

Apoyo a la Promoción de la Agenda de Comercio para la Internacionalización de Agronegocios Sustentables:

El caso de Centroamérica

La capacidad de las pymes para participar de forma más inclusiva en la exportación de productos agroalimentarios en Centroamérica

PROYECTO

Apoyo a la Promoción de la Agenda de Comercio para la Internacionalización de Agronegocios Sustentables: El caso de Centroamérica¹

ESTUDIO SOBRE

La capacidad de las pymes para participar de forma más inclusiva en la exportación de productos agroalimentarios en Centroamérica

Informe de Consultoría
Elaborado por

Dr. Carlos Pomareda

San José, Costa Rica, 31 de mayo 2022

¹ Documento elaborado en el marco de la consultoría encargada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Este documento es una versión revisada del presentado el 20 de junio del 2020. La revisión toma en cuenta las lecciones generadas durante la pandemia, la crisis de contenedores y la inestabilidad en el mercado internacional a raíz de la guerra de Rusia en Ucrania. Respecto a estos tres factores, el documento analiza los hechos, aunque no de forma detallada, y alerta sobre las consecuencias a corto y medio plazo para los sistemas agroalimentarios y para las pymes en particular.

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.



PRESENTACIÓN

El presente estudio para Centroamérica se realizó en el marco del Proyecto «Apoyo a la Promoción de la Agenda de Comercio para la Internacionalización de Agronegocios Sustentables». De acuerdo con los Términos de Referencia, *el objetivo principal de este proyecto, y del cual este contrato es objeto, es incrementar las oportunidades de comercio regional e internacional para los agronegocios de la región de Centroamérica. Los objetivos específicos son generar capacidad de las pymes en temas de contestabilidad de mercados internacionales de agronegocios y promover oportunidades para su participación en cadenas globales de valor.*

El trabajo incluyó cuatro aspectos: el análisis de las tendencias en el comercio agroalimentario en los seis países, con atención especial a la diferenciación de grupos de productos según su nivel de procesamiento; la caracterización de la estructura de las cadenas agroalimentarias, diferenciando su escala y participación en el comercio internacional; el análisis de las condiciones en que participan las pymes en las distintas etapas del proceso agroexportador; y un análisis de posibles escenarios relacionados al modelo agroexportador y sus repercusiones en cuanto al valor de las exportaciones y su impacto en las pymes.

El trabajo de análisis de información se completó el 5 de marzo del 2020; a dicha fecha no fue posible concretar el taller de consulta de los primeros resultados del estudio sobre la participación de las pymes en la agroexportación en dos de los seis países, debido a las reservas que existían sobre realizar reuniones presenciales cuando ya se iniciaban las preocupaciones sobre la COVID-19. Aun con dicha limitación, el informe aportó valiosos elementos sobre el tema en consideración.

El documento ha sido revisado a la luz de hechos de relevancia ocurridos en los dos últimos años, que si bien no modifican las condiciones estructurales en las que operan las pymes, sí significan nuevos desafíos y oportunidades. Ellos se refieren a los cambios en los hábitos de consumo y, por lo tanto, el manejo de productos asociados al confinamiento exigido por la pandemia; a la crisis de contenedores ocurrida en el 2021 y los costos y la logística de transporte internacional; y a los precios de los granos y los fertilizantes que inciden sobre la forma de conducir la producción. La referencia a estos aspectos se ha incorporado a través de párrafos en el texto y en la sección de conclusiones y recomendaciones.

Los resultados del análisis de los patrones de comercio agroalimentario, de la estructura de las principales cadenas, y de la participación de las pymes y los cambios referidos en el entorno dio origen a la sección sobre los ajustes en el modelo para la agricultura y los sistemas agroalimentarios en Centroamérica, y la participación de las pymes. Lo anterior plantea temas que deben recibir atención ante el escenario previsto a corto y medio plazo.

Dr. Carlos Pomareda

AGRADECIMIENTOS

El autor agradece de forma especial al Banco Interamericano de Desarrollo y, en particular, a Jaime Granados y Gerardo Funes por darle la responsabilidad de elaborar este estudio.

Este trabajo fue posible gracias al apoyo de las personas en las instituciones nacionales ligadas a los temas del comercio agroalimentario, en especial, los Ministerios de Comercio Exterior y los gremios que apoyan la agroexportación, que aportaron información sobre las regulaciones, los programas de apoyo, la participación de las pymes, el desarrollo de productos para la exportación y el comercio agroalimentario como tal.

El apoyo para el coauspicio de los talleres nacionales se dio de parte de la Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua (APEN), la Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria (CNAA) de Costa Rica, la Cámara Guatemalteca de Alimentos y Bebidas (CGAB) y la Dirección de Ciencia y Tecnología Agropecuaria (DICTA) de Honduras. Aunque no se pudieron concretar los talleres, se agradece la voluntad y compromiso de PROEXPORT en El Salvador y APEX en Panamá.

Los talleres nacionales fueron organizados con el apoyo de profesionales vinculados a la empresa SIDE en los países de Centroamérica: Julio Montealegre en Nicaragua, Ramiro Pérez en Guatemala; German Pérez en Honduras y Henry Picado en Costa Rica. A todos ellos, un especial reconocimiento por su apoyo y dedicación.

Se agradece también a todas las personas que participaron en los talleres realizados. Sus opiniones personales y aportes en los grupos de trabajo durante los talleres y el llenado del cuestionario contribuyeron con información de primera mano sobre productores, exportadores, empresas de servicios, organizaciones gremiales e instituciones públicas, y sobre sus vivencias en la actividad agroexportadora.

Un agradecimiento especial también a Henry Picado y José Antonio Martínez por el procesamiento de la información, a Esther Pomareda por la presentación de la información de los talleres y a Idalia García por la edición del documento.

Dr. Carlos Pomareda

SIGLAS Y ABREVIATURAS

Guatemala

| | |
|-----------|---|
| AAG | Asociación de Azucareros de Guatemala |
| ADEGO | Asociación de Desarrollo Comunitario Granero de Oriente |
| ANACAFE | Asociación Nacional de Cafetaleros |
| APIB | Asociación de Productores Independientes de Banano |
| ASODEL | Asociación de Desarrollo Lechero |
| CGAB | Cámara Guatemalteca de Alimentos y Bebidas |
| FEGAGUATE | Federación de Ganaderos de Guatemala |
| CGPL | Cámara Guatemalteca de Productores de Leche |
| MAGA | Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación |

Honduras

| | |
|-----------|---|
| AGH | Asociación de Ganaderos de Honduras (AGH) |
| APAH | Asociación de Productores de Azúcar de Honduras |
| APROHBANA | Asociación de Productores Hondureños de Banano |
| COCOCH | Organizaciones Campesinas de Honduras |
| DICTA | Dirección de Ciencia y Tecnología Agropecuaria |
| FENAGH | Federación Nacional de Agricultores y Ganaderos de Honduras |
| IHC | Instituto Hondureño del Café |
| SAG | Secretaría de Agricultura y Ganadería |

El Salvador

| | |
|----------|---|
| AAES | Asociación Azucarera de El Salvador |
| AGES | Asociación de Ganaderos de El Salvador |
| COEXPORT | Gremial de los Exportadores |
| CSC | Consejo Salvadoreño del Café |
| PROLECHE | Asociación de Productores de Leche de El Salvador |

Nicaragua

| | |
|---------|---|
| APEN | Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua |
| CNPA | Comité Nacional de Productores de Azúcar |
| CONAGAN | Comisión Nacional Ganadera de Nicaragua |
| FAGANIC | Federación de Asociaciones Ganaderas de Nicaragua |
| PNF | Plataforma Nacional de Café |
| UNAG | Unión de Pequeños Agricultores y Ganaderos de Nicaragua |

