, alcanzando en algunos casos café con una calidad aceptable. No obstante, la productividad de cafetales con esta modalidad de manejo es generalmente baja ya que, aunque muchos de ellos fueron establecidos hace muchos años, tienen un manejo de tejido deficiente. En muchos casos, los árboles de sombra no han sido bien cuidados ni regulados, por lo que la sombra puede ser inadecuada y los árboles casi siempre están enfermos (Canet et al., 2016; Cartay, 1999).

Los *sistemas de producción tecnificada* están enfocados al mayor rendimiento del café. Algunas características indicativas pueden ser la introducción de variedades comerciales híbridas, con mayor tolerancia a enfermedades, mejor perfil de taza y productividad; el aumento de la densidad de la plantación, el establecimiento de arreglos agroforestales —basados en especies nativas— que fomenten la salud del ecosistema, del cultivo y la diversificación económica; y el uso adecuado de agroquímicos modernos (como los de lenta liberación) para fertilizar y controlar plagas y enfermedades.

En términos de la acumulación de valor de acuerdo con la etapa de procesamiento del café se puede observar que el mayor valor agregado se concentra en la industria y comercialización, sobre todo en la venta al detalle (López, 2014). Esta realidad a nivel global se refleja en el caso de Venezuela.

Figura 11. Costos y Márgenes en la Cadena de Valor del Café

Eslabón	Componente	Costo componente (USD/Kg)	% componente sobre eslabón	% componente sobre cadena	Costo acumulado (USD/Kg)	% acumulado
PPC	Suministros	0,153	7,3%	2,5%	0,153	2%
PPC	Mano de Obra	0,053	2,5%	0,9%	0,206	3%
PPC	Cosecha	0,023	1,1%	0,4%	0,229	4%
PPC	Renovación	0,146	6,9%	2,4%	0,375	6%
PPC	Administración	0,086	4,1%	1,4%	0,461	8%
PPC	Margen de G	1,646	78,1%	26,9%	2,107	34%
	Costo eslabón (USD/Kg)	2,107	100,0%	34,4%		
BTC	Beneficio	0,083	26,4%	1,4%	2,19	36%
BTC	Intermediario	0,231	73,6%	3,8%	2,421	40%
	Costo eslabón (USD/Kg)	0,314	100,0%	5,1%		
TMC	Merma	0,58	15,7%	9,5%	3,001	49%
TMC	Empaque	0,376	10,2%	6,1%	3,377	55%
TMC	Mano de Obra	0,003	0,1%	0,0%	3,38	55%
TMC	Depreciación	0,002	0,1%	0,0%	3,382	55%
TMC	Administración	1,004	27,1%	16,4%	4,386	72%
TMC	Margen de G	1,738	46,9%	28,4%	6,124	100%
	Costo eslabón (USD/Kg)	3,703	100,0%	60,5%		
	Costo total (USD/Kg)	6,124		100%		



TMC: Tueste, Molienda y Comercialización del Café Verde
 BTI: Beneficio, Trilla e Intermediación del Café Verde
 PPC: Producción Primaria del Café

Fuente: Onudi (2020).

Análisis FODA y Restricciones de la Cadena del Café

Uno de los hallazgos más importantes de este análisis es la *debilidad* de la cadena por la baja producción y modestos niveles de calidad, que afectan a todos los eslabones. Además, hay que destacar la baja asociatividad entre los actores que conforman los eslabones de la cadena y la deficiencia operativa de las instituciones oficiales y de las organizaciones de productores. En cambio, las *fortalezas* más importantes están relacionadas con el crecimiento de la demanda interna de café.

En términos de las *oportunidades*, hay que destacar el programa de renovación de cafetales con variedades resistentes a la roya y la existencia de una ley y de iniciativas para el pago por servicios ambientales como elemento incentivador para la conservación del bosque cafetalero. Por el contrario, una *amenaza* importante es la variabilidad del precio internacional del café.

Las restricciones de carácter más integral que enfrenta la cadena se deben a la falta de un plan nacional del rubro, políticas de apoyo, estímulo, incentivos (a la calidad, productividad) y a un deterioro de las instituciones públicas vinculadas al sector

agrícola, la investigación y a la carencia de planes y programas de apoyo de asistencia técnica, extensión y financiamiento.

Restricciones integrales

Ausencia de una política de desarrollo cafetalero

Hay una ausencia de directrices y estrategias para orientar la inversión, el desarrollo tecnológico, la institucionalidad público-privada, el mercado local y el mercado internacional, entre otros. Existe una gran dispersión de instituciones oficiales y del sector privado con duplicidad de funciones, que no interactúan de forma efectiva ni tienen una directriz clara al respecto.

Debilidad institucional

La CVC es una institución autónoma, no obstante, en la práctica está sujeta a las decisiones del Ministerio de Agricultura, cuyo ministro preside el Consejo Directivo. Su desempeño depende del presupuesto anual asignando y la estrategia de política nacional. El servicio de extensión agrícola es deficiente debido al reducido personal y a que la experiencia del equipo técnico está enfocada en los aspectos técnicos y hay deficiencia en sus conocimientos de los aspectos gerenciales y de negocios para apoyar a los productores.

A nivel institucional se agrega la relativa desarticulación con otras instituciones, multiplicidad y discontinuidad de apoyos entre las diferentes instituciones relacionadas con el café, falta de una estrategia nacional orientada a la comercialización y desarrollo de mercados para el producto y la ausencia de información estadística, social y económica actualizada y confiable.

Bajo nivel de inversión en investigación y desarrollo

La investigación sobre café está asignada al INIA. Este instituto es la fuente de conocimiento e investigación en el sector cafetalero. Si bien la investigación en café ha mejorado, la inversión sigue siendo baja en función de la demanda tecnológica sobre manejo de plagas, mejoramiento genético, valor agregado, mercadeo, retos del cambio climático y la agenda de opciones en el sector cafetalero para adaptarse y mitigar sus emisiones de GEI y otros contaminantes.

Ausencia de política sobre cambio climático en el sector cafetalero

No existe una política específica desde las instituciones estatales para abordar específicamente el impacto del cambio climático en el sector cafetalero. Las estrategias para la conservación de áreas forestales cafetaleras en zonas productoras de agua son aún limitadas en su alcance y no tienen un horizonte de largo plazo. El estímulo a la certificación internacional es mínimo y no ha sido incentivado por el sector público ni por el privado.

Las restricciones más específicas identificadas se encuentran asociadas a los eslabones que conforman la cadena de valor del café, en el Anexo 1 se puede ver una síntesis de estas.

4. La Cadena de Valor del Cacao

Una Visión Global

El cacao es de gran importancia en el mercado mundial. A inicios del siglo XX la producción de cacao en América representó 78 % de la producción mundial, perdiéndose esta supremacía a partir de las décadas de 1920 y 1930, a medida que África fue adquiriendo mayor protagonismo en el mercado internacional. En 2018 el continente americano aportó apenas 16 % a la producción mundial de cacao, mientras que África contribuyó con 71 % (Cartay, 1999; FAO, 2020).

El mercado mundial distingue dos grandes categorías de granos de cacao según sus características de sabor que le dan un uso comercial: *corrientes (ordinary or bulk beans)* y *finos o de aroma (fine or flavour cocoa beans)*. La *Organización Internacional del Cacao* (ICCO, por sus siglas en inglés) señala que, en general, los granos finos provienen de árboles de las *variedades criollo o trinitario*, mientras que los granos corrientes vienen de árboles *forasteros*.

La producción mundial de cacao se ha duplicado en los últimos treinta años y casi todo el cacao proviene de cuatro países de África Occidental (Costa de Marfil, Ghana, Camerún y Nigeria). Durante estas tres décadas, la producción en África Occidental aumentó de 1,37 millones de toneladas a 3,47 millones de toneladas, con lo cual participación en el mercado aumentó de 55 % a 74 % en el período.

Actualmente, la *región andina* es responsable del 90 % de la *producción global del tipo de cacao fino o de aroma*, teniendo en cuenta que 9 de cada 10 negocios cacaoteros están en manos de pequeños productores de la Agricultura Familiar (AF), siendo además una *oportunidad para impulsar modelos de desarrollo sostenible que promuevan el comercio inclusivo, las buenas prácticas de producción agroforestal* y que, adicionalmente, innoven para diversificar la oferta del cacao en la industria alimenticia, cosmética y fito-farmacéutica²⁷.

La *cultura del cacao* en ALC está conformada por más de 438.000 familias de *productores de la Agricultura Familiar (AF)* y más de tres millones de personas dependen o se benefician directamente de su producción. El *90 % de la producción está en manos de pequeños y medianos productores de la AF*. Los *productores de cacao* presentan debilidades relacionadas con el grado de profesionalización, infraestructura, mercadeo e incapacidad de negociar de manera colectiva.

Otra limitación es la *necesidad de recursos financieros y técnicos* para lograr mejoras en cantidad y calidad. Por tanto, existe la necesidad de *ser más productivos mediante el acceso al crédito y la técnica*. Este aspecto último, junto con el hecho de que la producción en la AF puede ser tan competitiva como la cualquier otra, tiene opciones de mercado donde puede ser muy competitiva²⁸. Es el caso del cacao fino y de aroma, donde los países andinos representan entre el 80 – 90 % de la oferta mundial²⁹.

En la *región andina* se denota un incremento sostenido en la *superficie del cultivo de cacao*. Desde el año 2000 hasta el 2020 la superficie cosechada ha aumentado en más de 359.000 hectáreas, lo cual representa un crecimiento promedio de un 61% en el período. Se identifica, a nivel de país, tasas muy variables, por orden de importancia fueron: Perú (314 %), Bolivia (177 %), Colombia (127 %), Ecuador (31 %) y Venezuela (-8,1 %).

Al mismo tiempo, se *denota un incremento sostenido en la producción del cacao*. Desde el año 2000 hasta el 2020 la producción ha aumentado en más de 430.000 toneladas, lo cual representa un crecimiento promedio de un 292% en el período. Se

²⁷ ILAC (2020a).

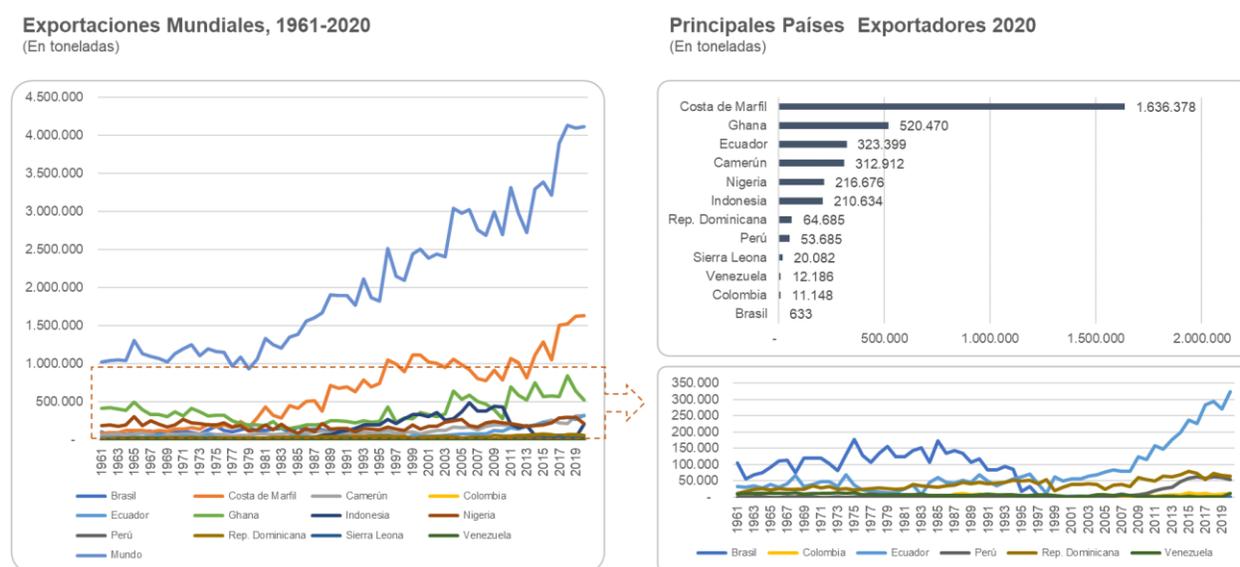
²⁸ IICA (2006), <http://repositorio.iica.int/handle/11324/7682>, Fontagro (2019), ILAC (2020a).

²⁹ ILAC (2020b).

identifica a nivel de país tasas muy variables, por orden de importancia fueron: Perú (540 %), Ecuador (405 %), Colombia (73 %), Bolivia (37 %) y Venezuela (24 %).

Cinco países concentraron 74,1% del total de la exportación mundial de cacao en 2018, siendo los principales exportadores: Costa de Marfil (38,8%), Ghana (14,7%), Nigeria (7,4%), Ecuador (7,3%) y Países Bajos (5,9%) (FAO, 2020). La economía de los mayores países productores de cacao depende de la exportación del grano, lo que las hace muy vulnerables a las fluctuaciones del precio en el mercado mundial, al cumplimiento de las normas de sanidad e inocuidad, sostenibilidad, a las exigencias de las grandes comercializadoras y consumidores finales.

Figura 12. Exportaciones Mundiales y Principales Países Exportadores de Cacao



Fuente: Clemente (2021), ICCO (2021) y cálculos propios.

La regulación de la Unión Europea sobre niveles permisibles de metales pesados, especialmente cadmio (Cd), en productos derivados de cacao es un desafío que debe tenerse muy presente³⁰. En otras palabras, la producción cacaotera de ALC se encuentra ante un gran problema que atenta contra el abastecimiento del cacao, especialmente de calidad, en los mercados internacionales.

La presencia de metales pesados en los suelos donde se encuentran los cultivos de cacao perjudica notablemente la calidad de las almendras comercializadas.

³⁰ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R0488&from=ES>

Actualmente la disminución de los niveles de este elemento en los granos de cacao es una prioridad para los países productores en ALC, ya que se han detectado altos niveles no solo en suelo, sino también en grano³¹.

Varias iniciativas regionales se han venido desarrollando desde antes de que entrara en vigor el Reglamento 488/2014, el cual estableció niveles máximos de cadmio para chocolates y cacao en polvo para ser aplicados a partir del 01 de enero de 2019. En este caso destaca la iniciativa *Clima LoCa*, la cual se enfoca en los impactos de la nueva norma europea de seguridad sobre las tasas de cadmio presentes en los productos provenientes del cacao, y al mismo tiempo presta la debida atención a las implicaciones para la productividad, la resiliencia climática y la inclusión de un gran número de pequeños agricultores cacaoteros en Colombia, Ecuador y Perú³². Desafortunadamente, Venezuela no participa en esta y otras iniciativas colaborativas (y de certificación) relacionadas con el rubro, por lo cual no se ha beneficiado del conocimiento generado, el fortalecimiento de las redes de conocimiento creadas, capacitación, buenas prácticas y desarrollo de los bienes públicos regionales que se han venido desarrollando en relación con el tema, lo cual limita su posicionamiento como proveedor de calidad del rubro en los mercados internacionales. Esta es una acción que el país debe emprender.

A nivel global, la cadena de valor del cacao muestra un sistema con un *mercado de dulces de chocolate* dominado por cinco firmas que constituyen 56 % del total, y un segundo grupo de tres empresas que concentran la mitad del *suministro mundial de derivados de cacao*. En contraste, la *producción del grano* es altamente fragmentada al ser realizada en 5 millones de plantaciones pequeñas (lotes de 1 a 3 ha), lo cual genera una distribución asimétrica del valor de forma tal que los productores reciben 4 %-6 % del precio al consumidor final, mientras que las actividades de *comercio y procesamiento* se quedan con 24 % y *elaboración de chocolate y venta al detalle* captan la mayor parte, entre 70 % y 72 % (FAO & Basic, 2020).

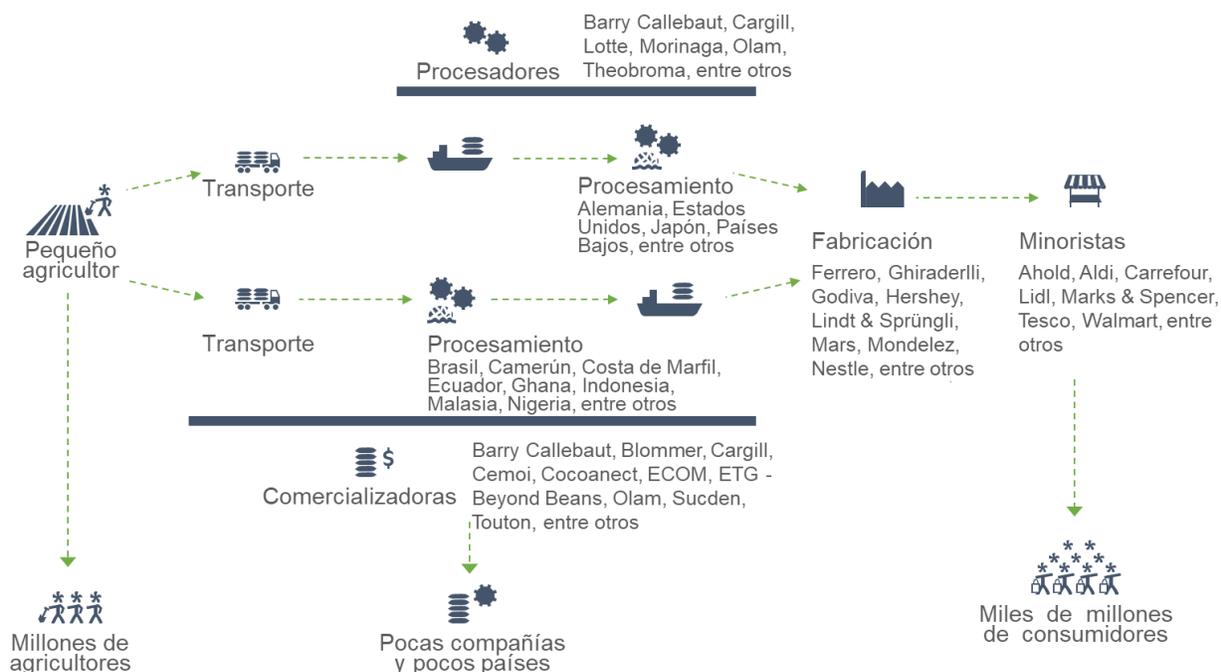
Además, se verifica una alta concentración en la *producción mundial del grano* en manos de unos pocos países que poseen tierras de bosques húmedos tropicales. Sin

³¹ ILAC (2020a), Fontagro (2019), Meter et al. (2019).

³²<https://es.ird.fr/clima-loca-el-programa-de-investigacion-regional-que-busca-impulsar-la-competitividad-de-america>

embargo, la *producción de cacao* se reparte entre 5 y 6 millones de pequeños productores dispersos en el mundo (UNCTAD, 2021). La estructura y organización de la producción cacaotera difiere entre países. Así, mientras la producción en África Occidental está altamente concentrada en explotaciones pequeñas –en promedio menores de cinco hectáreas–, en Brasil o Malasia las explotaciones tienden a ser más grandes –entre diez y cien hectáreas–.

Figura 13. La Cadena Global del Cacao y sus Principales Eslabones



Fuente: Cocoa Barometer (2020), Grabs et al. (2021), ICCO (2021), Lambin et al. (2018) y cálculos propios.

La Cadena del Cacao en Venezuela

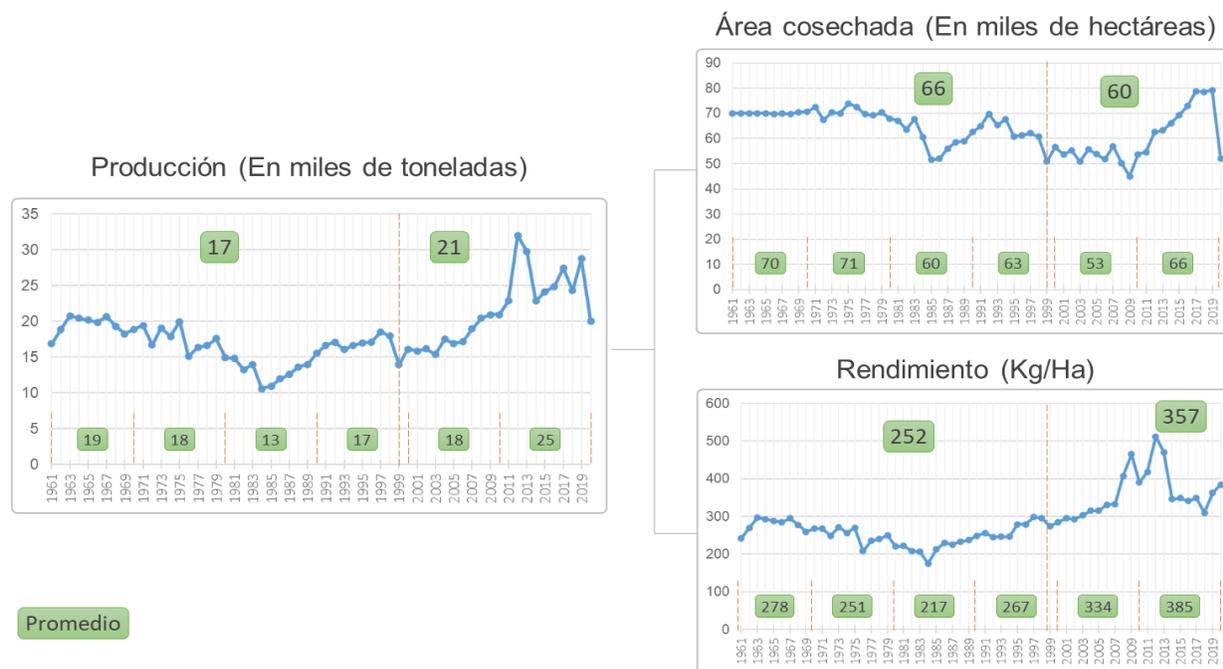
En Venezuela la producción y exportación de cacao constituyen actividades económicas de tradición histórica, desde el siglo XVI. A comienzos de la década de 1600 Venezuela exportó cacao en pequeñas cantidades con destino a España y, a partir de 1621, la exportación de este rubro alcanzó una mayor cuantía y regularidad. En 1650 el cacao representó 78,5 % del valor total de las exportaciones de Venezuela. Posteriormente, en 1830 -una vez que el cultivo del café comenzó a tener mayor

importancia agroexportadora- comenzó la declinación del cacao. De hecho, entre 1869 y 1890 las exportaciones cacaoteras apenas representaban entre un 6-9 % del valor total exportado (Arcila, 1997).

Venezuela tiene una gran tradición en la producción de cacao Criollo, Trinitario y Forastero, que se han desarrollado de manera ancestral en su territorio (Quintero, Anido y Azuaje, 2017). Se trata de un cultivo de subsistencia, cuyo patrón tecnológico predominante se caracteriza por un sistema de plantación con prácticas agronómicas tradicionales y tecnología rudimentaria (Reyes y Capriles, 2000; Quintero, 2016). La mayoría de los productores no aplican fertilizantes, insecticidas ni fungicidas, porque generalmente no disponen de suficientes recursos económicos; adicionalmente más del 80 % de los cultivos de cacao son plantaciones de edad avanzada.

La producción nacional promedio de cacao en el período 1961-2019 fue de 18.000 toneladas con un área cosechada de 64.000 hectáreas, lo cual se refleja en un rendimiento a nivel nacional promedio de 288 kg/ha. Al descomponer el período mencionado en dos subperiodos (1961-1998 y 1999-2019, con la finalidad de entender la dinámica de su comportamiento, se observa un crecimiento de la producción promedio de 4,7 mil toneladas y una caída del área cosechada de 5,6 mil hectáreas, lo cual trajo como consecuencia un incremento del rendimiento de 104 kg/ha. Sin embargo, estos resultados promedios descritos previamente contrastan de manera importante al analizar las mismas variables para los subperiodos 2000-2009 vs 2010-2019. Ya que la producción aumentó en 7,7 miles de toneladas, mientras que el área cosechada lo hizo en 15,1 miles de hectáreas, el efecto combinado de dichos desempeños se reflejó en un aumento del rendimiento promedio de 44 kg/ha.

Figura 14. Producción, Área Cosechada y Rendimiento del Cacao en Venezuela, 1961-2020



Fuente: FAOSTAT (2021) y cálculos propios.

Desde mediados de la década de 1990 se observa una ligera recuperación de la producción de cacao en Venezuela, debido a que se impulsaron diversas iniciativas públicas y privadas orientadas a la valorización y el rescate del cultivo de cacao –especialmente el cacao fino–. A pesar de ello, la situación reciente del cultivo no es muy halagadora, dada la existencia de numerosas plantaciones envejecidas y niveles de producción bajos, además de que los esfuerzos de articulación entre los actores de la cadena y las instituciones de apoyo no han sido suficientes para impulsar exitosamente el desarrollo de las zonas productoras (Onudi, 2020).

Venezuela ha sido considerada cuna de cacaos Criollos. La reducida intervención del hombre en algunos espacios geográficos de territorios cacaoteros ha permitido que se conserve una biodiversidad, preservando algunos tipos originarios del rubro. No obstante, la genética por sí sola no garantiza la calidad del grano, pues adicionalmente son importantes las *condiciones agroecológicas de las zonas productoras*, así como el *buen manejo agronómico y poscosecha*.

En Venezuela, se distinguen los siguientes tipos de cacao Criollo:

- *Cacao Criollo Guasare*: Es originario del sur del Lago de Maracaibo. Actualmente, sus plantaciones se encuentran bastante reducidas.
- *Cacao Criollo Chuao*: Es un cacao conocido internacionalmente, que se cultiva en la región de Chuao en el estado Aragua. Está calificado como cacao fino de aroma.
- *Cacao Criollo Porcelana*: Se cultiva en el sur del Lago de Maracaibo y en los estados andinos. Se considera que tiene la mejor calidad genética de todos los cacaos cultivados en Venezuela. Tiene también entre sus singularidades organolépticas sabor a nueces y caramelo.

En Venezuela existen alrededor de 60 variedades de cacao, por ejemplo, tan solo en el sur del lago se han registrado más de treinta (30) variedades de Cacaos Criollos Finos de Aroma, donde uno de los más cotizados es el Porcelana, *siendo el país el único en el mundo que produce el Cacao Porcelana, que junto al Cacao Guasare son altamente valorados por los mercados internacionales por su alta calidad*, lo que permite obtener al menos 150 \$/Tm adicionales al precio de la bolsa (Onudi, 2020).

La clasificación “fino de aroma” es de la Organización Internacional del Cacao (ICCO), que describe el cacao fino de aroma como un cacao que se caracteriza por su exquisito aroma y sabores frutales, florales, de nueces y de malta, conformado por los granos de cacao criollo y trinitarios. Representa el 10 % de la producción de cacao en el mundo, siendo Colombia, Ecuador, Venezuela y Perú los países que producen el 76 % del cacao fino de aroma del mundo.

Cabe mencionar que en Venezuela existe una clasificación adicional, establecida por el extinto *Fondo Nacional del Cacao* (FONCACAO), que categoriza (según la Norma COVENIN 50:1995, actualmente en vigencia y en 2ª Revisión) el cacao en las siguientes clases, según su *grado de fermentación* y sin distinguir las diferentes variedades de cacao:

- *Cacao extrafino*: que son todos los cacaos criollos fermentados.
- *Cacao Fino de Primera F1*: cacaos que tienen como mínimo el 60 % de fermentación. Dentro de esta categoría se encuentran los cacaos extrafinos, que son los cacaos criollos fermentados. Ejemplos de cacaos finos de primera son

Carenero Superior (Barlovento-Miranda), Sur del Lago Clasificado y Porcelana (Sur del Lago y Mérida) y Río Caribe Superior (Sucre).

- *Cacao Fino de Segunda F2*: cacaos que tienen como máximo el 60 % de fermentación. Ejemplos de cacaos fino de segunda son Río Caribe Natural (Sucre), Sur del Lago Natural, (Sur del Lago, Mérida), Caracas Natural (Barlovento, Miranda) (Díaz, 2000, p.35).

Las *zonas cacaoteras* se caracterizan por un alto nivel de pobreza y niveles de desarrollo inferiores a los de otras zonas agrícolas. Son zonas donde muchas veces la *oferta de servicios básicos* como agua potable, banca, educación, electricidad, luz, sanidad e inocuidad, salud, servicios financieros y vialidad, entre otros, *resulta limitada o simplemente inexistente*. Esta caracterización es similar en diferentes partes del mundo, así como el caso del *trabajo infantil* y los *temas de género*, entre otros (Barómetro del Cacao, 2020).