Costa Rica

| | |
|-----------|--|
| CACIA | Cámara Nacional de la Industria Alimentaria |
| CNAA | Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria en Costa Rica |
| CANAPALMA | Cámara Nacional de Productores de Palma |
| CANAPEP | Cámara Nacional de Productores de Piña |
| CNPL | Cámara Nacional de Productores de Leche |
| COMEX | Ministerio de Comercio Exterior |
| CORBANA | Corporación Bananera |
| CORFOGA | Corporación de Fomento Ganadero |
| CRUSA | Fundación Costa Rica Estados Unidos para la Cooperación |
| EARTH | Escuela de Agricultura de la Región Tropical Húmeda |
| FRENASAPP | Frente Nacional de Sectores Afectados por la Producción Piñera |
| ICAFE | Instituto del Café |
| LAICA | Liga Agrícola e Industrial de la Caña |
| INOLASA | Industrial Oleaginoso S.A |
| MAG | Ministerio de Agricultura y Ganadería |
| PROCOMER | Promotora de Comercio Exterior |
| SFE | Servicio Fitosanitario del Estado |
| SENASA | Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria |
| UCR | Universidad de Costa Rica |
| UPA | Unión de Productores Agropecuarios |
| UTN | Universidad Técnica Nacional |

Panamá

| | |
|--------|-------------------------------------|
| ANAGAN | Asociación Nacional de Ganaderos |
| APEX | Asociación Panameña de Exportadores |
| COBANA | Corporación Bananera del Atlántico |
| COBAPA | Corporación Bananera del Pacífico |

General

| | |
|------------------------------------|--|
| ALC | América Latina y El Caribe |
| BCIE | Banco Centroamericano de Integración Económica |
| BID | Banco Interamericano de Desarrollo |
| CAC | Consejo Agropecuario Centroamericano |
| CAFTA | Acuerdo de Libre Comercio CA-RD-EUA |
| CATIE | Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza |
| CIAT | Centro Internacional de Agricultura Tropical |
| CIRAD | Centro Internacional de Investigación y Desarrollo Agrícola- Francia |
| FAO | Organización de la ONU para la Agricultura |
| FAOSTAT | Base de Datos de FAO |
| FECESCABO | Federación Centroamericana de la Carne Bovina |
| FECALAC | Federación Centroamericana del Sector Lácteo |
| GEI | Gases de Efecto Invernadero |
| IICA | Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura |
| OIM | Organización Internacional Para las Migraciones |
| OMC | Organización Mundial del Comercio |
| PROCAGICA | Programa Centroamericano de Gestión Integral de la Roca |
| PROMECAFE | Programa de Mejoramiento del Café |
| Pymes Pequeñas y Medianas Empresas | |
| SIECA | Secretaría de Integración Económica de Centroamérica |
| SICA | Sistema de Integración Centroamericana |
| SIDE | Servicios Internacionales para el Desarrollo Empresarial |
| SICACAO | Comité del Cacao de Centroamérica y República Dominicana |
| TLC | Tratados de Libre Comercio |
| USD | Dólares americanos |
| USDA | Departamento de Agricultura de Estados Unidos |
| WWF | Fondo Mundial para la Naturaleza |

RESUMEN EJECUTIVO

El estudio analiza cinco aspectos: el comercio agroalimentario de los países de Centroamérica, sus características y tendencias en importaciones y exportaciones; las condiciones estructurales en las principales cadenas agroalimentarias que abastecen los mercados nacionales, el mercado centroamericano y que exportan fuera de la región; las barreras que confrontan las pymes para participar en la agroexportación; las condiciones creadas por la pandemia, la crisis de contenedores y el alza de los precios internacionales del petroero, los fertilizantes y los granos; y una propuesta de modelo para el sistema agroalimentario que permita que las pymes tengan un mejor desempeño en dicho sistema, que contribuyan más al desarrollo rural y que crezcan ganando espacio en los mercados nacionales, el mercado centroamericano y los mercados extrarregionales.

Si bien los análisis se realizaron hasta marzo del 2020, cuando se presentó el informe, el documento ha sido actualizado. Se ha incluido una sección que analiza las implicaciones de tres factores ocurridos en los últimos dos años y que son de extrema importancia para los sistemas agroalimentarios y, en particular, para las pymes que participan en dichos sistemas: la pandemia de COVID-19; la crisis de los contenedores y los precios internacionales de los granos, de los fertilizantes y el petróleo, productos de los cuales la región es sustancialmente dependiente de importaciones.

El documento concluye con sugerencias para revisar el modelo para los sistemas agroalimentarios y las relaciones comerciales en la región, tomando en consideración las condiciones creadas por la pandemia de COVID-19 y los otros factores y la incertidumbre sobre cuán prolongada será la afectación.

Comercio internacional agroalimentario

El periodo analizado cubre de 2008 a 2018 (año hasta el cual está disponible la información). Se diferenciaron cuatro grupos de productos: los frescos, los que necesitan procesamiento para comercializarse internacionalmente, los que tienen mayor procesamiento y valor agregado, y los granos. Estos últimos se analizaron solo en cuanto a las importaciones, pues no se exportan.

En cuanto a las exportaciones, estas han crecido a una tasa del 4,6% anual, y en ellas aún pesan de forma considerable cinco productos: azúcar, banano, aceite de palma, piña y café. Con la excepción de este último producto, los cuatro primeros son producidos por parte de empresas transnacionales; pero en todos los casos, la exportación es controlada por pocas empresas. Todos ellos son importantes generadores de divisas y empleo, especialmente para trabajadores con bajo nivel educativo. Otros productos en la canasta exportadora varían en peso relativo en los diferentes países y se destinan tanto a mercados en países desarrollados como dentro de la región; y en casi todos los casos son exportados por medianas empresas. Incluyen hortalizas y cardamomo en Guatemala, carne, maní y ajonjolí en Nicaragua, puros en Nicaragua y Honduras, jarabes y frutas tropicales en Costa Rica, ron en todos los países (excepto Honduras), hortalizas procesadas, etc.

Respecto a las importaciones extrarregionales, estas incluyen productos como maíz amarillo, trigo, soya, arroz y lácteos, productos básicos de la alimentación. El maíz amarillo y la soya son los ingredientes principales para la producción de pollos, huevos y cerdos; son productos cuya tasa de crecimiento en el consumo es más elevada que la de la carne bovina, la cual se produce en la región, con pasturas. Entre las importaciones intrarregionales también tienen un elevado peso los productos con más valor agregado.

El comercio agroalimentario intrarregional ha crecido más rápido que el comercio extrarregional. Actualmente representa el 35% del total del comercio agroalimentario de la región. El resto es comercio agroalimentario con Estados Unidos, Europa y México y muy poco con otros países. Los productos

comerciados intrarregionalmente tienen un mayor nivel de industrialización; y, muy importante también, este comercio es practicado especialmente por pequeñas y medianas empresas.

Cadenas agroalimentarias

Se analizaron cadenas en cuatro categorías: las de mayor cobertura, que ocupan alrededor del 90% del área cultivada (excluyendo pastos); las de circuitos cortos; las que se desarrollan solo en algunos países y en territorios muy específicos, y las de menor escala.

Las cadenas agroalimentarias son diversas en escala, número de actores y vínculos con los mercados nacionales, el regional y los mercados intrarregionales. En todas las cadenas hay oportunidades para crear más valor agregado, a fin de que los productores y otros actores en el medio rural generen un poco más de empleo e ingresos. En las cadenas de productos de menor escala, en cuanto a área y valor (frutas tropicales, especies y plantas medicinales) hay oportunidades poco aprovechadas y que requieren investigación para el desarrollo de productos e inversiones en la producción y el procesamiento.

La agricultura (sector primario) tiene una estructura con marcadas diferencias entre las grandes empresas que producen los cultivos tradicionales de exportación, las medianas empresas que cultivan algunos productos para los mercados nacionales y exportación, y un gran sector de alrededor de 2,3 millones de familias de pequeños productores. Estos últimos son diversificados, pero su base es la producción de maíz y frijol (y en Costa Rica, arroz), con algunas diferencias de peso relativo de estos rubros entre países. Se estima que por lo menos en un tercio de estas fincas hay ganado bovino y otras especies animales que aportan proteína con carne, leche y huevos. El porcentaje es de alrededor del 70% al 80% en Nicaragua.

La productividad de la agricultura en la región es menor que el promedio en América Latina y su condición tropical y de minifundio en gran parte del área es responsable de estos indicadores. El riego se aplica especialmente en caña de azúcar y arroz, y en el primer caso, especialmente en fincas de gran escala. Se ha insistido, con poco éxito, en que la incorporación del riego contribuiría significativamente a mejorar la productividad y reducir la vulnerabilidad, especialmente en el Corredor Seco Mesoamericano y muy especialmente entre los pequeños productores.

La agroindustria y la industria alimentaria que aprovechan en parte la producción agropecuaria regional y que importan una parte de los ingredientes desde otros países de fuera de la región han tenido un elevado dinamismo, aunque no suficiente para compensar la creciente importación extrarregional de alimentos con valor agregado y destinados especialmente a los mercados locales con mayor poder adquisitivo.

Las pymes en la exportación agroalimentaria

Ha sido posible reconocer los principales factores que significan barreras que se deben superar para que las pymes tengan un desempeño exitoso participando en la exportación de productos agroalimentarios. Algunos tienen que ver con sus propias capacidades técnicas y de gestión; otros, con las relaciones intracadena, en las cuales hay poca transparencia e insuficiente aprovechamiento de la información necesaria; con condiciones poco atractivas de financiamiento para inversiones y para manejo de flujo de caja en el ciclo exportador, y con el entorno inmediato en lo económico y las condiciones en los mercados para cada uno de los rubros.

Las oportunidades para las pymes para participar en la exportación agroalimentaria son muchas, tanto en cuanto a productos, espacios territoriales donde desarrollar los negocios (como productores,

procesadores, exportadores o proveedores de servicios) y mercados de destino. Sin embargo, se ha reconocido que participar en los negocios vinculados a la exportación agroalimentaria, en cualquier segmento de las cadenas, requiere conocimiento sobre muchos aspectos y capacidades, y solo teniendo los las pymes podrían viabilizar el negocio. Prueba de ello es la alta mortalidad de las pymes en el negocio de la exportación agroalimentaria, especialmente aquellas en el segmento final de la cadena.

El apoyo institucional del sector público y de las organizaciones del sector privado que han recibido las pymes ha sido parte del apoyo a los procesos agroexportadores; y es meritorio, aunque variable entre países. Sin embargo, pudo haber sido más dirigido a las pymes de forma explícita, para mejorar su capacidad para desempeñarse como actores efectivos y superar las barreras que confrontan. Hay un *trade off* entre apoyar la exportación alimentaria, sin distinción de la escala de las empresas —lo cual ha sido el énfasis, con la expectativa de que todos se beneficien de las medidas adoptadas—, y la atención para que las pymes sean los actores centrales. Esto último hubiese sido lo deseable, reconociéndose que las medidas políticas tenían que ser diferentes. Por ejemplo, más capacitación directa, más incubadoras de negocios, mejor información y enseñanza para proveerla, mayor innovación en unidades de pequeña y mediana escala, fortalecimiento de las organizaciones locales, fomento de clústeres territoriales de pymes, etc.

Cambios en el entorno

Tres procesos vinculados están teniendo impacto considerable en los sistemas agroalimentarios de los países de la región y la adecuación de parte de las pymes: los rezagos de la COVID-19, la crisis de los contenedores y los precios internacionales de los productos básicos que importa la región (granos, fertilizantes y petróleo).

La incidencia se inicia con el azote de la pandemia en enero del 2020, se agrava con la disponibilidad de contenedores, a mediados del 2021, y se dramatiza al inicio del 2022 con las condiciones creadas por la guerra de Rusia en Ucrania. El enjambre de relaciones causa-efecto que se producen a lo largo del tiempo y por un periodo posiblemente prolongado está afectando los sistemas agroalimentarios desde varios ejes de influencia:

- Los hábitos de consumo de alimentos se han ajustado a la menor disponibilidad de ingresos de las familias (dado el costo asumido para afrontar los costos de salud exigidos por la pandemia) y, en general, a los menores ingresos por disminución del empleo.
- La preparación, presentación y distribución de alimentos, lo cual ha demandado innovaciones diversas en procesos de producción, presentación, empaques, medios de distribución y logística para acomodarse a las exigencias de los sistemas de salud y actitudes de los consumidores y a la disponibilidad y costos de medios de transporte marítimo y terrestre.
- En las agroindustrias intermedias el impacto es significativo por los mayores precios de maíz y soya para la producción de concentrados para pollos, huevos y cerdos (que representa entre el 60 y 70% de los costos). Y, en el caso del trigo y la leche en polvo, el impacto es sustantivo en las industrias de harina y panificación y en la industria láctea. Esto está incidiendo también en los precios a nivel de consumidores.
- Por último, aunque los efectos iniciales de la pandemia en el 2020-21 no fueron negativos en la mayor parte de la agricultura, el impacto es ahora severo a raíz de los precios de los fertilizantes, cien% importados de fuera de la región. El impacto se siente ya en las decisiones de siembra, pero va a ser muy significativo en las cosechas y, por lo tanto, en la disponibilidad y los precios de los alimentos en este y el próximo año, por lo menos.

No se dispone de un análisis reciente e integral de este proceso en la región, sin embargo, algunas señales son indicativas del ajuste que está teniendo en las economías y en los sistemas agroalimentarios y en las pymes en particular. Estos ajustes dependen de la estructura de costos, los sistemas productivos e industriales, los sistemas de distribución y los mercados de destino. Sobre esto último, el aprendizaje durante la pandemia y estos últimos meses es que los productores agropecuarios y pymes están orientándose hacia más productos de ciclo corto, menos dependientes de fertilizantes químicos e insumos importados y con más valor agregado, señales importantes para aprovechar el cambio necesario en el modelo agroexportador, tema que se resume a continuación.

Reconsiderar el actual modelo agroexportador-agroimportador

Hay un sentimiento bastante extendido entre las pymes y otros actores consultados de que el modelo actual de la exportación agroalimentaria es inequitativo en cuanto a la distribución de los beneficios y que no está siendo un medio para mejorar la condición de los productores y las pymes que participan en los varios eslabones de las cadenas. Además, no genera suficientes efectos multiplicadores que contribuyan al desarrollo del medio rural en la región. Mas aún: reconociéndose el esfuerzo que han hecho las instituciones nacionales en las medidas de fomento a la agroexportación en general, las pymes no han logrado un crecimiento sustantivo, comparado con el crecimiento de las grandes empresas y especialmente las transnacionales.

Generar dólares de la exportación y su reflejo en el PIB ha sido la praxis y la razón de satisfacción de las autoridades. La argumentación de haber generado empleo es intensamente usada para reflejar los beneficios del modelo. Menos se ha hecho para revelar cómo ese aporte global al PIB y el empleo de asalariados del último cuartil en la población económicamente activa se reflejaba en el desarrollo local. Por ejemplo, en la participación de las pymes rurales en la generación de empleo de calidad, en efectos multiplicadores positivos, en la reducción de la migración de jóvenes, en impactos ambientales positivos, etc. Es posible que esto haya ocurrido en algunos casos, pero no hay evidencia de que haya sido algo extensivo.

Utilizando un modelo simple, se han simulado escenarios de agroexportación al 2030. Los aspectos simulados conciernen a la creación de valor agregado, especialmente en el medio rural, y una distribución más equitativa de los beneficios entre los actores de las cadenas; en ambos casos a través de medidas de política que incidan en tal resultado.

En el primer caso, se trata de fomentar las agroindustrias rurales en manos de pymes, en las que se integren productores de pequeña y mediana escala y se logren productos con más valor agregado que el que tienen los productos primarios. Hay ejemplos de esta praxis en la elaboración de conservas de frutas, empaque de miel de abeja, elaboración de quesos, beneficio y tostado de café, etc. En todos los casos ha sido determinante la cohesión del grupo participante, la participación de los jóvenes en la familia y la capacidad para la gestión del negocio. En el segundo caso, se trata de lograr más información compartida entre todos los actores en la cadena y capacidad para aprovecharla en las negociaciones, especialmente en cuanto a precios en distintos tramos, pérdidas después de la cosecha y distribución, credibilidad de los compradores y brókeres, entre otras medidas necesarias para tener más transparencia en las negociaciones y la participación en el negocio.

En la situación base, se simula la tendencia del valor de las exportaciones para los tres grupos de productos. En el segundo escenario, se asume que en todos los grupos de productos hay un aumento del valor agregado del 20% en el año 2030 por encima de la tendencia. En el tercer caso, se considera que, además de lo anterior, el valor de las ventas que percibían los productores, originalmente estimado en un 10% del total exportado, se elevaría al 15%. Y en el último caso, se asume que la distribución mejoraría aún más, de modo que los productores recibirían el 20% de la factura de exportación.