Los productores y productoras en su mayoría se encuentran asociados por zona productora, siendo las principales asociaciones de productores de cacao en Venezuela las siguientes:

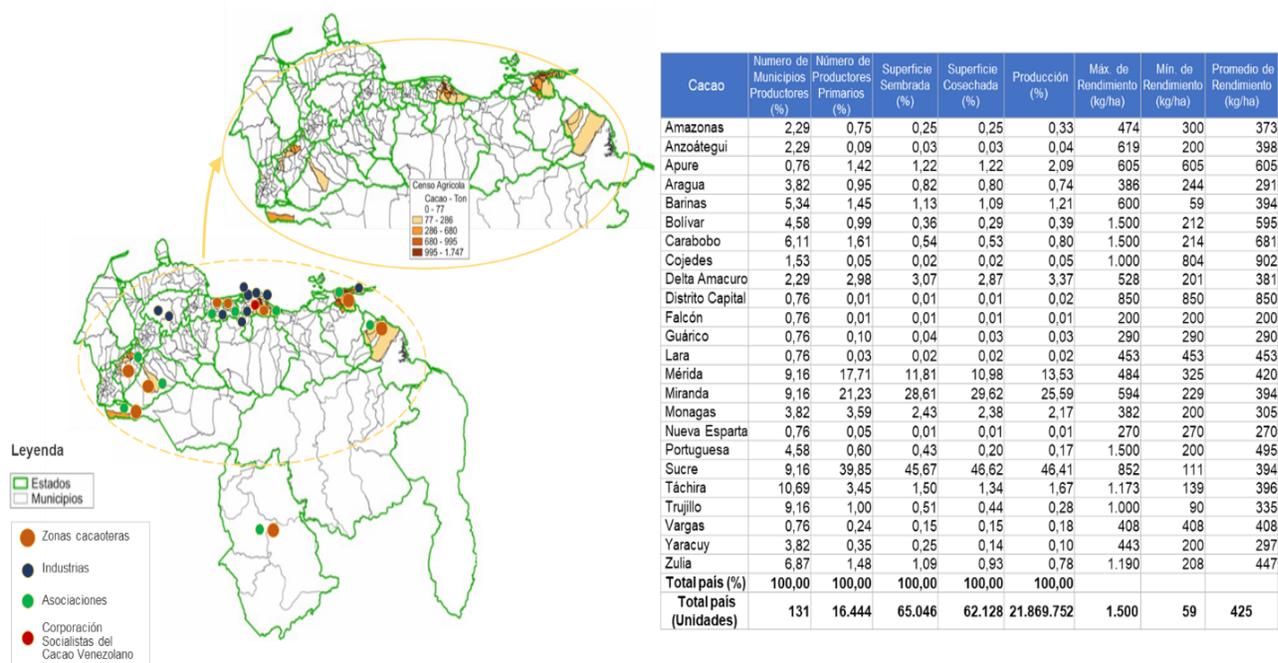
- *Asociación Nacional de Productores de Cacao de Venezuela (ASOPROCAVE, 3.800 productores organizados, que representan el 24 % del total de cacaoteros del país)*
- *Asociación de Productores de las Costas de Aragua (ASOPROCAR)*
- *Unión de Productores de Cacao del estado Sucre (UPROCA)*
- *Empresa Campesina de Chuao y Cuyagua en el estado Aragua*
- *Asociación de Productores de Cacao de Chuponal en el estado Barinas (ASOPROCACH)*
- *Asociación de Productores Cacao Río Caribe CARIOCA en el estado Sucre.*

Venezuela fue considerado como un *país productor y exportador exclusivamente de cacao fino*, aunque esta apreciación fue reducida a la condición de exportador parcial en un 75 % en el año 2010, debido a la creciente introducción de cacaos Trinitarios y Forasteros en algunas áreas productoras (ICCO, 2008). Desde 2012 la ICCO reconoció

que el 95 % del cacao venezolano que se exporta es fino o de aroma (SENCAMER, 2015).

Aunque en todo el territorio de Venezuela se cultiva cacao, se reconocen *tres regiones* tradicionales del cultivo: a) *región Nororiental* (estados Sucre, Monagas y Delta Amacuro), donde se ubica el 43 % de la superficie total de cacao; b) *región Centro-norte costera* (estados Miranda, Aragua, Yaracuy, Carabobo) que ocupa el 37 % del área bajo cultivo; y, c) *región Suroccidental* (estados Mérida, Barinas, Apure, Táchira y Zulia) con el 20 % de la superficie sembrada.

Figura 15. Venezuela: Localización de la Producción de Cacao



Fuente: Calvani et al. (2014), MPPAT (2018) y cálculos propios.

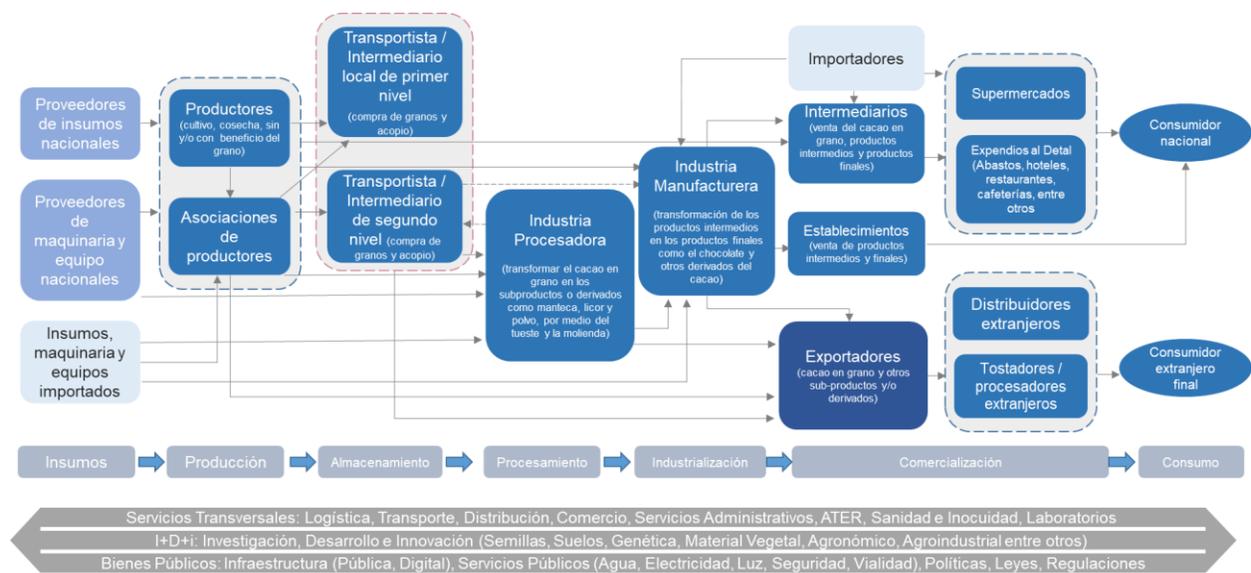
Del total de la producción nacional, aproximadamente el 40 % es comercializado en el mercado internacional (como granos secos), mientras que el complemento va a la industria nacional y una cantidad insignificante es procesado por la industria artesanal. Todo el cacao que exporta Venezuela es considerado como cacao aromático de alta calidad.

En Venezuela hay aproximadamente 16.505 *productores*, de los cuales el 90 % pertenece al grupo de *pequeños productores*, el 8 % al de *medianos productores* y el

2 % al grupo de *grandes productores*. Los productores se diferencian no solo por el tamaño de la unidad productiva o superficie cultivada, sino que presentan distinción en términos de capital, nivel educativo, tecnología utilizada y grado de organización. En su mayoría son: a) pequeños productores con un tamaño promedio de sus parcelas de 3 hectáreas; y b) productores exportadores independientes u organizados principalmente en cooperativas, asociaciones o empresas dedicadas a la producción primaria. Los productores cultivan, cosechan y muchas veces también benefician el cacao en grano. Su principal función es la de proveer la materia prima a la industria nacional como internacional.

El proceso para obtener cacao y sus productos derivados para el consumo requiere de distintas etapas. En cada uno de estos procesos interactúa un conjunto de actores que se enlazan formando eslabones para constituir la cadena de valor del café. Esta cadena está formada por *siete eslabones principales*: i) provisión de insumos, equipos y maquinarias, ii) producción, iii) intermediación y almacenamiento, iv) industria procesadora, v) industria manufacturera, vi) comercialización y vii) consumo.

Figura 16. La Cadena de Valor del Cacao en el País



Fuente: Clemente (2021).

Las *actividades agrícolas realizadas por los productores* van desde las tareas de producción primaria hasta el beneficio del grano. Las semillas y plántulas generalmente

se producen en viveros en las zonas de producción o a través de los viveros desarrollados por el Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas (INIA), la Corporación Socialista del Cacao Venezolano y de algunas empresas privadas.

Las plantaciones actuales se caracterizan por el predominio de plantas viejas, en las que se aplican niveles tecnológicos bajos, con prácticas inadecuadas de poda, control de malezas, plagas y enfermedades. La falta de aplicación de buenas prácticas se debe a dos factores: el *desconocimiento* y la *falta de recursos económicos*.

La *industria procesadora* recibe sus insumos de los *productores primarios* (granos de cacao) o *productos intermedios* para ser procesados y convertidos en materia prima para la industria chocolatera (licor de cacao) y en los otros subproductos como manteca, polvo y torta de cacao, que en su mayoría son comercializados al mercado nacional. También reciben otros tipos de insumos del mercado externo, como herramientas, equipos, maquinarias, sacos de yute, sacos de fique y otros insumos.

La *industria manufacturera* recibe la materia prima (productos intermedios) de la *industria procesadora* para ser convertidos en productos finales (chocolates, polvo para bebidas, coberturas para preparación de tortas, confites, entre otros), y ser vendidos en el mercado nacional o en el mercado internacional.

Los *comercializadores* compran el producto final a la industria para luego venderlo al mercado nacional y/o global. Los principales países a los cuales se exporta el cacao venezolano son Alemania, Japón, Suiza, Francia, Bélgica, Holanda e Italia; siendo Japón el país que adquiere el 51,35 % del volumen total de exportación.

Cabe resaltar que en Venezuela existen actores integrados, empresas públicas y empresas privadas que son productores primarios, proveedores de insumos y de servicios, procesadores, manufactureros y comercializadores/exportadores, controlando de esta forma todos los eslabones de la cadena de valor hasta la colocación de los productos en los mercados nacionales y globales, bien sea como cacao en grano, manteca, licor, polvo de cacao y chocolate.

La cadena de valor de cacao se compone de varios segmentos en los cuales se va agregando valor a los productos de cacao. Dependiendo de las diferentes etapas en el proceso de transformación, se obtienen los siguientes productos intermedios y finales

comercializables: *cacao en grano, licor o pasta del cacao, manteca de cacao, torta de cacao, polvo de cacao, productos finales y otros productos.*

La cadena comprende diferentes funciones que constituyen los distintos procesos de transformación por los que pasa el producto y en los cuales se involucran los actores de la cadena a lo largo de sus eslabones, ellas son:

- *Producción primaria:* incluye todas las actividades agrícolas que van desde la siembra, manejo del cultivo, las prácticas agronómicas y fitosanitarias hasta la cosecha de las mazorcas, entre ellas se encuentran: fertilización, control de plagas y enfermedades, poda y cosecha.
- *Manejo postcosecha y beneficio:* comprende el transporte del producto del campo hacia el lugar de beneficio y el proceso mediante el cual, después de abrir y desgranar la mazorca, se somete el grano al proceso de fermentación y secado. El beneficio es un proceso de importancia vital que define la calidad del cacao con sus características sensoriales y organolépticas. Entre las actividades realizadas en esta función se encuentran: partido de mazorca, desgranado, fermentación y secado.
- *Almacenamiento:* es una operación logística para la conservación del producto, el mantenimiento del valor comercial y para preservar la calidad. Es el proceso mediante el cual el cacao seco y frío se coloca en sacos limpios y en buen estado, preferiblemente de fique, yute o sisal. El almacén debe ser un sitio únicamente para cacao, sin plagas, seco y aireado. Los sacos de cacao se colocan en paletas de madera, que no tengan más de seis sacos para evitar que toquen el suelo. Entre las actividades realizadas en esta función se encuentran: selección y almacenamiento de granos.
- *Procesamiento:* es el proceso de convertir el cacao en granos en productos intermedios que son licor o pasta de cacao, manteca, torta y polvo de cacao. Los procesos de transformación que se necesita realizar dependen del producto intermedio que se quiera producir.

- *Manufactura:* es el proceso de transformación de los productos intermedios, hasta convertirlo en productos finales: chocolate en barras, cobertura de chocolate, cacao soluble para beber, cacao instantáneo, chocolate bebible, polvo de cacao para pastelería y confitería, bombones, entre otros.
- *Comercialización y exportación:* es la función que lleva el producto al cliente en el mercado interno o externo. Puede variar de acuerdo con el tipo de producto, bien sea cacao en grano, licor de cacao, como productos semielaborados y finales.

La industria nacional cuenta con unas 18 empresas, con una capacidad instalada de 1.765 tn/mes lo que representa unas 21.180 tn anuales y solo se utiliza el 20 % de la capacidad industrial instalada

El número de personas que trabajan en el sector cacaotero, se clasifican en productores: 16.190, artesanos chocolateros: 2200, empresas chocolateras: 23.000, investigadores: 100 exportadores.

En cuanto a la comercialización de productos finales en el mercado interno, la industria comercializa y traslada sus productos al consumidor final, utilizando sus propios medios de distribución o vendiendo a distribuidores mayoristas; luego el intermediario coloca en el mercado minorista uno o varios productos de diferentes empresas, los cuales son vendidos al consumidor final.

La *industria chocolatera nacional*, principalmente la orientada a las golosinas, atiende a sus clientes y aliados de consumo masivo a través de puntos de ventas, distribuidos en toda la geografía nacional en supermercados, kioscos, cadenas regionales y nacionales de supermercados, panaderías, restaurantes, cadenas de comida rápida, farmacias, aeropuertos, entre otros; para ello cuentan con centros de distribución que dispone la empresa que tiene dominio en el mercado a nivel nacional.

Las *empresas orientadas hacia la chocolatería fina* tienen mercado cautivo en farmacias, aeropuertos nacionales e internacionales, restaurantes y a través de páginas web hacen promociones de sus productos a nivel nacional e internacional. El Estado cuenta con una red de chocolaterías públicas ubicadas en su mayoría en la capital del país a través de la Corporación Socialista del Cacao Venezolano, donde

venden chocolates fríos y calientes, así como también distribuyen sus productos a sectores populares.

El movimiento “*Bean to Bar*” en Venezuela se inicia en 2012³³ y desde entonces ha venido estimulando y trabajando por el rescate del material genético ancestral, la renovación de plantaciones, estimular las denominaciones de orígenes de los granos, el punto de encuentro de productores, investigadores, científicos, procesadores y de esa manera las variedades vinculadas al cacao fino de aroma. Estos esfuerzos existen en el país, pero son marginales, de manera que deben ser apoyados a nivel institucional y de políticas.

En Venezuela existen 23 *empresas exportadoras*, de las cuales la mayor parte exporta cacao en grano corriente (y mínimas cantidades del cacao fino de aroma). Entre las principales empresas exportadoras se encuentran Agropampatar, Cacao San José, AFB Cacao y Café, Agroasunca, Bonhkaf, Agropecuaria Carenero, Global Trade, Agropecuaria Cocoa Global, Cream to Cream, Cocomanet de Venezuela, Comercializadora Santo Cristo, Fesa Group, Procaven, Agropecuaria Santo Niño, KKO Real, Cavencal, El Cacique del Cacao, Primo Cacao, Nucita venezolana – Nuciven, Cacao Mar, C.A, Distribuidora VEPOL, CA, y Valdiviezo. Por otro lado, se encuentra la comercializadora pública, representada en este caso por la Corporación Socialista del Cacao Venezolana (CSCV), además es importante resaltar el surgimiento de nuevas empresas pequeñas en el negocio exportador del cacao.

Gobernanza e Institucionalidad

La *gobernanza de la cadena de valor* se refiere a las relaciones existentes entre los diferentes actores o partes interesadas, que operan dentro o influyen en las actividades necesarias para llevar un producto o servicio desde su concepción hasta su uso final y las diferentes capacidades de los actores para ejercer poder a lo largo de la cadena.

Las empresas de gran tamaño y mayor cuota de mercado generalmente tienen el poder de influir en las condiciones en las que operan los diferentes actores en una cadena de

³³ <https://medium.com/@bitnibs/mar%C3%ADa-fernanda-di-giacobbe-el-sector-del-cacao-venezolano-se-est%C3%A1-preparando-para-un-nuevo-pa%C3%ADs-bb9185aaf63a>

valor. En el caso de la cadena de valor del cacao, hay que distinguir entre la *governabilidad a nivel internacional* y la *governabilidad a nivel nacional*, porque es importante analizar el predominio de actores tanto nacionales como internacionales.

La cadena de valor del cacao en Venezuela se encuentra caracterizada por el *dominio del poder de negociación de los procesadores y comercializadores* de cacao en la estructura de la cadena, ya que son los que a nivel interno definen el precio.

La forma en que se producen las relaciones entre los actores de la cadena de valor de cacao (productores, procesadores-industria y comercializadores) se basa en *acuerdos informales y de confianza* tanto para el sector primario con el procesador como entre el procesador y el manufacturero.

Los actores de la cadena de valor están organizados de acuerdo con la naturaleza de su actividad o eslabón que representan. Los *productores* tienen una asociación de carácter nacional, llamada ASOPROCAVE, cuyos productores a su vez están medianamente organizados en asociaciones por zona productiva, a su vez existen asociaciones de productores por zonas productivas. Los *procesadores*, por su parte, están agrupados en APROCAO, que es la Asociación de Procesadores de Cacao, la cual agrupa a las empresas procesadoras con mayor capacidad de compra y molienda. Como parte de APROCAO, existe la Agropecuaria APROCAO, que se encarga de la compra interna de la materia prima para abastecer a sus asociados. Por último, los *comercializadores/exportadores* están agrupados en la Cámara Venezolana del Cacao (CAPEC).

Las *relaciones de poder* que existen en la cadena de valor del cacao y los *mecanismos para la coordinación de acciones* que se dan entre ellos vienen determinadas por el liderazgo ejercido entre algunas empresas de la siguiente manera:

- *Productores*: existe una asociación de productores, ASOPROCAVE, que tiene rango de acción nacional. Independientemente, cada zona productora está organizada en asociaciones. Existen algunas unidades de producción, con un grado de organización que le confiere un nivel absoluto de influencia en su zona de producción y manejo del cultivo. Los pequeños productores, tanto frente a los proveedores de insumos como frente a la industria procesadora y

comercializadores, están en la posición de “tomadores de precios” y tienen poco poder para incidir sobre las condiciones que les ofrecen.

- *Industria procesadora:* a nivel nacional, existen aproximadamente 8 industrias organizadas a través de la Asociación de Procesadores de Cacao, APROCAO. Por medio de esta organización proyectan y hacen las compras del grano de cacao que es necesario como materia prima para el proceso de molienda. A nivel de procesadoras existen dos industrias líderes con alto nivel de poder en este ramo, Nestlé y Chocolates y KKO Real, que forman parte de APROCAO. También se encuentran Cavencal, Chocolates El Globo, Chococao, Cacao San José, Cacao Oderí (que es estatal), entre otras.
- *Industria manufacturera:* La industria líder en participación y posicionamiento del mercado venezolano de chocolates, especialmente en lo referente a los segmentos de chocolates de confitería, es la empresa Nestle/Savoy. Por otra parte, existe un liderazgo ejercido en la industria manufacturera, que no está definido por la cantidad, sino por la calidad del producto. En este sentido, Chocolates El Rey y Franceschi Chocolates comparten el liderazgo de chocolates finos con perfil de exportación, siendo estas, dos de las industrias que han ganado premios en el Salón del Chocolate, teniendo lugar de importancia desde el 2012 de manera consecutiva. También se encuentran otras industrias manufactureras importantes como: KKO Real, Chocolates Krom, Cacao de Origen, Chocolates Valle Canoabo, Chocolates Paria, Chocolates Oderi, entre otras.
- *Comercializadores/exportadores:* La Cámara Venezolana de Cacao – CAPEC agrupa un considerable número de comercializadores, que exportan cacao en grano a nivel global. Para este eslabón de la cadena se necesita tener conocimiento pleno del negocio del cacao a nivel internacional, de los principales mercados, de las normas y reglamentos internos y externos. En este sentido las dos empresas comercializadoras Cacao San José y Agropampatar ejercen el liderazgo, aunque también tienen liderazgo de importancia Cream to Cream, Agropecuaria Carenero, Cocoanet, Global Trade, Bonhkaf, Primo cacao, Fesa Group, Procaven, Agrosunca, Cacique del cacao, Valdiviezo, Santo Niño y la

Corporación Socialista del Cacao Venezolano, que es estatal, Cavencal, entre otras.

En Venezuela, uno de los problemas existentes en la cadena de valor es la *baja coordinación y articulación de los actores*, siendo casi inexistente la articulación entre los actores públicos, entre los actores privados y entre actores públicos con privados. Esta baja coordinación y articulación se traduce en ausencia de planes estratégicos consensuados y compartidos que tengan como objetivo el fortalecimiento del sector cacaotero y de sus actores, *sin menoscabo de las iniciativas aisladas que, en esta materia, han adelantado empresas privadas e instituciones del Estado venezolano como por ejemplo el Plan Socialista del Cacao de la Corporación Socialista del Cacao Venezolano y el Plan Cacao de Nestlé*, entre otros.

En el *manejo postcosecha* se inicia el proceso de agregación de valor a los granos de cacao con la *fermentación y el secado*. En esta primera etapa, el cacao en grano puede alcanzar un *porcentaje de fermentación mayor al 60%, conocido como F1*, aumentando su valor si es un cacao fino de aroma. Una vez alcanzado este proceso, se convierte en el primer producto comercializable de la cadena de valor, obteniendo primas en la Bolsa de Nueva York sobre el precio comercializado.

Con respecto al *valor agregado en la industria nacional*, una vez obtenida la materia prima de alta calidad, los procesos de agregación de valor presentan otra oportunidad para mejorar los ingresos de la cadena. Después de las operaciones de cosecha y postcosecha para la producción del grano de cacao, *se generan distintos subproductos*; el cacao es procesado por la industria nacional para la obtención de *licor o pasta*, convirtiéndose en materia prima para dos ramas distintas de la cadena: a) la obtención de *manteca y polvo*; y b) la *producción de chocolate*. Se obtiene un importante valor agregado en cada una de estas ramas, siendo diferentes estos dos procesos industriales de la cadena de valor del cacao.

Para la *determinación del tipo de gobernabilidad predominante en la cadena de valor de cacao* se debería realizar un análisis sobre la base de un conjunto de indicadores asociados a mejores prácticas y realidades comerciales existentes en los mercados

internacionales o nacionales³⁴. De acuerdo con los análisis preliminares realizados se observa que los *productores agrícolas* y las *industrias manufactureras pequeñas* dependen de las empresas de mayor capacidad de procesamiento y de los comercializadores, tanto nacionales como internacionales. Se observa una alta asimetría de conocimientos (normas de calidad de producción, manejo agronómico, sanidad e inocuidad en destino para productos de exportación), opciones de tecnologías, y a su vez, los grandes procesadores y comercializadores tienen la capacidad de ejercer un alto nivel de influencia en la fijación de precios, en la determinación de requisitos de calidad, en el manejo de contratos, pólizas de seguros (reaseguros), resolución de conflictos de contratos, gestión de cobranzas, entre otras actividades que acompañan las ventas en los mercados (internacionales o nacionales).

Costos, Márgenes y Competitividad

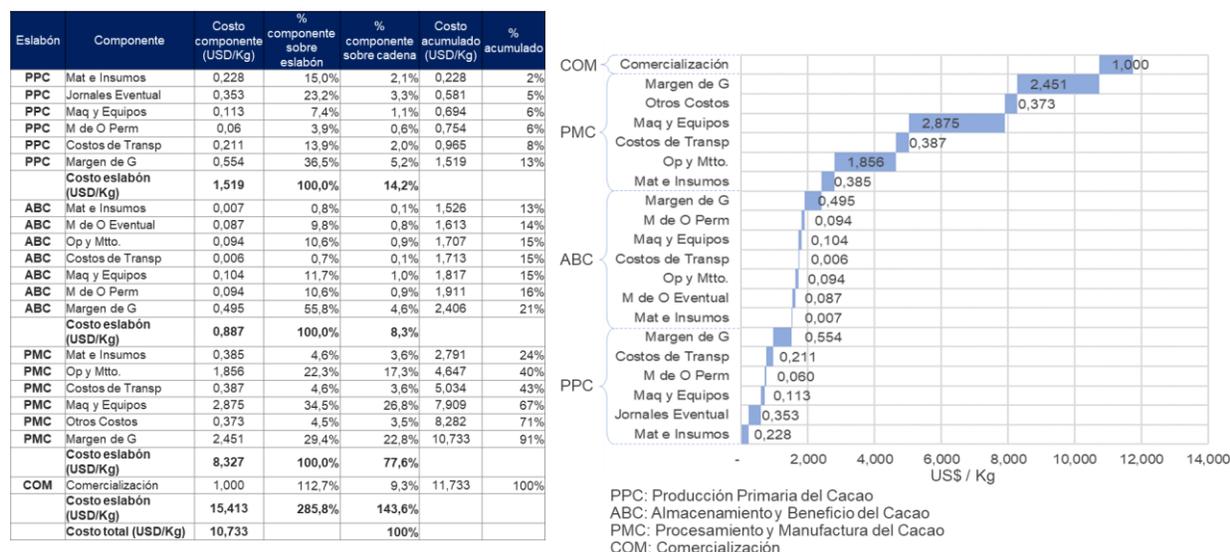
El cacao se produce bajo diferentes sistemas que presentan variaciones importantes entre sí. En un extremo están los *sistemas tradicionales*, en los que la planta crece bajo la sombra de árboles, se basa en conocimientos empíricos, costumbres y hábitos heredados que no siempre resultan en beneficio de la productividad. En el otro extremo está la *agricultura tecnificada*, que incorpora diversas tecnologías y soluciones avanzadas, en algunos casos climáticamente inteligentes, que permiten obtener una mayor productividad y capacidad adaptativa.

No obstante, hay una gran variedad de sistemas de producción entre estos dos extremos, que pueden involucrar elementos de manejo sostenible y de menor contaminación. En Venezuela la producción de cacao se genera en sistemas de cultivo bajo sombra y con baja o nula fertilización y en la producción tecnificada se refiere al empleo de diversas prácticas como arreglos agroforestales modernos, introducción de variedades tolerantes, químicos, biológicos, de la agricultura orgánica certificada, entre otros, y no se restringe a la aplicación de agroquímicos.

³⁴ De acuerdo con diversas organizaciones internacionales se han identificado indicadores tales como: dependencia del mercado, concentración de ventas, asimetría del conocimiento, capacidad de fijar precios y especificidad del producto, entre otros. Así como un conjunto de indicadores específicos asociados a la sostenibilidad de las actividades realizadas en los diversos eslabones de la cadena y vinculados a múltiples niveles de certificación internacional (Comercio Justo, *Rainforest Alliance* (Alianzas para bosques), Orgánica, Denominaciones de Origen, los sellos de calidad, las especialidades tradicionales, los sellos ecológicos, y las normas socioambientales, entre otros).

En términos de la acumulación de valor de acuerdo con la etapa de procesamiento del cacao se puede observar que el mayor valor agregado se concentra en la industria y comercialización, sobre todo en la venta al detalle. Esta realidad a nivel global se refleja en el caso de Venezuela.

Figura 17. Costos Cadena de Valor del Cacao



Fuente: Onudi (2020).

Análisis FODA y Restricciones de la Cadena del Cacao

El diagnóstico estratégico de las principales *fortalezas y oportunidades*, así como de los *factores que obstaculizan* los resultados de la cadena agroproductiva del cacao en Venezuela, permite la identificación sistemática de los elementos que estimulan o crean problemas para su desarrollo.

Si se logra *estimular la producción nacional del cacao* con una actuación concertada de los actores, apoyando al pequeño productor en función de generar *granos de calidad*, a *invertir en el mantenimiento de la producción sostenible* y *atraer la inversión privada* para el desarrollo de las plantaciones, entonces será posible mejorar la posición del país en el mercado mundial de cacao fino, abarcando además los subproductos y productos finales derivados.

En Venezuela se producen varios tipos de cacao de acuerdo con las regiones productoras. Sin embargo, las *denominaciones comerciales utilizadas por los exportadores no se corresponden con las denominaciones oficiales*: cacao extrafino, cacao fino de primera (fermentado o F1) y cacao fino de segunda (no fermentado o F2). Al reducirse a tres los tipos de cacao ofrecidos, se elimina un *sistema de mercadeo fundamentado en las marcas*, tales como: Carúpano, Río Caribe, Carenero superior, Caracas natural, Sur del Lago, Chuao, entre otras, las cuales alcanzaron un alto prestigio sobre la base de su calidad y características propias.

La oferta exportable de cacao venezolano es muy irregular y de calidad variable, siendo Venezuela un proveedor inconstante no solo respecto a las cantidades exportadas, sino también en relación con los países de destino de sus exportaciones (Cartay, 1999b).

El mercado mundial de cacao fino o de aroma representa apenas un 5-8 % de la producción mundial de cacao en grano, lo que, aunado a la pérdida del prestigio en los mercados internacionales, plantea que las perspectivas para el mercado de cacao fino o de aroma no sean muy prometedoras, a menos que se haga un notable esfuerzo dirigido a revertir estas tendencias. Adicionalmente, los productores venezolanos de cacao fino o de aroma no se han esforzado en ofrecer a los fabricantes especializados una oferta regular de granos con calidad uniforme. Pero, más grave aún, es el hecho de que la calidad del cacao ofrecido se ha venido deteriorando como consecuencia de la sustitución de material Criollo y Trinitario por tipos de menor calidad, si bien más resistentes a las enfermedades y de mayor rendimiento, aunado a la carencia de un adecuado tratamiento poscosecha.

No obstante, es importante resaltar que tanto la *producción como la comercialización del cacao fino o de aroma es una empresa de largo plazo*, por cuanto exige recuperar el prestigio perdido y convencer a los compradores acerca de la calidad del producto y la confiabilidad de una fuente segura de suministro (Cartay, 1999a). En los últimos años se ha incrementado la demanda de cacao fino o de aroma. En la práctica, ello se evidencia por el desarrollo de líneas de chocolate negro de calidad excepcional y un modesto aumento de la demanda de artículos de confitería de alta calidad.

Las restricciones de carácter más integral que enfrenta la cadena se deben a la falta de un plan nacional del rubro, políticas de apoyo, estímulo, incentivos (a la calidad, productividad) y a un deterioro de las instituciones públicas vinculadas al sector agrícola, la investigación y a la carencia de planes y programas de apoyo de asistencia técnica, extensión y financiamiento.

Restricciones Integrales

Ausencia de una política de desarrollo del cacao

Hay una ausencia de directrices y estrategias para orientar la inversión, el desarrollo tecnológico, la institucionalidad público-privada, el mercado local y el mercado internacional, entre otros. Existe una gran dispersión de instituciones oficiales y del sector privado con duplicidad de funciones, que no interactúan de forma efectiva ni tienen una directriz clara al respecto. No existe un *Plan Nacional del Cacao*³⁵.