Los resultados muestran que, gracias al dinamismo observado en el periodo inicial (2008-2018), el sector agroalimentario regional podría crecer sustancialmente hasta el 2030. Más aún: gracias a que hay un mayor tamaño del sector en conjunto, las medidas políticas que se sugieren tendrían resultados distributivos muy positivos. Por ejemplo, el ingreso incremental por valor agregado que se daría en el medio rural es básicamente ingreso bruto adicional para las pymes, teniendo que descontarse los costos respectivos. Y, en el caso de simular la mejora de la distribución de los beneficios en la cadena, con mayor aporte para los productores, esto representa también aumento de sus ingresos.

Congruente con el análisis de las agroexportaciones, queda pendiente el análisis del modelo agro-importador que entre 2008 y 2018 ha llevado a los países de Centroamérica a triplicar el valor de sus importaciones de granos a una tasa anual del 4,6%, pasando de 4890 a 7150 millones de USD, representando alrededor del 38% del total de importaciones agroalimentarias. Sin ajustes en el consumo, el valor de las importaciones de granos de los países de la región en el 2022 podría llegar a los 10 000 millones de USD.

Entonces, el primer paso en este nuevo camino podría ser establecer un sistema agroalimentario que reconozca el mercado regional y los mercados extrarregionales y construya sobre los subsistemas territoriales. Un sistema en el que se tenga como derrotero un modelo en el que todos ganen, que ayude a superar pronto la pobreza y el hambre persistente en el medio rural y que valore mejor las oportunidades dentro de Centroamérica y que, por lo tanto, al mismo tiempo que se exporta extra-regionalmente, aporte alimentos y otros productos procesados a los mercados urbanos de la región. Los territorios rurales y los actores locales deben hacerse más visibles en el modelo.

La población de Centroamérica es de 50 millones, en expansión; y se estima que para el año 2050 la población total será de 68 millones. La población urbana será el 70% del total. Proveer de alimentos a esa población será una gran exigencia. Hasta ahora ha crecido la noción de que Centroamérica no tiene capacidad para producir alimentos básicos y que, por lo tanto, debe importarlos. Por otro lado, continuar la dependencia de importaciones de productos básicos, como ha mostrado el estudio y en el contexto del escenario de inestabilidad global, podría no ser muy sensato.

La ventaja comparativa debe ser reconsiderada con dos fines. Por un lado, reconquistar por lo menos parte del mercado centroamericano de alimentos con productos viables de producir a pequeña y mediana escala, reconociendo que no todos los productos básicos que hoy se importan pueden sustituirse. Hay suficiente evidencia de que la producción de varios productos es posible con tecnología disponible; por ejemplo, con riego tecnificado para aprovechar la tierra durante la mitad del año, cuando no llueve y no se cultiva nada. Por otro lado, es necesario salir del modelo agroexportador que sigue dominando la región, como evidencia este estudio, en el que persiste el dúo transnacionales-azúcar/café grano/banano, e impulsar más la producción y exportación de más productos con valor agregado y que generan más efectos multiplicadores en el medio rural.

A partir de esos reconocimientos, la región debe tener una visión compartida sobre el modelo de desarrollo para este pequeño territorio. Lo anterior implica un cambio general de actitud que se refleje en valorar más a la gente, aceptar sus diferencias, aprovechar sus capacidades y construir sobre la riqueza de sus culturas. Centroamérica puede recuperarse pronto y ser mejor que hasta ahora; pero, para ello, la dirigencia política, a la par del sector empresarial y las organizaciones sociales, tienen que cambiar.

Medidas políticas a considerar

Las medidas políticas están a la mano y son permitidas en los acuerdos comerciales y en la Caja Verde en la OMC. No es necesario regresar a los subsidios perniciosos con resultados negativos en la distribución de los beneficios. En Centroamérica es fundamental valorar la agricultura de pequeña

y mediana escala como una realidad y una oportunidad. Lo que se necesita es voluntad política para hacer el cambio. Por ejemplo, dejar de referirse a la agricultura con menosprecio, estimular a los jóvenes a forjar microempresas, fortalecer el tejido empresarial conformado por pequeñas y medianas empresas a nivel de los territorios rurales y adecuadamente encadenadas a los mercados regionales y globales.

Si bien algunos países están más avanzados que otros en las políticas para el fomento de la agroexportación, resulta de utilidad resumir aquellos aspectos en que los países pueden compartir experiencias. En los párrafos que siguen, se resumen las sugerencias al respecto, haciendo un recorrido desde la producción primaria, el procesamiento y la participación en el mercado.

- Mejorar la capacidad de gestión de los recursos humanos en la agricultura, especialmente través de la capacitación de jóvenes, varones y mujeres, como parte de un proceso de incorporación de nuevos conocimientos y actitudes. Esto permitirá la renovación generacional y la traída hacia la agricultura de una visión de modernidad.
- Apoyar la participación de las mujeres en actividades empresariales vinculadas a negocios en diferentes segmentos de la cadena de agroexportación y en organizaciones, ya que en ellas han demostrado capacidad de liderazgo.
- Pasar de fincas manejadas informalmente, usuarias de insumos tradicionales, a empresas familiares que integren la tecnología, la gestión y los principios de la sostenibilidad. Esto permitiría superar uno de los aspectos más serios que limita la participación efectiva en los mercados: la informalidad y la baja productividad.
- Establecer mecanismos para la gestión de riesgos y, en particular, la disminución de la vulnerabilidad ante el clima y la estacionalidad (verano-invierno) que tipifica las condiciones en las que se realiza la agricultura. Para ello, la democratización del riego y la infraestructura en finca serán la punta de lanza.
- Proveer recursos y mecanismos financieros para mecanizar la pequeña propiedad y, con ello, hacer los procesos más eficientes y menos sacrificados laboralmente, con herramientas y equipos de pequeña escala que existen en el mercado.
- Apoyar la incorporación de prácticas de adecuado manejo de los ecosistemas y usar más racionalmente los nutrientes químicos que realmente se necesitan, reforzando así los magros avances hasta ahora logrados en procesos productivos que contribuyen a la descarbonización, y reconsiderar el modelo agropecuario altamente dependiente de importaciones de fertilizantes.
- Mejorar los canales de participación de las pymes en los mercados que abastecen los centros urbanos en la región, especialmente sancionando las estructuras monopólicas en la distribución final e incluyendo sus prácticas de importaciones intrarregionales.
- Reconsiderar la administración de los tratados comerciales, no para cancelarlos, pero sí para encontrar en ellos las ventanas de oportunidad y aprovecharlas, en el marco de un modelo revisado en el que la motivación no sea exportar e importar per se, sino aquello que más contribuye al desarrollo y no solo al aumento del valor de las exportaciones como aporte al PIB.
- Y, por último, pero no menos importante, aprovechar el gran abanico de medidas de apoyo permitidas en la OMC para definir e implementar políticas que sean efectivas en la restauración de un sistema agroalimentario regional dinámico y equitativo y que se inserte en las economías rurales para hacerlas más prósperas. ©

TABLA DE CONTENIDOS

| | |
|--|-----------|
| CAPITULO 1. INTRODUCCIÓN | 17 |
| 1.1 Antecedentes sobre Centroamérica y su agricultura | 17 |
| 1.1.1 Centroamérica en breve | |
| 1.1.3 La agricultura y lo rural | |
| 1.1.4 Los sistemas agroalimentarios | |
| 1.1.5 Articulación intrarregional de las cadenas agroalimentarias | |
| 1.1.6 Distribución de beneficios intracadenas | |
| 1.2 Alcances del estudio | 21 |
| 1.2.1 Justificación | |
| 1.2.2 Objetivos del estudio | |
| 1.3 Metodología: etapas/componentes del estudio | 23 |
| 1.3.1 Tendencias en comercio exterior agroalimentario | |
| 1.3.2 Cadenas agroalimentarias y pymes | |
| 1.3.3 Oportunidades y barreras para las pymes | |
| 1.3.4 Consideraciones sobre el cambio hacia un modelo renovado | |
| 1.3.5 Propuesta de posibles acciones (hoja de ruta) y políticas | |
| CAPITULO 2. COMERCIO AGROALIMENTARIO | 26 |
| 2.1 Introducción | 26 |
| 2.2 Análisis de las exportaciones agroalimentarias | 27 |
| 2.2.1 Tendencias a nivel agregado | |
| 2.2.2 Tendencias por grupos de productos | |
| 2.2.3 La exportación de productos frescos | |
| 2.2.4 La exportación de productos procesados | |
| 2.2.5 La exportación de productos con mayor procesamiento | |
| 2.2.6 Aceleración de las exportaciones de productos novedosos | |
| 2.2.7 Concentración de exportaciones agroalimentarias en pocos productos | |
| 2.3 Importaciones agroalimentarias | 33 |
| 2.3.1 Tendencias agregadas | |
| 2.3.2 Importación de granos | |
| 2.3.3 Importación de productos frescos | |
| 2.3.4 Importación de productos con algún procesamiento | |
| 2.3.5 Importación de productos con mayor procesamiento | |
| 2.4 Comercio intrarregional y extrarregional agroalimentario | 36 |
| 2.5 Concentración empresarial en el comercio agroalimentario | 40 |
| 2.6 Comentario sobre el valor agregado en las exportaciones e importaciones | 42 |
| 2.7 Conclusiones | 42 |
| 2.7.1 En cuanto a las exportaciones | |
| 2.7.2 En cuanto a las importaciones | |