Debilidad institucional

La CSCV es una institución autónoma, no obstante, en la práctica está sujeta a las decisiones del Ministerio de Agricultura, cuyo ministro preside el Consejo Directivo. Su desempeño depende del presupuesto anual asignando y la estrategia de política nacional. El servicio de extensión agrícola es deficiente debido al reducido personal y a que la experiencia del equipo técnico está enfocada en los aspectos técnicos y hay deficiencia en sus conocimientos de los aspectos gerenciales y de negocios para apoyar a los productores.

A nivel institucional se agrega la relativa desarticulación con otras instituciones, multiplicidad y discontinuidad de apoyos entre las diferentes instituciones relacionadas con el café, falta de una estrategia nacional orientada a la comercialización y desarrollo de mercados para el producto y la ausencia de información estadística, social y económica actualizada y confiable.

Bajo nivel de inversión en investigación y desarrollo

³⁵ Simplemente cada uno de los actores dinámicos de la cadena tiene su propio plan, el cual, para su viabilidad y cumplimiento de los objetivos y metas propuestos, depende de la alineación con otros actores vinculados a los eslabones de la cadena, incluyendo la existencia de un conjunto crítico de bienes públicos y servicios de apoyo.

La investigación sobre cacao está asignada al INIA. Este instituto es la fuente de conocimiento e investigación en el sector cafetalero. Si bien la investigación en café ha mejorado, la inversión sigue siendo baja en función de la demanda tecnológica sobre manejo de plagas, mejoramiento genético, valor agregado, mercadeo, retos del cambio climático y la agenda de opciones en el sector cacaotero para adaptarse y mitigar sus emisiones de GEI y otros contaminantes.

Ausencia de política sobre cambio climático en el sector cacaotero

No existe una política específica desde las instituciones estatales para abordar específicamente el impacto del cambio climático en el sector cacaotero. Las estrategias para la conservación de áreas forestales cacaoteras en zonas productoras de agua son aún limitadas en su alcance y no tienen un horizonte de largo plazo.

Las restricciones más específicas identificadas se encuentran asociadas a los eslabones que conforman la cadena de valor del cacao (ver en el Anexo 2 el detalle de las limitaciones respectivas).

5. Conclusiones, Recomendaciones y una Agenda de Acciones

Venezuela necesita aumentar sus esfuerzos para optimizar su participación en las cadenas de valor mundiales, en general, y en las basadas en el café y el cacao, en particular. Para ello requiere la comprensión de los formuladores de políticas, así como de los actores de los eslabones de las cadenas, respecto a los beneficios que puede disfrutar el país cuando logre involucrarse activamente en el enfoque de la cadena de valor global para la industrialización de los productos primarios vinculados a los agronegocios.

El estudio de las cadenas de valor globales del café y el cacao ha permitido proporcionar una imagen más amplia y detallada de las fortalezas y debilidades de ambos sectores en el país. El análisis realizado permite identificar dimensiones y elementos críticos por ser incorporados en los *planes nacionales de ambos rubros* (café y cacao) que deben configurarse como punto de partida, los cuales permitirán definir alcances, objetivos y dinamizar las actividades de ambos sectores en

preparación para el nuevo escenario internacional de mediano plazo, donde dichas cadenas nacionales tengan una inserción internacional a niveles de sus eslabones.

Hasta el presente, las exportaciones de café y cacao de Venezuela todavía están dominadas por el café verde y los granos de cacao. En relación con la amplia cadena de valor de productos derivados de ambos rubros a nivel mundial, las exportaciones nacionales son de un limitado volumen, calidad, valor agregado y nivel de complejidad. Aquí nuevamente se identifican oportunidades de promoción de bienes públicos (regionales y nacionales) que fortalezcan los niveles de asociatividad, el cumplimiento de las exigencias asociadas a los cultivos en materia de manejo agronómico, recuperación de la producción, sostenibilidad, cambio climático e inclusión que exigen los acuerdos mundiales voluntarios y la internacionalización de los eslabones a través del cumplimiento de normas técnicas de sanidad e inocuidad que le garanticen el acceso a los mercados internacionales, por ejemplo, iniciativas de comercio justo, certificaciones de producciones orgánicas, de especialidad y sostenibles, entre otras.

En este sentido, es indispensable *estimular acciones y programas de capacitación* que permitan asimilar los hallazgos, acciones, conocimientos y recomendaciones que han venido surgiendo de los programas mundiales y regionales asociados al café (Alianza para la Resiliencia del Café, CLAC Fairtrade, Climate Smart Coffee, Procagica, Promecafé, Rainforest Alliance Certified Coffee, entre otros) y al cacao (Climate Smart Cocoa, Clima LoCa, Rainforest Alliance Certified Cocoa, entre otros) entre los organismos públicos y las asociaciones de productores relacionados con dichos rubros a nivel nacional. Asimismo, promocionar la participación de los organismos públicos y privados en las iniciativas regionales vinculadas a la promoción de bienes públicos regionales que llevan adelante los organismos multilaterales (CAF, Cepal, BID, FAO, Fontagro, IICA, UE, entre otros), lo cual facilitaría la incorporación de las cadenas venezolanas a las cadenas globales de valor de ambos rubros.

Venezuela tiene la oportunidad de aumentar su papel en la cadena de valor mundial de los productos de café y cacao. Para que esto suceda, se requiere una sinergia de las industrias aguas arriba *upstream* y aguas abajo *downstream*, para producir productos orgánicos y sostenibles de alta calidad que cumplan con certificaciones internacionales reconocidas por ICO e IICO, entre otras organizaciones. Sin embargo, para que esto

ocurra es indispensable el fortalecimiento de las alianzas pública–pública, pública–privada y privada–privada, así como la existencia de un marco de políticas públicas.

Avanzar en la construcción de un *plan nacional del café y el cacao* debería ser la base para avanzar en el proceso de construir confianza entre los actores públicos y privados que conforman los diversos eslabones de las cadenas analizadas, los cuales estimularán los diálogos necesarios para abordar los desafíos planteados e integrar los conocimientos y acciones a lo largo de las cadenas (Ramis, 2017), ya que, a la fecha, Venezuela se encuentra totalmente al margen de todas las iniciativas mundiales y regionales que promueven la sostenibilidad (ambiental, económica y social) y la producción climáticamente inteligente, de especialidad e inclusiva de múltiples rubros, incluyendo el café y el cacao respectivamente.

Las brechas entre las *superficies potenciales de plantaciones* de café y cacao de Venezuela y sus *niveles de producción históricos* se debe a que la mayoría de las plantaciones (producidas por productores de la agricultura familiar) de ambos rubros se gestionan de forma tradicional, y los agricultores tienen pocas habilidades, conocimientos, limitado acceso al capital (físico y social) y al financiamiento. En consecuencia, hay una oportunidad para la incorporación de políticas públicas que permitan estimular la asistencia técnica y la extensión rural, el financiamiento a la producción primaria, fomentar la adopción de tecnologías, la determinación de los precios con base en niveles de calidad, aumentar a través de programas de capacitación y fortalecimiento institucional las habilidades de los agricultores para impulsar la producción de ambos rubros en las regiones productoras.

Las *principales barreras (fallas) que enfrentan las empresas vinculadas a los eslabones de las cadenas (café y cacao)*, en base en el análisis realizado, se pueden resumir en: acceso a la información (certificaciones, exigencias, normas, permisos, requisitos, trámites), acceso a los segmentos de clientes y adaptación de canales, adaptación del producto a las exigencias y normas de los mercados (domésticos y de exportación), transformación de procesos productivos y recursos, transformación de los procesos logísticos, acceso al financiamiento y mecanismos de pago y barreras de competitividad (modelo de negocio adaptable a los mercados internacionales).

Las *cadena*s globales de valor de los productos básicos agrícolas (café, cacao y otros agronegocios) son notoriamente complejas y exigentes. Sin embargo, en cualquier cadena de valor, el bien debe trasladarse físicamente desde el punto de producción hasta el punto en que puede utilizarse en la fabricación y prepararse para el consumo final. De allí la importancia de identificar las restricciones que se enfrentan a lo largo de las cadenas y a nivel de los eslabones que las conforman.

Muchas veces, el *proceso de comercialización requiere alguna forma de procesamiento primario del producto agrícola*, por ejemplo, el despulpado, secado y descascarado de los granos de café, la molienda de frutos de aceite de palma en aceite de palma crudo, o la fermentación, niveles de metales pesados (cadmio) y secado de granos de cacao. Según el producto y la capacidad en los orígenes, este paso de procesamiento puede ser asumido por los productores, las organizaciones de productores o por la organización de comercialización.

Por ello, la importancia de crear, en Venezuela, las condiciones, marcos de políticas e incentivos que estimulen y faciliten la *asociatividad entre los actores (público y privados, nacionales e internacionales) de las cadenas para estar en capacidad de garantizar los niveles de cumplimiento de las normas (técnicas y de calidad), compromisos y trabajo en equipo que exigen los acuerdos mundiales voluntarios existentes en las cadenas globales de valor asociadas al café y al cacao en materia de sostenibilidad y sus múltiples dimensiones.*

Teniendo presente que los *productores de café y cacao en los países en desarrollo*, en general, y en Venezuela, en particular, deben tratar de *superar la “valla de calidad” (Sabel et al., 2020)*, e irse incorporando a las cadenas globales de valor, deben *considerar una estrategia de alianzas con centros de investigación, productores e intermediarios comerciales*, nacionales e internacionales de calidad mundial, que le permitan disponer de una infraestructura de laboratorios, protocolos, personal calificado que sean capaces de generar prototipos para ir cumpliendo con los requisitos, certificaciones de calidad, exigencias, prácticas, procesos y normativas vinculados a la sostenibilidad en determinados destinos a través de la incorporación de buenas prácticas agronómicas de los cultivos y de manufactura que garanticen el cumplimiento de la calidad de los productos de las cadenas, por ejemplo, el cacao fino de aroma, el

café sostenible y orgánico, entre otros atributos. En este sentido, el disponer de un plan nacional del rubro, un marco de políticas públicas consistente (a nivel de rubro), así como del fortalecimiento de las alianzas público–privadas son palancas fundamentales e ineludibles para superar esta barrera que debe iniciarse con un diálogo abierto y colaborativo entre los sectores públicos y privados.

Por otra parte, la *identificación de restricciones y oportunidades en las cadenas de valor locales* es necesaria, pero insuficiente para definir acciones y políticas. Resulta útil examinar buenas prácticas en el país y en otras realidades comparables, y extraer lecciones sobre la forma en que restricciones similares se resolvieron y las oportunidades se aprovecharon. De allí que la *internacionalización de los eslabones de la cadena* es un elemento estratégico fundamental, para ello hay que avanzar en el establecimiento de *sistemas de normalización, certificación y trazabilidad* que permitan el cumplimiento de las exigencias vigentes en los mercados internacionales más exigentes. Deben crearse los incentivos adecuados, que se desprenden de las iniciativas que en materia de bienes públicos regionales y certificaciones se han venido promoviendo a nivel mundial y regional, con sus respectivas adaptaciones locales.

Existen *buenas prácticas internacionales que pueden ayudar a enfrentar las restricciones sistémicas identificadas*. Con respecto a la debilidad institucional que ambas cadenas enfrentan en Venezuela, se puede impulsar como buena práctica el *desarrollo de mecanismos de gobernanza* donde se incluya a los actores dinámicos públicos y privados vinculados a los eslabones.

Este mecanismo se compone de distintos niveles de *mesas de trabajo*, con agendas multianuales y ha sido usado con éxito en diferentes países (*Ghezzi, 2017; Obaya et al., 2021*) y temas como son el caso de las *mesas técnicas agroclimáticas, de manejo de semillas, plantas, suelos, aguas, aplicación de fertilizantes, plagas, enfermedades* (CGIAR, 2020), entre otras áreas temáticas. Para garantizar el éxito de estas iniciativas se requiere la existencia de un plan nacional (del café y el cacao) creado entre los sectores públicos y privados, niveles de confianza y asociatividad, así como de un marco de políticas públicas que incentiven el diálogo, estimulen el cumplimiento de las normas e incentiven la calidad de los productos.

La *generación de información estadística y mecanismos de sistematización y divulgación de los datos*, por parte del sector público a través de los institutos nacionales de estadísticas y la generación de censos, es una buena práctica que trae múltiples beneficios como mejorar el acceso de todos los miembros de la cadena, incluyendo a productores y consumidores para la toma de decisiones, crear relaciones comerciales más transparentes y eficientes, contribuir a la trazabilidad de los rubros (café y cacao), así como a formular y evaluar el impacto de las políticas públicas sectoriales incluyendo investigación, asistencia técnica y financiamiento.

La información generada puede contribuir a realizar prácticas más precisas que estimulen la productividad al evidenciar dónde existen mayores necesidades de inversión, medir el desempeño de diversos métodos de manejo de suelos y estimular una menor huella de carbono por unidad de producción. La aplicación móvil creada en Costa Rica denominada CR-CAFÉ³⁶ es un buen ejemplo, ya que esta herramienta da asistencia agronómica y un contacto directo con especialistas.

En el marco de una iniciativa que pretenda plantearse un *sistema nacional de métricas de cambio climático en los agronegocios en Venezuela*, se recomienda revisar la experiencia de crear un sistema de monitoreo, reporte y verificación como lo hizo Costa Rica para la NAMA café³⁷. El desarrollo de una normativa técnica nacional, que oriente la estimación de factores de emisión y la contabilidad de reducción de GEI, requiere de la experiencia y gestión del organismo normalizador nacional (FONDONORMA, SENCAMER), así como de iniciativas de certificaciones internacionales como es el caso del Protocolo de Gases de Efecto Invernadero (GHG Protocol)³⁸, el cual es la herramienta internacional más utilizada para el cálculo y comunicación del inventario de emisiones (directas e indirectas) de gases asociados a rubros, empresas y cadenas de valor.

Los pequeños productores vinculados a las cadenas del café y el cacao generalmente no son sujetos de crédito para productos financieros convencionales al menos que se encuentren asociados a empresas anclas y/o a programas integrales de producción

³⁶<https://www.baristamagazine.com/sustainability-and-coffee-in-costa-rica-part-one/>, <http://www.icafe.cr/sector-cafetalero/aplicaciones-web/>

³⁷ <https://www.namacafe.org/>

³⁸ <https://ghgprotocol.org>

(PIP). Para ello es indispensable que el gobierno establezca un marco de políticas públicas a nivel macro y financiero que fortalezca el papel del sector financiero a través de programas de apoyo a los rubros, así como el fortalecimiento de programas de inclusión financiera a nivel de las asociaciones de productores.

En cuanto al *eslabón de los insumos*, es importante el establecimiento de mecanismos y protocolos, por parte del sector público, para garantizar los niveles de calidad y reducir el riesgo de la actividad productora de semillas y plantas. Lo anterior es importante para contar con plantas y semillas de calidad, que permitan renovar el parque de plantaciones (de café y cacao) a un bajo costo. Actualmente, existen un conjunto de acciones no coordinadas entre centros de investigación y las facultades de agronomía y veterinaria de diversas universidades nacionales que ha venido trabajando sobre estos temas, los cuales deben unificarse en un *plan nacional del rubro que incluya objetivos de mejoramiento de la genética, semillas, cultivares, viveros y plantas* (Ramis, 2017).