- 2.7.3 Sobre el comercio intrarregional
- 2.7.4 Sobre la concentración empresarial

CAPITULO 3. CARACTERIZACIÓN DE LAS PRINCIPALES CADENAS AGROALIMENTARIAS

| | |
|---|-----------|
| 3.1 Introducción | 44 |
| 3.2 Cadenas de mayor escala | 48 |
| 3.2.1 Cadena de la caña de azúcar y derivados | |
| 3.2.2 Cadena del banano | |
| 3.2.3 Cadena del café | |
| 3.2.4 Cadena de la piña | |
| 3.2.5 Cadena de la palma aceitera | |
| 3.2.6 Cadenas del maíz blanco y el frijol | |
| 3.2.7 Cadenas ganaderas | |
| 3.3 Cadenas de circuitos cortos | 69 |
| 3.3.1 Cadena del cacao | |
| 3.3.2 Cadena de plátanos | |
| 3.3.3 Cadenas de frutas tropicales | |
| 3.3.4 Cadena del aguacate | |
| 3.3.5 Cadenas de la papa, la yuca y el camote | |
| 3.3.6 Cadena de las hortalizas | |
| 3.4 Cadenas localizadas en pocos países | 80 |
| 3.4.1 Cadena del cardamomo en Guatemala y Honduras | |
| 3.4.2 Cadena del ajonjolí en Guatemala y Nicaragua | |
| 3.4.4 Cadena del maní en Nicaragua | |
| 3.4.5 Cadena de la naranja para jugo en Costa Rica | |
| 3.5 Otras cadenas con potencial | 86 |
| 3.5.1 Cadena de la miel de abeja | |
| 3.5.2 Cadena de las especies | |
| 3.5.3 Cadena de las plantas medicinales | |
| 3.5.4 Cadena de las frutas exóticas | |
| 3.6 Principales conclusiones del análisis de las cadenas | 91 |
| 3.6.1 Conclusiones sobre cada uno de los grupos de cadenas | |
| 3.6.2 Conclusiones generales | |

CAPITULO 4. BARRERAS PARA LAS PYMES EN LA AGROEXPORTACIÓN

| | |
|--|-----------|
| 4.1 Introducción | 94 |
| 4.2 Diferenciando a las pymes | 94 |
| 4.3 Las pymes en los sistemas agroalimentarios | 95 |
| 4.3.1 Las pymes en la agricultura primaria | |
| 4.3.2 Las pymes en las cadenas de agroexportación | |
| 4.3.3 Modalidades de articulación con el sector primario | |
| 4.4 Pymes oferentes de insumos y servicios en los sistemas agroalimentarios | 98 |

| | |
|---|------------|
| 4.5 El contexto institucional en el que operan las pymes en el sistema agroalimentario | 99 |
| 4.5.1 La visión de los MAG | |
| 4.5.2 El apoyo de los ministerios de Comercio Exterior | |
| 4.5.3 La participación de las organizaciones del sector privado | |
| 4.6 Análisis de barreras para las pymes agroalimentarias | 101 |
| 4.6.1 Hipótesis para las consultas sobre las pymes en la agroexportación | |
| 4.6.2 Tipología de los participantes en los talleres | |
| 4.6.3 Resultados de la consulta | |
| 4.6.4 Consulta en grupos de trabajo | |
| 4.7 Conclusiones a partir de la discusión de los resultados | 106 |
| 4.7.1 Acceso y uso de información | |
| 4.7.2 Transparencia de relaciones intracadena | |
| 4.7.3 Capacidad de gestión de negocios | |
| 4.7.4 Tecnología, clima y riesgos | |
| 4.7.5 Recursos humanos y productividad laboral | |
| 4.7.6 Participación de jóvenes | |
| 4.7.7 Asistencia técnica y empresarial y otros servicios | |
| 4.7.8 Logística para la exportación | |
| 4.7.9 Servicios financieros | |
| 4.7.10 Barreras de acceso a mercados | |
| 4.7.11 Perspectivas en los mercados | |
| 4.7.12 Apoyo institucional público y privado | |
| 4.8 Conclusiones sobre las pymes agroalimentarias en la exportación | 112 |
| CAPITULO 5. RENOVACIÓN DEL MODELO AGROALIMENTARIO | 114 |
| 5.1 Introducción | 114 |
| 5.2 Síntesis de las lecciones aprendidas | 114 |
| 5.3 El escenario: motivo de reflexión | 117 |
| 5.4 El camino para los sistemas agroalimentarios en Centroamérica | 119 |
| 5.5 La ruta para las pymes en la agroexportación | 121 |
| 5.5.1 La hoja de ruta de la pymes en la agroexportación | |
| 5.5.2 La creación de valor agregado | |
| 5.5.3 La alianza intracadena | |
| 5.5.4 Los clústeres locales | |
| 5.5.5 Posibles resultados | |
| 5.6 Posibles medidas de política | 125 |
| 6. BIBLIOGRAFÍA | 127 |

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes sobre Centroamérica y su agricultura

1.1.1 Centroamérica en breve

Esta breve sección tiene el objetivo de poner en contexto las condiciones con las que en Centroamérica se da la participación de las pymes en la producción agropecuaria y sus vínculos con las agroindustrias y otras empresas en la actividad agroexportadora. A continuación, se presentan unas breves observaciones sobre Centroamérica, las cuales son de relevancia para el trabajo realizado.

Los países de la región tienen un régimen de libre comercio intrarregional. La región² es bastante abierta al comercio internacional: tiene tratados de libre comercio con México, Estados Unidos, Canadá y la República Dominicana (CAFTA); un tratado de asociación económica con Europa, y varios países de la región tienen acuerdos bilaterales de libre comercio con países de fuera de CA. La región está bien vinculada a los mercados internacionales con puertos en ambas costas; el transporte terrestre es fluido y continuo dentro de la región (habiendo logrado mejoras en los trámites aduaneros).

Desde el punto de vista social, la región ha reducido sus niveles de pobreza, pero esta es aún elevada en el medio rural; goza de elevados niveles de biodiversidad (parcialmente explotada, especialmente por el turismo, pero no en los agronegocios); es expulsora de mano de obra a través de migraciones hacia el Norte y es bastante vulnerable a las condiciones climáticas. La agricultura se desempeña en este contexto.

1.1.2 La agricultura

La agricultura de la región tiene varias condiciones estructurales que deben tenerse en cuenta para evidenciar el contexto en el que operan las pymes. La agricultura se practica especialmente a pequeña escala y hay un número total de 2,3 millones de productores; más del 90% tienen un área promedio de cinco hectáreas y, desde luego, muchas tierras tienen menos de dos hectáreas. Un 5% de las unidades agropecuarias poseen el 50% de la tierra en cultivos y pastos. Solo del 3% al 4% del total de las fincas tienen acceso a riego, factor de alta relevancia ante los desafíos del cambio climático³.

El sector dominante en este universo son los pequeños productores. Dos condiciones notorias de relevancia en este segmento son la informalidad bajo la que se desarrolla la mayor parte de la agricultura y la limitada capacidad de gestión, ambas conducentes a baja productividad. Además, la mayor parte de pequeños productores depende de ingresos por trabajo como asalariados en agricultura y en otras actividades. Entre ellos, predomina la producción de granos básicos (maíz y frijol), café y cacao, a muy pequeña escala, ganadería de doble propósito y algunos árboles frutales. La pequeña agricultura es diversificada como medio de gestión de riesgos; ello incluye además varios cultivos de diferentes capacidades de adaptación al clima y los mercados, especies animales (vacunos, aves y cerdos que aportan alimentos) y trabajo estacional fuera de la finca. Al respecto es importante reconocer que la región es una de las más vulnerables a nivel mundial a las condiciones climáticas y otros desastres naturales.

2 De aquí en adelante la región se refiere a los seis países: Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

3 Al respecto, es importante recordar que gran parte de la agricultura en Centroamérica se ubica en el llamado Corredor Seco, en la vertiente del Pacífico, desde Guatemala hasta Panamá

Además de la pequeña agricultura, existe un estrato intermedio de mediana escala (en tierra y capital) que desarrolla varios cultivos, especialmente café, arroz, hortalizas, frutas en plantación de mediana escala, cardamomo, maní, lechería, ganadería de carne, etc. en condiciones de tecnología intermedia y razonables niveles de productividad. Las unidades agropecuarias en este segmento son posiblemente las que se identifican mejor con el concepto de pymes.

Las empresas grandes (en escala de tierras y capital) que operan en el ámbito formal, dedicadas a la agricultura y la ganadería, están ubicadas en los sectores tradicionales (caña de azúcar, banano, piña y palma aceitera). En dichas empresas se observa una concentración en un producto. Varias de ellas son de propiedad de empresas extranjeras o de capital de origen urbano en Centroamérica.

Esta estratificación lleva a una observación de relevancia para ese trabajo y es que la pyme como tal no es un modelo generalizado en la agricultura, pues el concepto se aplica más a los sectores industriales y de servicios. Este es un tema importante que considerar desde el inicio de este trabajo para poder identificar el segmento de actores más tipificado como pyme.

En cuanto al uso del suelo, los cultivos usan en promedio aproximadamente el 25% del total; la ganadería (pastos), el 45% y las áreas bajo bosque, el otro 30%, con importantes variantes entre países. Los 5 productos principales (café, caña, banano, palma y piña) usan el 80% de la tierra agrícola; otro 15% es aprovechado por otros 10 cultivos; y el resto, por otros 20 cultivos⁴. La ganadería (para carne y leche) es comúnmente señalada como la actividad más importante en el sector pecuario, dado el gran número de fincas (aproximadamente 720 000) que tienen cerca de 10 millones de cabezas, de las cuales un 40% está en Nicaragua. Sin embargo, la actividad pecuaria económicamente más importante es la avicultura (carne y huevos), desarrollada con maíz y soya importados de fuera de la región.

1.1.3 La agricultura y lo rural

La agricultura y la ganadería en Centroamérica son económica y socialmente importantes y son las actividades dominantes en el medio rural, con variantes entre países. Entre los países de Centroamérica el PIBA fluctúa entre el 7% y 17% del PIB; en el medio rural, los ingresos no agrícolas fluctúan entre el 35% y 60%; y la agricultura emplea entre el 20% y 30% de la población.

La productividad en la agricultura de Centroamérica es, en promedio, menor que en otras regiones de ALC (con la excepción del Caribe). La pobreza rural ha disminuido, pero, en promedio, aún afecta al 36% de la población rural y está asociada en gran parte a la baja productividad en las actividades primarias y los bajos salarios asociados a tales condiciones. La migración rural-urbana-extrarregional está dejando el campo con la población de mayor edad y menos calificada. Esta observación es importante, pues la reducción de la desigualdad en los ingresos y el acceso a oportunidades son temas prioritarios y se requerirán medidas para democratizar dicho acceso.

La relación entre las actividades productivas primarias, las pequeñas agroindustrias y las microempresas de servicios e insumos para el agro implica un elevado potencial para la creación de efectos multiplicadores como medio de generación de empleo e ingresos en el medio rural. De hecho, estos clústeres agrorurales exitosos están bastante bien identificados en los países. El incremento de la conectividad en el medio rural y el extendido uso del celular como medio de comunicación representan oportunidades que pueden aprovecharse mejor en los agronegocios en el medio rural.

⁴ La mayor parte de estos cultivos, hasta ahora producidos en muy pequeña escala, son representativos de la biodiversidad, la cual constituye un potencial importante para producir nuevos productos con cualidades especiales en los aspectos nutricionales y nutraceuticos.

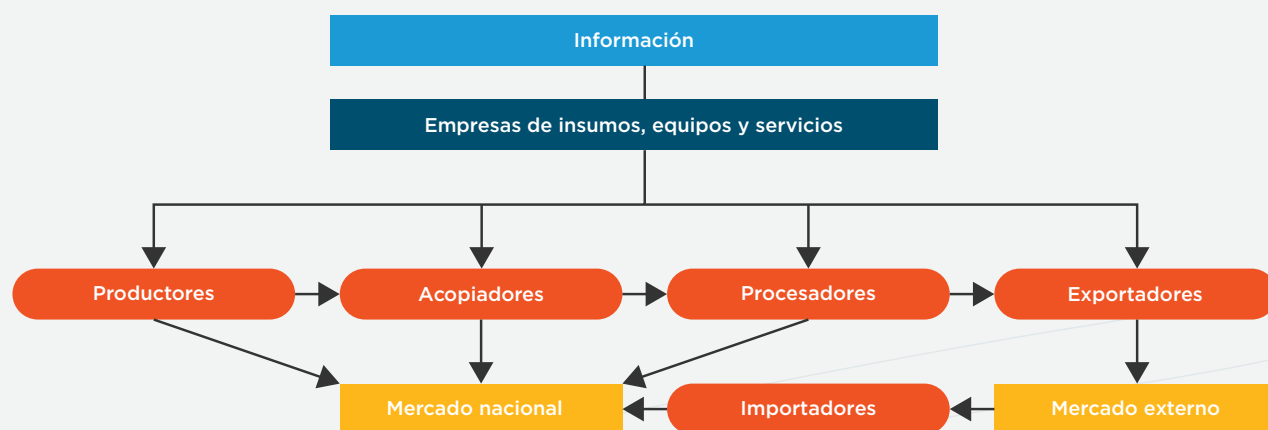
1.1.4 Los sistemas agroalimentarios

Las dos secciones previas han hecho referencia a la agricultura primaria y sus relaciones con el medio rural. En dicho medio rural operan actores vinculados a la agricultura y la agroindustria y al comercio de productos de la agricultura, pero también aquellos actores dedicados a otras actividades, que incluyen las escuelas, postas médicas, iglesias y otros proveedores de servicios a las personas en los pueblos rurales y ciudades de menor escala.

A partir de sus nexos con el medio rural se conforma el sistema agroalimentario y, dentro de él, las cadenas específicas. El gráfico que sigue ilustra la estructura del sistema agroalimentario en un país. Se aprecia que los actores, claramente identificados en este sistema, son varios y, como se verá en el desarrollo de esta investigación, todos juegan un papel en dicho sistema. Además de los actores que son parte de cada cadena, se ubican los proveedores de insumos, equipos y servicios, y las entidades de apoyo, creando así el clúster agroalimentario.

Respecto a este último punto, a diferencia de otros enfoques, en este caso no se singulariza un clúster para cada cadena. La razón es que (sin perjuicio que en algunos casos haya alguna especialización) los proveedores de insumos, equipos y servicios, las entidades públicas y las organizaciones privadas de apoyo atienden la demanda en varias cadenas, a nivel de un territorio o a nivel nacional. Como se aprecia en el gráfico, y tomando en cuenta el objetivo de este trabajo, se incluye a exportadores e importadores como actores importantes en el sistema agroalimentario.

Figura 1.1 El clúster del sistema agroalimentario



En este sistema la producción primaria se distinguen por lo menos tres niveles de articulación con las agroindustrias e industrias alimentarias:

- En algunos casos el procesamiento del producto primario es reducido o no se da, ya que los productos del campo llegan a los consumidores en su estado original, pasando solo por procesos de limpieza, selección y empaque, y así llegan a los supermercados, mercados y ferias de los agricultores. En algunos casos, la tarea la hacen las mismas empresas con sus unidades recolectoras, empacadoras y exportadoras, como es el caso del banano. En otros casos, son acopiadores informales los que manejan el proceso, por ejemplo, para los plátanos (varias especies), la yuca (y afines), las hortalizas frescas y las frutas tropicales. En un porcentaje menor de casos, parte de la producción de productos frescos de menor calidad (especialmente tamaño) se vende a plantas industriales para la elaboración de conservas, jugos y purés.