Otra buena práctica que debe ser estimulada, a nivel nacional y de los rubros considerados, tiene que ver con *generar procesos de trazabilidad* que hasta la fecha no es práctica común en Venezuela, sino más bien son acciones aisladas y a una mínima escala. Estimular este proceso permitiría *garantizar la calidad de las plantas y su monitoreo*. Esta práctica es importante para el desarrollo de unas plantaciones (de café y cacao) enfocadas en la calidad, para lo cual se recomienda el desarrollo (mediante un proceso de acreditación) de mecanismos de auditoría y capacitación de las fincas o productores para el establecimiento de plantas con semillas certificadas.

De igual forma, es necesario definir, con el ente nacional de normalización y el ente nacional de acreditación (FONDONORMA, SENCAMER), el proceso por el cual se puede crear la figura de servicios técnicos acreditados para validar la trazabilidad y calidad de los proveedores de semillas, viveros y plantas. Además, es importante formar y capacitar técnicos para establecer fincas de semillas y viveros de plantas certificadas. Esta práctica ayuda a la adaptación de la caficultura y la cacao-cultura al cambio climático, al emplear con certeza semilla de calidad y resistente a plagas y enfermedades o alza de temperatura.

Asimismo, estas plantas proveerían niveles superiores de productividad respecto a los envejecidos parques cafetalero y cacaotero en el país. Actualmente existen proyectos privados que tienen este objetivo, los cuales deben ser apoyados, estimulados y, en la medida de lo posible, permitirles pasar de su escala de prototipos y fincas modelos a programas más integrales (Agrocognitive, 2022; Chocolates El Rey, 2022); para ello se requiere una participación activa de los organismos públicos vinculados a la agricultura, cambio climático, ciencia y tecnología, comercio exterior y digitalización, entre otros rubros. La trazabilidad de las actividades de los actores de los eslabones de las cadenas como dimensión debe ser un componente fundamental de los planes nacionales del café y el cacao.

Promover el *desarrollo de competencias en las asociaciones de productores* es una buena práctica para hacer frente al cambio climático, la emisión de GEI, el manejo integral de plagas asociadas a los rubros, la estructura de mercado local de agroquímicos, bio-insumos, fertilizantes, contenido de metales pesados, incorporación de tecnologías digitales y otras restricciones en los mercados internacionales. Considerando que los mercados de café especial, *premium* o *gourmet* tienden a privilegiar o requerir productos libres de agroquímicos o con bajo impacto ambiental, una opción es capacitar a las asociaciones y sus miembros en métodos de generar y aplicar productos que cumplen con estos requisitos. Algo similar ocurre con el caso del cacao y el contenido de metales pesados (caso de los niveles de cadmio).

El *nivel de manejo agronómico de los cultivos* del café y el cacao en Venezuela es bajo en relación con sus pares regionales. Las buenas prácticas que pueden hacer frente a esta restricción están relacionadas con acciones que permitan fortalecer las capacidades y la asistencia técnica de las instituciones gubernamentales, de las asociaciones de productores de dichos rubros, de sus afiliados y del universo de pequeños productores independientes.

El acceso constante a asistencia o acompañamiento técnico adecuado al perfil del productor y a las realidades de las regiones productoras incide en tres objetivos vinculados al cambio climático, pues es el vehículo esencial para promover las prácticas que impulsan la productividad y la adaptación, a la vez que generan incentivos para que los productores lleven a cabo ciertas prácticas de mitigación. En

este punto es crítico el *trabajo coordinado y colaborativo del MPPAT, el INIA, INSAI, los centros de investigación, las universidades, las asociaciones de productores y otros actores dinámicos vinculados a los servicios de apoyo asociados a las cadenas.*

Otra práctica importante de consolidar es *desarrollar un perfil de riesgo climático* para cada región productora y habilitar el diseño efectivo de las estrategias de adaptación, basado en la comprensión de los cambios climáticos y el contexto local. Con esta práctica se apoya directamente al establecimiento de cronogramas de cultivos por rubros-regiones, así como la adaptación y mitigación de los impactos del cambio climático en las diferentes zonas de Venezuela, pues de esa manera las prioridades de enfoque técnico y de inversión quedan mucho mejor definidas. En este contexto se deben promover las *mesas técnicas agroclimáticas* (CGIAR, 2020) y los *grupos de WhatsApp* como herramientas de gestión del conocimiento. Estos últimos se han venido generalizando a nivel nacional, pero no existe un levantamiento adecuado que permita conocer sus impactos a nivel de la asociatividad, producción y toma de decisiones.

En las cadenas de valor del café y el cacao persiste la *asimetría de información, la cual debe ser gestionada junto a sus riesgos asociados* a efectos de garantizar acceso al financiamiento y a las cadenas globales de valor. Una de las formas de mejorar la capacidad de negociación de los productores es *formando asociaciones o cooperativas, así como capacitándolas.* La *trazabilidad y volúmenes que pueden manejar las asociaciones* hacen que puedan negociar mejores precios para su café, así como mejores precios por la compra de insumos. Por tanto, una buena práctica consiste en proveer *apoyo institucional para la formación y profesionalización de cooperativas de pequeños productores* en las diferentes zonas productoras de dichos rubros.

La existencia de bienes públicos y servicios de apoyo de calidad son elementos críticos e indispensables que impactan el desempeño de los eslabones que componen las cadenas de valor (Calatayud et al., 2016) y, en definitiva, la sofisticación y la calidad de los productos que se está en capacidad de ofrecer y garantizar en los mercados. Al analizar estos componentes en las cadenas del café y el cacao aparecen reflejados los

impactos que las calidades de estos tienen sobre los bienes y servicios vinculados a los eslabones que los conforman.

Uno de los temas críticos en Venezuela es el *poco valor agregado que los productores le dan a los granos de café y cacao*, lo que queda de manifiesto en la forma en la que los pequeños productores lo comercializan (realizan procesos relativamente artesanales y procesos de beneficiado, procesamiento y manufactura que exponen la calidad del grano). Es necesario impulsar la organización de productores para que sean capaces de agregar valor a la producción de dichos granos y se entregue como subproductos y productos con un mayor valor agregado a los eslabones vinculados con el comercio internacional.

El bajo nivel de competitividad actual de las actividades productivas vinculadas a las cadenas del café y el cacao presiona para que las *nuevas generaciones busquen alternativas de empleo ante la incertidumbre de la producción y la rentabilidad de dichas industrias*. En este sentido, la incorporación de nuevas tecnologías y modelos de negocios asociados puede resultar un incentivo no solamente para revertir este proceso, sino también para incentivar a nuevos emprendedores e incrementar inversiones (Agrocognitive, 2022; CAF, 2012; Chocolates El Rey, 2022; Gozaine, 2021).

Las pymes vinculadas a los agronegocios y a las cadenas del café y el cacao en Venezuela *requieren entender mejor el rol de la digitalización y sus posibles beneficios para el incremento de la producción, la productividad y el proceso de internacionalización*. De allí la importancia de estimular programas de capacitación y emprendimiento en el contexto de alianzas público-privadas.

En este contexto, existen pequeñas experiencias nacionales en ambos rubros a través de alianzas estratégicas entre *empresas Agtech, pequeños productores y empresas anclas que han venido desarrollando experiencias piloto en el país*. Estos esfuerzos se han concentrado en la elaboración de registros digitales que permiten facilitar el monitoreo de los cultivos de café y cacao, las labores, la identificación de las denominaciones de origen por variedad, el etiquetado de las plantas, el análisis de los suelos, el balance hídrico y de CO₂ por saco beneficiado (Agrocognitive, 2022; Chocolates El Rey, 2022; Gozaine, 2021). Es crítico estimular estas iniciativas.

La asociatividad ha demostrado ser un camino hacia la estabilidad y la competitividad para pequeños productores. Para transformar las actividades productivas asociadas al café y el cacao en los municipios donde se concentra la producción, es necesario fortalecer las organizaciones de pequeños productores y apoyar la formación de nuevas asociaciones o cooperativas para lograr un desarrollo productivo, social, ambiental y económico más eficiente. En este sentido, la creación de un entorno que promueva facilite y fortalezca los diálogos y trabajo conjunto entre los sectores públicos y privados vinculados a las cadenas a nivel nacional, municipal y local es indispensable para avanzar en el mejoramiento del funcionamiento de la cadena, los medios de vida de los actores y el cumplimiento de los acuerdos mundiales voluntarios vinculados a las cadenas.

El impacto del cambio climático en la producción del café y el cacao se manifiesta en la calidad de los suelos, un aumento de plagas y enfermedades mucho más resistentes a los tratamientos actuales y, por ende, la reducción en productividad y calidad es cada vez más evidente. Una buena práctica es implementar una mayor cantidad de *técnicas para la producción sostenible de ambos granos* frente al cambio climático, como el establecimiento de arreglos forestales eficientes, considerando todas las variables de paisaje y servicios ambientales, así como la *promoción, adopción, adaptación y uso de tecnologías y prácticas de CSA* o de especialidad en los cultivos (café y cacao).

Considerando las conclusiones expuestas, así como los cuatro grandes desafíos que enfrentan los agronegocios identificados en el nuevo escenario internacional de mediano plazo, se plantea un curso de acciones que permitan superar las debilidades y amenazas que enfrentan ambas cadenas y, al mismo tiempo, continuar con el fortalecimiento de estas a través del aprovechamiento de las fortalezas y oportunidades identificadas en cada una de ellas.

El plan propuesto es una visión de las cadenas de valor locales que se enmarca en la dinámica existente en las cadenas globales de valor de ambos rubros. Se detalla el objetivo general y los impactos que se pretende alcanzar con el plan. Posteriormente, se propone avanzar hacia el objetivo a través del trabajo en un conjunto de áreas temáticas, para cada una de las cuales se plantea el resultado por alcanzar. Los

resultados propuestos habrán de alcanzarse mediante el desarrollo de un conjunto de actividades específicas, las cuales se enuncian esquemáticamente en el Anexo 3.

Objetivo general:

- Que Venezuela vuelva a ser un país de relevancia mundial en el mercado global de cacao fino de aroma, contribuyendo con la diversificación de las exportaciones de productos derivados del cacao.
- Dinamizar la producción nacional de café, para satisfacer el consumo nacional y reestablecer niveles de exportación de productos de alta calidad.

Los *impactos* esperados de las *reactivaciones productivas* de ambas cadenas deben orientarse al:

- Aumento del empleo, su calidad y mejora del ingreso de las entidades productivas y actores involucrados en los eslabones que conforman las cadenas de valor consideradas.
- Incremento de la producción y valor agregado de forma sostenible e inclusiva.
- Generación de divisas a través de la exportación.

Se espera que las acciones emprendidas en las cadenas contribuyan a la consolidación de los *resultados* siguientes:

- Mejorada la articulación de actores y organización de la cadena.
- Incrementada la producción sostenible, productividad y calidad de los productos de las cadenas.
- Mejorado el procesamiento poscosecha.
- Mejorada la calidad del grano, sus subproductos y derivados.
- Modernizada la infraestructura de calidad que atiende a la cadena de valor.
- Incrementados el volumen, la complejidad y el valor de las exportaciones de granos, sus subproductos y derivados.

Anexo 1. Restricciones por eslabón de la cadena del café

Restricciones por eslabón de la cadena	
Insumos	
Proveedores de insumos	La sostenibilidad de los proveedores de plantas no se puede garantizar y no se ha analizado de acuerdo con las exigencias internacionales en materia de calidad, competitividad, sostenibilidad y del cambio climático.
Falta de garantía en la calidad de las semillas y plantas	Existe una falta de regulación y acreditación sobre la calidad de los materiales genéticos, de siembra utilizados, plantas incluyendo su trazabilidad.
Poco conocimiento sobre la emisión de GEI	En la producción de plantas se emiten GEI por la evaporación en la descomposición de pesticidas desinfectantes del sustrato, la volatilización de fertilizantes y evaporación de pesticidas en el vivero, así como en el transporte de plantas y agroquímicos. Estimular programas de capacitación y cálculo de las emisiones generadas a lo largo de la cadena.
Producción	
Extensión de las fincas y títulos de propiedad	Predominan los minifundios (fincas con menos de 3,4 hectáreas) y una gran cantidad de caficultores no tienen título de propiedad.
Manejo de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA)	El nivel tecnológico que aplica la mayoría de los caficultores es bajo y, por tanto, hay serias limitaciones económicas para aplicar BPA. La mayoría de los pequeños productores realiza muy pocas o nulas prácticas de adaptación y mitigación para hacer frente al cambio climático.
Deficiente acceso a servicios de extensión agrícola y tecnología	Existen limitaciones presupuestarias para el apoyo logístico a los extensionistas de la CVC, lo que limita las visitas a los productores. Los extensionistas cuentan con conocimientos muy limitados para apoyar a los productores en el manejo del negocio o en la generación de planes de negocio y en el manejo sostenible de la finca y prácticas de adaptación al cambio climático y mitigación de GEI.
Bajo nivel de apoyo financiero	Entre las principales restricciones para la mejora de la producción de café ha estado históricamente el bajo nivel de apoyo y estímulo al productor en materia de financiamiento debido a la carencia de programas públicos.
Trazabilidad insuficiente	Hay ausencia de conocimientos sobre las normas que rigen este tipo de manejo. La falta de información, registro y normas desde los viveros, invernaderos y la rigidez de los circuitos comerciales de café impiden desarrollar un esquema de trazabilidad para determinar el origen del producto a lo largo de la cadena. No existe un único sistema de trazabilidad aceptable; depende de muchos factores, como asegurar la inocuidad de los alimentos, la calidad, identidad, naturaleza del producto, entre otros.
Reducida capacidad de negociación	La pequeña escala de la producción de la mayoría de caficultores y sus limitados ingresos, asociatividad, visión empresarial y capacidad gerencial generan una limitada capacidad de negociación con los intermediarios y otros actores que les compran su café, por lo que las decisiones de la industria local dominan en las negociaciones sobre precios y primas de calidad del café.

Vialidad agrícola en mal estado y precaria disponibilidad de medios de transporte	La falta de caminos y medios de transporte dificulta que algunos productores que no realizan procesamiento puedan trasladar oportunamente su café a los centros de acopio, con la posibilidad de pérdida de calidad y reducción del precio que reciben. Esto crea dependencia hacia los intermediarios (formales e informales) que cuentan con medios de transporte y fijan el precio.
Café sin mayor transformación restringe acceso a mayor valor agregado	Los productores venden su café con un mínimo nivel de transformación (uva o pergamino seco), pese a que existe un mercado interno relativamente grande para el consumo de café en múltiples formas. Ello resulta en un impedimento para participar con mayores ventajas en la distribución del valor agregado total de la cadena de café.
Ausencia de mecanismos de gestión de riesgos como el seguro agrícola	Pese a que el café se produce en zonas expuestas a fenómenos naturales extremos como sequías, lluvias torrenciales, ciclones, entre otros, no se dispone de un seguro agrícola para proteger la producción frente a ellos.
Migración de las familias	El relevo generacional se hace cada vez más crítico. Cada vez es menor el interés de los jóvenes en las zonas productoras por dedicarse a la actividad cafetalera, por tratarse de trabajo en zonas aisladas de montaña con servicios precarios.
Débiles organizaciones de productores	Las organizaciones de caficultores tienen serias debilidades institucionales en términos de gobernanza y buenas prácticas de gestión. Hay desconfianza entre los miembros de las asociaciones de productores que impiden realizar compras conjuntas de insumos, servicios técnicos, negociar precios, establecer centros de acopio, normas y procedimientos, entre otros beneficios colectivos a la cadena.
Poco interés y conocimiento para reducir emisiones de GEI	Las principales fuentes de emisiones GEI en la producción de café a nivel de finca están relacionadas con la volatilización de fertilizantes, evaporación de herbicidas y pesticidas, el transporte de agroquímicos, café y personal que labora en las fincas y las aguas mieles. Estimular programas de capacitación y cálculo de las emisiones generadas.
Intermediarios	
Circuitos comerciales cerrados	Predominan las negociaciones individuales en circuitos muy cerrados. Por tanto, no se facilita la transparencia para compradores potenciales de productos con un conjunto de atributos especiales deseados.
No se reconoce la calidad del producto	No hay incentivo para mejorar la calidad del café por medidas de producción sostenible, porque no se otorga una prima por calidad.
Intermediarios de gestión tradicional	Los intermediarios no participan en el mercado de cafés especiales y <i>gourmet</i> . Esto hace que los circuitos tradicionales no sean un canal eficiente para la incorporación de café diferenciado al mercado nacional e internacional.
Mala calidad de los caminos y medios de	La mala calidad de los caminos y la falta de disponibilidad de medios de transporte incrementan los costos y pueden llegar a reducir la calidad del café.

transporte	
Beneficiado	
Gran número de beneficios sin estándares	Existe una gran cantidad de pequeños beneficios que no realizan actividades estandarizadas y un manejo adecuado del café, lo que contribuye a disminuir la calidad del producto y a la pérdida de competitividad en los mercados internacionales.
Manejo inadecuado de los desechos	Una proporción importante de las aguas mieles son vertidas directamente a los acuíferos, lo que provoca su contaminación. Existe poco conocimiento sobre el tratamiento de aguas mieles y su importancia para mitigar emisiones de GEI.
Poco conocimiento sobre las emisiones GEI en el beneficiado	En el beneficiado (despulpado, fermentación, lavado, secado, transporte, almacenamiento) se generan importantes cantidades de GEI. La mayoría de las tinajas de fermentación se encuentran a cielo abierto, no hay infraestructura para manejar las aguas residuales, ausencia de alternativas energéticas para el secado, vehículos y caminos vecinales en malas condiciones e inadecuada infraestructura para el almacenamiento. Estimular programas de capacitación y cálculo de las emisiones generadas.
Industrialización	
Microtostadores sin estándares de calidad	Han surgido una gran cantidad de microtostadores sin estándares de calidad y con serias limitaciones para la adquisición de equipos y maquinarias eficientes para el tostado y molido debido a los altos precios. Esto ha resultado en la existencia de café de baja calidad en el mercado interno.
Generación de GEI en el proceso industrial	En el pilado, clasificación, tostado, molienda y empaclado se generan emisiones de GEI debido al uso de maquinarias de alto consumo de electricidad y ocasionalmente de combustibles fósiles (diésel). Se producen emisiones por el transporte (gasolina y diésel). Estimular programas de capacitación y cálculo de las emisiones generadas.
Comercialización	
Rigidez de los circuitos comerciales	La dinámica de los circuitos comerciales de café en el mercado interno no permite transmitir y reconocer de manera eficiente los atributos de calidad deseados por los compradores. Los productores comercian en mercados semicautivos que no permiten transparentar y remunerar la calidad de su café, ni tener acceso a otros potenciales compradores.
Variabilidad de los precios de bolsa	Los precios internacionales han caído por debajo de los 100 dólares en los últimos cinco años. Ese fenómeno ha arrastrado hacia la baja la prima en nichos de mercado de cafés especiales que son aprovechados por un número importante de productores y asociaciones.
Pérdida de participación en los mercados internacionales	La tendencia en la producción en los últimos cinco años fue hacia la baja, afectando el volumen de café de exportación. El bajo precio del café en los mercados internacionales ha generado que los productores no tengan un incentivo para ofertar su producto a los mercados internacionales por la baja oferta y el temor de no poder cumplir con los contratos.

Fuente: Clemente (2021).

Anexo 2. Restricciones por eslabón de la cadena del cacao

Restricciones por eslabón de la cadena del cacao	
Insumos	
Proveedores de insumos	La certificación, calidad y sostenibilidad de los proveedores de semillas y plantas no se puede garantizar y no cumplen con las exigencias actuales en materia de competitividad, sostenibilidad, normas comerciales internacionales y del cambio climático.
Falta de garantía en la calidad de las semillas y plantas	Existe una falta de regulación y acreditación sobre la calidad de los materiales genéticos y de siembra utilizados, así como buenas prácticas en el manejo de enfermedades y plagas, incluyendo su trazabilidad.
Poco conocimiento sobre la emisión de GEI	En la producción de plantas se emiten GEI por la evaporación en la descomposición de pesticidas desinfectantes del sustrato, la volatilización de fertilizantes y evaporación de pesticidas en el vivero, así como en el transporte de plantas y agroquímicos. Estimular programas de capacitación y cálculo de las emisiones generadas a lo largo de la cadena.
Precarias condiciones de vida y de trabajo	Las zonas cacaoteras son predominantemente pobres y presentan niveles de desarrollo relativo inferiores a las de otras zonas agrícolas, lo cual conduce a una limitada inversión, dando lugar a una baja productividad con implicaciones en los niveles de sanidad e inocuidad de insumos y productos
Situación vulnerable de los productores pequeños	Los pequeños productores son excluidos y tienen poco acceso a servicios básicos como la educación y la salud y, poco resistentes frente a cambios climáticos y de mercado, son los más frágiles de la cadena de valor, situación que se agrava debido en algunos casos a las bajas repentinas del precio de cacao.
Insuficiente producción de insumos biológicos	La cantidad de insumos biológicos que se produce en el país no cubre la demanda exigida por el cacao.
Insuficientes servicios de extensión, capacitación, conocimiento e innovación	La insuficiente oferta de servicios relacionados con estos temas en las zonas cacaoteras origina, entre otras cosas, baja productividad en la producción del rubro e impacto negativo en los eslabones de la cadena de valor.
Falta de modernización y certificación de laboratorios, infraestructura y carencia de insumos	La falta de modernización de los laboratorios y la insuficiente existencia de insumos, hacen que las pruebas relacionadas con el cadmio y otros requerimientos comerciales tengan que realizarse en otros países, lo cual trae como consecuencia incremento en los costos y retrasos en las negociaciones.
Dificultad para compra y sustitución de repuestos y equipos	Gran parte de las industrias de derivados y productos terminados tienen dificultades con la maquinaria, en cuanto a reparaciones o sustituciones, por ser en su mayoría de tecnología foránea.
Producción y Almacenamiento	

Manejo agronómico deficiente y bajos índices de productividad	Por dificultades en la transferencia tecnológica, la falta de capacitación, equipamiento y financiamiento, el manejo agronómico en la actualidad es deficiente y necesita ser mejorado para aumentar los rendimientos del cultivo.
Estándares de calidad deficientes y falta de homogeneidad del cacao en grano	Las deficientes prácticas agronómicas, de poscosecha y por la falta de sistemas de control de calidad, la calidad del cacao en grano es deficiente y experimenta alteraciones, así como problemas de sanidad e inocuidad.
Inexistencia de incentivos para mejorar la calidad del cacao en grano	No existe una brecha de precios significativa entre el cacao con beneficio y sin él, por lo que los productores tienden a evitar este proceso, que requiere mucho tiempo y que realizan de forma rudimentaria, porque no disponen de la infraestructura necesaria.
Falta de centrales de beneficio	Los productores tienen que efectuar el beneficio de forma individual, lo que implica que deben invertir mucho tiempo en los procesos de beneficio y dinero en la infraestructura necesaria.
Productores con pocas capacidades gerenciales	Gran parte de los productores no poseen una visión gerencial ni las capacidades administrativas y no llevan registros contables de su actividad económica, por lo que muchas veces no saben cuáles son sus costos de producción e ingresos promedios.
Presencia de hidrocarburos de aceites minerales	Los hidrocarburos de aceites minerales contaminan los granos debido al manejo inadecuado en el secado que se realiza en algunas zonas cacaoteras en el país, haciendo este proceso sobre asfalto y a orillas de las carreteras.
Escasez de mano de obra para realizar las labores de recolección	La escasez del talento humano se vuelve cada vez más problemática dada la emigración de la gente joven a las ciudades en búsqueda de trabajo con condiciones laborales más atractivas. Los salarios son poco competitivos.
Productores con resistencia a adoptar nuevas tecnologías	La mayoría de los pequeños productores son de edad avanzada, lo cual implica una limitada voluntad a aceptar y aplicar nuevas tecnologías y avances en las labores agrícolas.
Procesamiento	
Presencia de materias extrañas	Materias extrañas, tales como trozos de madera o piedras, que contaminan el cacao durante las distintas fases, desde la fermentación y el secado hasta la manipulación posterior a causa de prácticas inadecuadas de poscosecha.
Presencia de metales pesados, particularmente cadmio (Cd)	La presencia de metales pesados (cadmio) se acumula no solo en las plantas, sino también en los granos y suelos, lo que puede presentar una barrera insuperable para acceder a nuevos y mejores mercados en el futuro.
Inseguridad en las unidades de producción de las zonas cacaoteras	Durante la época de cosecha se cometen hurtos de las mazorcas en las unidades de producción, creando desconcierto, inseguridad y pérdidas económicas para los productores.
Contrabando de extracción	El contrabando de extracción que ocurre en el país, debido al diferencial de precios y al factor cambiario, afecta la producción e incide en las estadísticas de producción

	del cacao venezolano.
Industrialización	
Escasez de oferta de cacao	El sector manufacturero puede procesar y colocar en los mercados cantidades sustancialmente mayores de cacao que el que logra adquirir en la actualidad.
Atrasos tecnológicos en las pequeñas, medianas y grandes industrias	La gran industria del sector tiene un alto nivel tecnológico, pero en ocasiones cuenta con maquinaria anticuada que impacta la calidad del producto. Los pequeños procesadores y artesanos ven cada día más difícil la modernización de sus infraestructuras de transformación.
Limitado desarrollo tecnológico en las operaciones de la poscosecha	Debido a la tecnología rudimentaria utilizada en la mayoría de los casos de manejo poscosecha, se pone en riesgo la calidad de los productos finales.
Insuficiencias en los sistemas de control de calidad en las pequeñas industrias	Los procesos normativos son de bajo uso por la pequeña industria y por la chocolatería artesanal, lo que incide de forma negativa en la calidad del producto final.
Capacidad ociosa de las empresas procesadoras	Se presenta una capacidad ociosa del 50-60 %, que se debe, entre otras cosas, a la baja producción de cacao que existe en el país, la cual deriva en un déficit de materia prima.
Difícil acceso al financiamiento	Tanto el sector primario, procesador, como el sector manufacturero, tienen dificultades en acceder al financiamiento, lo cual limita al procesador pequeño o manufacturero artesanal para la obtención de tecnología.
Altas barreras de acceso al mercado	Los procesamientos industriales son intensivos en capital y por la elevada inversión requerida, especialmente para pequeños emprendedores, las oportunidades de establecerse como procesador de cacao son limitadas.
Comercialización	
Ausencia de una "Marca País" para el cacao venezolano	La ausencia de una Marca País limita el posicionamiento del cacao venezolano y sus productos en los mercados internacionales.
Limitado acceso a los mercados internacionales	Debido a la competencia con grandes marcas establecidas a nivel internacional, el sector chocolatero en Venezuela tiene dificultades en acceder al mercado internacional no solo a nivel del grano, sino de productos derivados.
Impacto negativo en el prestigio internacional	Durante siglos el cacao venezolano ha gozado de una excelente reputación en los mercados internacionales. Sin embargo, esa reputación se ha visto afectada debido a reiteradas exportaciones de cacao que no cumplen con los estándares de calidad y las normas respectivas en los mercados de destino.
Excesivos trámites y retrasos para la exportación de los	Los excesivos trámites y los retrasos a lo largo del proceso crean incumplimientos con los clientes internacionales.

productos	
Retenciones injustificadas de los vehículos de transporte de cacao en grano en el mercado local	Esto trae como consecuencia retrasos en las entregas, casos de incumplimientos en exportaciones, por no haber llegado la mercancía oportunamente al puerto.
Presencia de contenedores no apropiados para la exportación	Evitar la presencia de contenedores no apropiados para realizar las exportaciones de cacao de manera segura, que garanticen la calidad del grano exportado a su sitio de destino.
Ingreso de agentes exportadores que apuntan al mercado <i>bulk</i>	Capturan una porción significativa de la (escasa) oferta de cacao para comercializarlo sin mayores requisitos de calidad.

Fuente: Clemente (2021).