- En otros casos, esta articulación entre la actividad primaria y las agroindustrias es mayor y, por definición, necesaria para generar productos al alcance del consumidor, pues de lo contrario no se podrían consumir. Los casos más notorios son el sector azucarero, el cafetalero, el lácteo, el de la carne bovina, porcina y avícola, el maíz (transformado en harina y tortillas), el arroz, entre otros. La escala de las industrias en este segmento es muy variada, dependiendo de las respectivas cadenas y países⁵.
- En un tercer nivel se tiene la industria de alimentos y bebidas, que en todos los casos utiliza varios productos de la agricultura primaria, la agroindustria nacional e insumos importados. Este es el caso de los embutidos, las verduras y frutas en conserva, los jugos, los chocolates, la cerveza, el ron y otros preparados. De creciente importancia es el renglón de la comida preparada, para expendio en los mercados nacionales y la exportación. Este es el caso de las pupusas, salsas, pizzas, etc., que usan varios ingredientes y medios alternativos de conservación.

La estructura agraria-agroindustrial-comercial muestra los siguientes grupos:

- Un reducido número de empresas procesadoras-importadoras-exportadoras grandes, en su mayoría con importante aporte de capital extrarregional.
- Un número razonable de empresas agroindustriales medianas con afincamiento en zonas específicas, según los cultivos dominantes⁶.
- Un elevado número de agricultores que se dedican a cultivos y ganadería (2,3 millones), de los cuales aproximadamente del 85% al 90% produce granos básicos (además de otros cultivos), especialmente maíz y frijol.
- Varios cientos de microempresas importadoras y exportadoras de productos agroalimentarios, incluidos como parte de su canasta comercial diversificada.

Las modalidades de articulación de las empresas procesadoras con las pymes en el sector primario y en el acopio son las siguientes:

- La agricultura de contrato, modalidad bajo la cual la empresa líder define las reglas para la producción primaria, provee asistencia técnica, supervisa la producción primaria, paga una parte por adelantado y el saldo a satisfacción de la entrega. Esta modalidad la aplican algunos supermercados a través de sus empresas filiales.
- Las cooperativas lideradas por una unidad procesadora, como en el caso de las cooperativas lecheras, de café, de palma aceitera, de arroz, entre otras.
- La producción primaria de parte de la empresa procesadora, modalidad bajo la cual la misma empresa agroindustrial se dedica a la producción primaria en tierras de su propiedad o alquiladas. Los casos más comunes se encuentran en la caña de azúcar, la piña y la palma aceitera.
- La compra directa del producto primario en mercados rurales y periurbanos. La más común es la compra de ganado para procesamiento en los mataderos y plantas industriales, y, en algunos casos, las hortalizas.

⁵ Por ejemplo, en el sector de la carne bovina hay unas diez plantas industriales con sistema de frío y procesamiento autorizadas para exportación, unos 60 mataderos de mediana escala que cuentan con sistemas de frío venden solo en los mercados nacionales y alrededor de 500 mataderos locales operan sin sistemas de frío, es decir, con expendio diario, y gran parte de ellos son municipales (SIDE, 2007).

⁶ Incluye beneficios de café, plantas lácteas, mataderos rurales, entre otras.

El conjunto agropecuario-agroindustrial representa en varios países de Centroamérica hasta el 30% del PIB. Este peso es mayor en las provincias y departamentos donde las agroindustrias y los servicios vinculados al agro tienen mayor importancia relativa.

1.1.5 Articulación intrarregional de las cadenas agroalimentarias

Las principales cadenas de producción y procesamiento agroalimentario funcionan con alguna articulación dentro de la región. **En el capítulo 2, que trata sobre comercio agroalimentario, y en el 3, sobre cadenas**, se podrán apreciar algunos casos en que las empresas comercializan productos primarios como insumos desde un país para sus industrias alimentarias que se encuentran en otros países de la región. Algunos ejemplos son la Coca-Cola, que exporta jarabes desde Costa Rica a otras industrias que producen jugos y bebidas saborizadas en los otros países. Otro ejemplo es Burger King, que exporta carne industrial de Costa Rica a Guatemala, desde donde distribuye hamburguesas a varios países, incluyendo Costa Rica.

También hay dependencia de importaciones intrarregionales como ingredientes para productos procesados destinados al mercado nacional y regional y para exportación a otros países. Algunos ejemplos son INOLASA, que importa soya (de fuera de la región) y exporta aceite a varios de los países de la región, o DEMASA, que importa maíz blanco, especialmente para producción de harina, tortillas y snacks, que a su vez exporta a varios países. Otras empresas importan maíz amarillo para alimentación animal, trigo para la industria de harina, pastas, galletas y pan, leche en polvo e insumos no lácteos, usados en la industria láctea, y concentrados de frutas, para elaboración de jugos y purés.

1.1.6 Distribución de beneficios intracadenas

Un dilema creciente es que entre la producción primaria y los consumidores se da un elevado proceso de intermediación (fenómeno no exclusivo de Centroamérica). La agricultura genera productos que llegan a los consumidores con diferente grado de manejo y procesamiento y, a lo largo de este proceso, se genera algo de valor agregado, del cual participan muy poco los agricultores y las pymes. En esta fase hay que diferenciar la transformación de algunos productos (como, por ejemplo, la leche convertida en lácteos) de lo que es solo empaque (como, por ejemplo, en el caso del frijol). La importación a granel de estos últimos llega al consumidor habiendo duplicado y en algunos casos triplicado su precio.

La consecuencia es que, por un lado, los productores continúan presionados a aumentar productividad y calidad, pero no capturan más de lo que pagan los consumidores. En el precio que pagan los consumidores se incluyen los costos de transporte, industrialización, empaques, servicios de expendio, publicidad, gastos financieros y utilidades, de quienes manejan los productos desde las fincas hasta los centros de expendio. A ello se suma el desperdicio a lo largo de la cadena, desde la finca hasta el consumidor. Esta información se aporta más adelante para algunos productos sobre los cuales se han hecho estudios de formación de precios a lo largo de las cadenas respectivas. En algunos casos, la organización de los productores ha contribuido a reducir estos costos de intermediación.

1.2 Alcances del estudio

1.2.1 Justificación

En Centroamérica hay casos de agricultura tecnificada y productiva que se desarrolla cumpliendo adecuadas normas ambientales y que aporta productos de calidad a los mercados nacionales e internacionales. Sin embargo, es de reconocer que hay grandes desigualdades en la estructura agraria y niveles de desempeño: gran parte de la estructura agraria está atomizada con importantes diferen-

cias en productividad, existe una limitada articulación entre la agricultura y la agroindustria, elevados costos de transacción en las cadenas agroalimentarias, una elevada importancia de dichas exportaciones agroalimentarias (en unos países más que en otros) pero un bajo valor agregado de las exportaciones, especialmente las destinadas a mercados extrarregionales, y una elevada dependencia de la importación extrarregional de productos procesados de alto valor agregado. A ello se suma la alta vulnerabilidad climática que impacta en productividad y pérdida de activos.

Los agronegocios en la región confrontan la oportunidad del crecimiento de la población, especialmente urbana en la región y en los mercados internacionales agroalimentarios, los cuales son cada vez más demandantes de nuevos productos y presentaciones. Dichas oportunidades también implican exigencias de inocuidad y certificaciones (sociales y ambientales), lo cual demanda que a lo largo de las cadenas se incorporen las prácticas necesarias.

1.2.2 Objetivos del estudio

El objetivo de esta investigación es realizar un análisis de las condiciones de participación de las pymes y otras formas empresariales en la producción primaria, la agroindustria, industria alimentaria y comercio exterior. Se da particular atención a la agregación de valor como medio para mejorar la contribución que en las varias cadenas se hace al desarrollo⁷. A partir del análisis, se presentan propuestas para una mayor articulación nacional y regional y, por lo tanto, una mayor contribución al desarrollo de cada país y de la región centroamericana.