Anexo 3. Resultados y Actividades

Resultado 1: Mejorada la articulación de actores y organización de la cadena

- **A1.1:** Conformar comités regionales de las cadenas de valor
- **A1.2:** Dinamizar mecanismos efectivos de asociatividad entre productores y actores dinámicos
- **A1.3:** Apoyar a la planificación del desarrollo institucional de la cadena
- **A1.4:** Coordinar esfuerzos en materia de investigación e innovación
- **A1.5:** Fortalecer la capacidad de internacionalización de la cadena
- **A1.6:** Impulsar un programa de recopilación y difusión de información, referente a la producción a lo largo de la cadena
- **A1.7:** Configurar un Plan Nacional del Rubro que define a la cadena de valor
- **A1.8:** Diseñar un programa de capacitación en usos de nuevas tecnologías y digitalización que estimule la creación de nuevos modelos de negocios, la internacionalización, la promoción del emprendimiento, las soluciones adaptadas a los contextos y el acceso a nuevas formas de financiamiento (nacional e internacional)

Resultado 2: Incrementada la producción sostenible, productividad y calidad de los productos de las cadenas

- **A2.1:** Fortalecer la producción de semillas de alta calidad genética
- **A2.2:** Crear, rescatar y consolidar la operatividad de los bancos de germoplasma existentes
- **A2.3:** Fomentar viveros de cacao fino de aroma certificado y de café
- **A2.4:** Adoptar y adaptar buenas prácticas agrícolas para los productos de las cadenas en el país y especialmente en sus zonas de alta producción
- **A2.5:** Adoptar, adaptar, actualizar, consolidar y promover los programas de capacitación, asistencia técnica y extensión rural (ATER), promoviendo las buenas prácticas agrícolas y climáticamente inteligentes
- **A2.6:** Diseñar y ejecutar un programa de fundación y repoblamiento de plantaciones de dichos rubros con clones e injertos
- **A2.7:** Promover programas para el manejo integrado de plagas, la producción de bioinsumos y abonos orgánicos
- **A2.8:** Desarrollar modelos de negocios que estimulen y consoliden la inclusión financiera, la bancarización y la internacionalización de los actores de la cadena
- **A2.9:** Facilitar el financiamiento a la producción primaria por parte de actores en la cadena de valor
- **A2.10:** Desarrollar programas de intercambio de experiencias entre productores y capacitación en emprendimiento, gestión empresarial y sostenibilidad al nivel de producción primaria

- **A2.11:** Apoyar la formulación e implementación de modelos de costos y rentabilidad a nivel de la producción primaria
- **A2.12:** Desarrollar e implementar programas piloto de mejora para garantizar la agricultura climáticamente inteligente y la producción sostenible

Resultado 3: Mejorado el procesamiento poscosecha

- **A3.1:** Adoptar y adaptar buenas prácticas de manejo poscosecha (almacenamiento, clasificación de granos, despulpado, secado, fermentado, tueste, trillado, molienda, elaboración de subproductos y derivados)
- **A3.2:** Desarrollar programas de intercambio de experiencias entre las industrias beneficiadoras, procesadoras y manufactureras de los granos, así como capacitación en emprendimiento, digitalización, gestión empresarial y sostenibilidad al nivel de las actividades vinculadas a la poscosecha
- **A3.3:** Desarrollar planes genéricos de modernización y acompañamiento para pequeñas beneficiadoras, procesadoras manufactureras de los granos en creación de marcos de sostenibilidad
- **A3.4:** Apoyar a proveedores nacionales en cuanto a fabricación de maquinaria básica empleada en la cadena de valor
- **A3.5:** Desarrollar e implementar programas piloto de mejora para garantizar la agricultura climáticamente inteligente y el manejo poscosecha sostenible

Resultado 4: Mejorada la calidad del grano, sus subproductos y derivados

- **A4.1:** Promover la actualización del sistema de normas referentes al aseguramiento de la calidad de los granos, subproductos y derivados, así como su homologación con las normas internacionales
- **A4.2:** Desarrollar capacidades técnicas para procesos de certificación de calidad, trazabilidad, denominaciones de origen y otras certificaciones de sostenibilidad vinculadas a los granos, subproductos y derivados
- **A4.3:** Desarrollar mecanismos de pago por el cumplimiento de normas de calidad internacional de los granos, subproductos y derivados
- **A4.4:** Asegurar la calidad genética de los granos y su trazabilidad
- **A4.5:** Sensibilizar y capacitar a los actores de la cadena de valor en la opción por la calidad y el cumplimiento de los marcos de sostenibilidad existentes a nivel internacional
- **A4.6:** Asistir y capacitar a los actores para implantar estándares de calidad requeridos para la internacionalización de la cadena de valor y el cumplimiento de normas de calidad y sostenibilidad de los granos, subproductos y derivados

- **A4.7:** Desarrollar una red de fincas modelos, como vitrina de producción y manejo poscosecha con estándares de calidad internacionales y cumplimiento de los principios de la agricultura climáticamente inteligente.

Resultado 5: Modernizada la infraestructura de calidad que atiende a la cadena de valor

- **A5.1:** Realizar una evaluación de las capacidades de los centros de investigación y laboratorios existentes a nivel nacional
- **A5.2:** Fortalecer en infraestructura y equipos a los centros de investigación y laboratorios de apoyo a la cadena de valor
- **A5.3:** Fortalecer las capacidades técnicas (de los empleados en laboratorios de control de calidad, sanidad e inocuidad) y financieras de los centros de investigación y laboratorios de apoyo a la cadena de valor
- **A5.4:** Promover la acreditación internacional de centros de investigación y laboratorios de apoyo a la cadena de valor

Resultado 6: Incrementado el volumen, la complejidad y el valor de las exportaciones de granos, sus subproductos y derivados

- **A6.1:** Fortalecer la capacidad, instrumentos y pertinencia de la institucionalidad e infraestructura vinculada a la facilitación del comercio exterior y levantamiento de barreras para la internacionalización de las empresas vinculadas a las cadenas de valor.
- **A6.2:** Promover el uso de nuevas herramientas y plataformas digitales para la internacionalización de las empresas (pymes) asociadas a las cadenas de valor
- **A6.3:** Establecer alianzas y programas con los actores dinámicos en materia de internacionalización de las cadenas de valor (comercializadores, empresas ancla)
- **A6.4:** Diseñar la estrategia de posicionamiento internacional de los granos, sus subproductos y derivados de las cadenas.
- **A6.5:** Desarrollar elementos comunicacionales para apoyar el posicionamiento del café venezolano
- **A6.6:** Promover la participación en ferias y exposiciones internacionales

Fuente: Clemente (2021).

Referencias Bibliográficas

- Abuelafia, E., Saboin, J. (2020). *Una Mirada a Futuro para Venezuela*. Washington, D.C.: BID, IDB-DP-798.
- AEC. (2021). *The Atlas of Economic Complexity (AEC) Harvard Growth Lab's research and data visualization tool*. Cambridge, MA, USA: <https://atlas.cid.harvard.edu/>.
- Agrocognite. (2022.) *Hacienda Las Guacamayas: Aplicación Digital a Registros, Monitoreo de Cultivo de Cacao, Denominaciones, Etiquetado de Plantas, Labores, Análisis de Suelos, Balance Hídrico y de CO2 por Saco Beneficiado, Caracas, Venezuela*. <https://agrocognitive.com/>
- Ardilla, Sergio, Piero Ghezzi, Thomas Reardon, and Ernesto Stein (2019). Modern Agri Food Markets: Fertile Ground for Public-Private Cooperation. In M. Mesquita and E. Stein (Eds.), *Trading Promises for Results: What Global Integration Can Do for Latin America and the Caribbean*. Inter-American Development Bank.
- BANCOEX. (2021). Catálogo de Oferta Exportable de Productos Agrícolas y Agroindustriales, Octubre, Caracas, Venezuela
- Banco Mundial. (2020). *Panoramas Alimentarios Futuros: Reimaginando la Agricultura en América latina y el Caribe*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- BCV. (varios años). *Series Estadísticas Macroeconómicas*. Caracas, Venezuela: <http://www.bcv.org.ve/#>.
- BID. (2014). *La próxima despensa global: cómo América Latina puede alimentar al mundo: un llamado a la acción para afrontar desafíos y generar soluciones*- Washington, D.C.
- BID. (2018). *Revolución Agroindustrial: De Granero a Supermercado del Mundo*. III Cumbre Empresarial de las Américas, Lima, Perú.
- BID. (2022). *Competir en la Agroindustria: Estrategias empresariales y políticas públicas para los desafíos del siglo XXI*. Washington, D.C.: BID.
- Bitar, S. & Troncoso, E. (1982). Venezuela: Hacia una Nueva Estrategia Industrial. *Nueva Sociedad*, 62, septiembre-octubre, 113-125.

- Briceño, G. (2019). *Los Programas Integrales de Producción (PIP) y su Importancia en la Recuperación de la Agricultura Venezolana*. Caracas, Venezuela: IICA Oficina de Representación en Venezuela, Informe de Consultoría, octubre.
- CAF. (2010). *Café Grano de Oro de Biscucuy: Hacia una Industria Cafetalera Venezolana*. Caracas, Venezuela.
- CAF. (2012). *Cafés Aromáticos de Venezuela. Estudio de Casos*. Caracas, Venezuela
- CAF. (2021). *El desafío del desarrollo en América Latina. Políticas para una región más productiva, integrada e inclusiva: Integraciones Productivas*. Lima, Perú: CAF.
- Calatayud, A.; Ketterer (2016) *Gestión Integral de Riesgos para Cadenas de Valor. Nota técnica del BID-922*. Enero.
- Calvani, F., Farias, A. (2014). *Hacia una Caracterización del Actual que hacer Agropecuario Venezolano VII Censo Agrícola 2007-2008*. Papel de Trabajo. Fundación Polar. Caracas,
- Canet Brenes, G. y otros. (2016). *La situación y tendencias de la producción de café en América Latina y el Caribe*. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).
- Cartay, R. (1999). *El Cacao Venezolano en el Mercado Mundial: Situación Actual y Perspectivas*. Universidad de Los Andes. Centro de Investigaciones Agroalimentarias (CIAAL-FACES-ULA). Mérida: mimeografiado.
- Cepal. (2017). *Articulación Productiva y Cadenas Regionales de Valor*. D.F., México: Cepal.
- CGIAR. (2020). *Mesas Técnicas Agroclimáticas (MTA). Programa de Investigación del CGIAR en Cambio Climático, Agricultura y Seguridad Alimentaria (CAAFS)*
- Chocolates El Rey. (2022). *Proyecto Tecnocacao: Consolidar una Integración Vertical*. Caracas, Venezuela.
- Clemente, L. (2021). *Informe Final de Consultoría "Apoyar en la Formulación de una Estrategia de Recuperación de Sectores Productivos en Venezuela: el Caso de la Cadena de Valor Petroquímica-Química y Plásticos"*. División de Ciencia, Tecnología e Innovación. Enero, BID. Washington, D.C.

- Cocoa Barometer. (2020). *The Cocoa Barometer*.
- Coffee Barometer. (2020). *The Coffee Barometer*.
- FAO and BASIC. (2020). *Comparative Study on the Distribution of Value in European Chocolate Chains*. Paris, France.
- FAOSTAT. (2020). <http://www.fao.org/faostat/en/#data/>
- Feenstra, R. C. (2015). The Next Generation of the Penn World Table. *American Economic Review*, 105(10):3150-82.
- Fontagro. (2019). *Plataforma Multi-agencia de Cacao para América Latina y el Caribe 2030 -2050*. Washington, D.C.
- Fontagro. (2019b). *La Cadena de Valor del Cacao en América Latina y el Caribe 2030 - 2050*. Washington, D.C.
- Ghezzi, P. (2017). Mesas Ejecutivas in Peru: Lessons for Productive Development Policies. *Global Policy Journal*, July, pp. 369-380.
- Giacalone, R. (1995). El Estado y la Organización Social en la Producción y Distribución del Café en los Andes Venezolanos. *Secuencia Revista de Historia y Ciencias Sociales*, Enero _Abril, 127-142.
- Gozaïne, R. (2021). *El Café de Venezuela*. <http://www.forumdelcafe.com/noticias/cafe-venezuela>
- Grabs, J., Carodenuto, S. (2021). Traders as sustainability governance actors in global food supply chains: A research agenda. *Business Strategy and the Environment*.
- Hartmann, D. et al. (2017). Linking Economic Complexity, Institutions, and Income Inequality. *World Development*, Vol. 93, pp. 75–93
- Hausmann, R., Hidalgo, C. (2009) The Building Blocks of Economic Complexity. *PNAS*. June, Vol. 106. N° 26
- Hernández, J. (2020). *Importancia actual, efectos y posibilidades futuras de las formas de coordinación vertical a nivel internacional y en la agricultura venezolana*. Caracas, Venezuela: IICA Oficina de Representación en Venezuela. Informe de Consultoría, octubre.

- ICO. (2021). *The Value of Coffee: Sustainability, Inclusiveness, and Resilience of the Coffee Global Value Chain*. Coffee Development Report. London, United Kingdom.
- Iniciativa Latinoamericana del Cacao. (2020a). Observatorio del Cacao Fino y de Aroma para América Latina. *Boletín N° 8*, enero, ILAC, CAF.
- Iniciativa Latinoamericana del Cacao. (2020a). Observatorio del Cacao Fino y de Aroma para América Latina. *Boletín N° 9*, mayo, ILAC, CAF.
- Iniciativa Latinoamericana del Cacao. (2018). Observatorio del Cacao Fino y de Aroma para América Latina. *Boletín N° 4*, octubre, ILAC, CAF.
- International Cocoa Organization. (2021). *Quarterly Bulletin of Cocoa Statistics*. ICCO, <https://www.icco.org/>.
- Lambin, E., Thorlakson, T. (2018). Sustainability Standards: Interactions Between Private Actors, Civil Society, and Governments. *Annual Review of Environment and Resources*, 43(1), 369–393.
- López, K. (2014). *El Mercado Mundial del Café Tostado*. Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (Procomer). Dirección de Inteligencia Comercial. Junio.
- Martínez, L. (2012) *El Café Venezolano, Un Cultivo en Riesgo de Desaparecer*. CIIAL ULA. Mérida, Venezuela.
- Meter, A., Atkinson, R. J., & Laliberte, B. (2019). *Cadmio en el cacao de América Latina y el Caribe. Análisis de la investigación y soluciones potenciales para la mitigación*. Caracas: CAF.
- Obaya, M., Stein, E. (2021). El Diálogo Público-Privado para la Formulación de Políticas Productivas: la Experiencia de las Mesas Sectoriales en Argentina (2016-2019). *BID. Nota Técnica IDB-TN-2120*. Marzo.
- OECD. (2021). *The Observatory of Economic Complexity (OEC) The world's leading data visualization platform for international trade data*. Cambridge, MA: <https://oec.world/>.
- ONUDI. (2020) *Situación Actual y Perspectivas de Las Cadenas Agroalimentarias en Venezuela*. Caracas, Venezuela.

- Pietrobelli, C. (2018). Políticas industriales modernas para el cambio estructural en América Latina: coordinación e integración productiva. *Boletín Informativo Techint*, 353.
- Pietrobelli, C. (2019) *Modern Industrial Policy in Latin America: Lessons from Cluster Development Policies*. Maastricht Economic and social Research Institute on Innovation and Technology UNU-MERIT. WP-Series.
- Quintero, M. (2020) La Cadena Agroalimentaria del Cacao: Hacia el Desarrollo Territorial. *Revista Agroalimentaria*, vol. 26, no. 51, July-Dec. 2020
- Quintero, M., Anido, J., Azuaje, A. (2017). El Consumo de Cacao en Venezuela y en el Mundo desde una Perspectiva Sostenible (1960-2014). *Revista Agroalimentaria*, N° 45, Julio – Diciembre.
- Quintero, M., R. Cartay. (2020). El Circuito del Cacao en Venezuela, 1990 - 1999: Caracterización y Estrategias para mejorar la Competitividad. *Revista Agroalimentaria* (N° 11, Dic.).
- Ramis, C. (2017). Lineamientos para un Plan Nacional de Desarrollo del Cacao Venezolano. Papel de Trabajo. *VII Congreso Venezolano de Mejoramiento Genético y Biotecnología Agrícola (VII CONVEME)*. Maracay, Venezuela.
- Rodrik, D. (2016). Premature deindustrialization. *Journal of Economic Growth*, 21(1), 1-33.
- Sabel, C., & Ghezzi, P. (2020). *The Quality Hurdle: Towards a Development Model that is no Longer Industry-Centric*. Mimeo. Columbia Law School. Nov.
- UNCTAD. (2021). *Fostering the Integration of Agricultural Value Chains of Commodity-Dependent Landlocked Developing Countries into Regional and Global Value Chains*. <https://unctad.org/project/integrating-landlocked-commodity-dependent-developing-countries-regional-and-global-value>
- World-Bank. (2020). *Trading for Development in the Age of Global Value Chains, The World Development Report*. Washington, D.C.: World Bank.