El trabajo responde a los siguientes objetivos específicos:

- a) Describir y analizar el patrón de **comercio agroalimentario**, diferenciando el comercio intra-regional y extrarregional, sus tendencias en cuanto a productos tradicionalmente dominantes y emergentes, y sus principales mercados.
- b) Describir y analizar la estructura en las **principales cadenas agroalimentarias**, identificando las empresas más significativas en el segmento agroindustrial, su articulación con el sector primario, el ligamen a otras actividades primarias dentro de la región, el uso de insumos extrarregionales, los productos comercializados y los mercados de destino y, en particular, la relación de las pymes agropecuarias con las agroindustrias y los mercados finales en dichas cadenas.
- c) Analizar las **barreras (internas y externas) confrontadas por las pymes** para el acceso a mercados más promisorios para los productos actuales y potenciales, y las prácticas tecnológicas y socioambientales que debían ser incorporadas por las pymes y otros actores en las cadenas, para mejorar el desempeño productivo y comercial.
- d) Analizar y discutir el impacto esperado de un **cambio en el modelo actual de comercio** intra-regional y extrarregional hacia uno que considere el contexto de los cambios en el escenario global; en particular: más valor agregado, mejor participación de las pymes y mayor articulación regional.
- e) Sugerir la **hoja de ruta**, que incluye las acciones necesarias para superar las barreras, recurre a medios colaborativos, redes, plataformas, investigaciones de mercados, etc. y apunta las medidas políticas e inversiones públicas estratégicas que es deseable adoptar para lograr que las pymes en particular y la agricultura y sus industrias afines en general logren mayor interacción en cada país y a nivel regional.

⁷ Un comentario breve respecto a esta investigación es que el concepto de valor agregado no se limita a la industrialización y se reconocen otras formas de alcanzar el valor agregado: Diferenciación de productos (orgánicos, agroecológicos), certificaciones (varias), material genético (meristemas y embriones), identificaciones de origen, marcas, etc.

1.3 Metodología: etapas/componentes del estudio

La metodología usada para el logro de productos que responden a los objetivos señalados fue diseñada de modo tal que permitiera aprovechar los resultados de la investigación por etapas. Se resume a continuación, constituyéndose a su vez en partes del informe.

1.3.1 Tendencias en comercio exterior agroalimentario

Para realizar este trabajo se utilizó la base de datos de la SIECA, por considerarse que es la más completa y actualizada. El análisis se realizó a nivel de cada país. La identificación y caracterización de productos se realizó de forma secuencial a través de las siguientes etapas:

El análisis de tendencias en el comercio (exportaciones e importaciones) se hizo para diez años y usando la clasificación arancelaria a dos dígitos que muestra las 24 categorías de productos en las 24 partidas arancelarias (ver anexo A), que incluye primarios o con procesamiento básico (del 1 al 14) y procesados (los demás)⁸.

La información usada para el análisis del comercio, con desagregación a dos dígitos, no ha permitido el análisis más detallado de productos según su nivel de valor agregado en un sentido más riguroso. Al respecto, es oportuno recordar que el valor agregado puede estar relacionado a cualidades genéticas del producto primario (nutraceuticos y aromas), a las particularidades de presentación, belleza y durabilidad de productos frescos (crisantemos vs. orquídeas), al contenido tecnológico (embriones de ganado), al nivel de procesamiento (café grano o chips para expreso; cacao vs. chocolate) o al uso de procesos con compromiso social y ambiental (carne con certificación de producción sostenible)⁹.

Debe anotarse también que el paso de un producto primario al grupo de procesados, a través del tiempo, implica que el volumen y valor se registran en diferentes grupos arancelarios¹⁰, aspecto que requirió un análisis cuidadoso. Debe anotarse también que, a este nivel de agregación de dos dígitos, las bases de datos incluyen una categoría denominada Otros productos, la cual suele incluir muchos productos de menor importancia individual pero que representan un porcentaje elevado del total en cada partida arancelaria. Tal situación fue tomada en cuenta para identificar productos con potencial.

Como parte de este análisis, se mostraron los productos según el dinamismo (tasa de crecimiento anual), siendo este aspecto el reflejo de innovaciones en la producción y el procesamiento y aprovechamiento de oportunidades de mercado.

Esta parte del análisis incluyó consultas sobre las empresas más importantes en la exportación de los rubros más destacados. Esto se hizo en consultas con las Cámaras de Exportadores y Ministerios de Comercio Exterior y otras fuentes bibliográficas y páginas web.

1.3.2 Cadenas agroalimentarias y pymes

En esta parte de la investigación se identificaron y caracterizaron las principales cadenas agroalimentarias nacionales y se presentaron comparativamente a nivel regional.

8 Se ha incluido en el análisis la categoría 1 (animales vivos); la 3 (mariscos y pescados), la 14 (productos trenzables) y 24 (tabaco) por considerarse que son rubros con potencial. Por ejemplo, en la categoría 1 se consideran los caballos finos y los embriones de ganado; en la 3, la tilapia criada con agua dulce en zonas agrícolas, etc.

9 Para más información y ejemplos, véase Pomareda (2014).

10 Por ejemplo, un país puede exportar banano fresco y en el año x iniciar la exportación de banano en puré y, para ello, podría disminuir (o no) la cantidad exportada de banano fresco. En otro caso, podría exportar por varios años carne congelada (usualmente de menor calidad y precio, destinada a la elaboración de hamburguesas) y en algún momento, gracias a mejoras (genéticas y alimentación) en la ganadería, pasar gradualmente a exportar carne refrigerada (usualmente de mejor calidad y precio) destinada a asado u otras preparaciones.

Es oportuno señalar que la selección preliminar reveló que entre cinco y seis cadenas son las más importantes en cada país y a nivel regional. También se admite que en cada caso hay, por lo menos, diez cadenas adicionales de menor peso económico, pero que son socialmente importantes en los respectivos países o en algunos territorios dentro de ellos. A ello se suma la observación de que la cadena avícola, de gran peso económico, no está incluida por ser básicamente una industria desarrollada enteramente con insumos importados (maíz amarillo y soya) y con muy limitada posibilidad para sustituirlos con producción nacional.

A través de consultas bibliográficas y de páginas web se hizo una caracterización de las referidas cadenas. Al respecto, es importante anotar que en cada cadena existe una gran diversidad de actores (sector primario, oferentes de insumos y servicios, agroindustrias procesadoras y exportadoras) y organizaciones gremiales gestoras de la cadena.

A través de un análisis de los factores tecnológicos y ambientales se aportó una sección que resume los principales desafíos en estos campos y las propuestas de acción que les permitan ser más innovadoras y competitivas.

También para las cadenas menos desarrolladas se incluyó una sección sobre acciones de investigación y desarrollo de productos que permitiría aprovechar la riqueza de la biodiversidad para generar nuevos productos con más valor agregado.

1.3.3 Oportunidades y barreras para las pymes

El propósito de esta parte del trabajo ha sido obtener, de parte de actores con participación en los sistemas agroalimentarios y, en particular, en la exportación, un análisis de las barreras nacionales y externas que limitan una participación más efectiva de las pymes en la agroexportación de productos agroalimentarios y, en particular, aquellos con más valor agregado. Se realizaron las siguientes actividades:

Con el fin de valorar la capacidad para producir y exportar productos agroalimentarios y en especial aquellos con más valor agregado, se realizaron talleres en cuatro de los seis países, en los que participaron un grupo seleccionado de empresas, especialmente pymes, y representantes de organizaciones de productores y exportadores, que dieron a conocer su interés en identificar sus necesidades y perspectivas en el mercado de exportación (en varios destinos) y sus barreras internas y externas. Los talleres se realizaron con la colaboración de los gremios nacionales del sector exportador¹¹.

Entre las barreras internas, se tiene el grado de articulación con el sector primario interno, los medios de compra (producción propia, agricultura de contrato, etc.), la formalidad en el sector primario, el acceso y la capacidad de uso de información, la confianza en alianzas, la investigación para desarrollo de productos y el valor agregado, el conocimiento y acceso a nuevas tecnologías de producción y procesamiento, los sistemas de gestión de riesgos y financiamiento de capital de riesgo, la confianza en el abastecimiento de actores en sector primario, la inestabilidad de producción por razón de clima, la experiencia exportadora, los requerimientos de servicios, las condiciones de trazabilidad, la tramitología para exportar, la eficiencia de aduanas, las limitaciones de orden tecnológico y de gestión, así como otras barreras internas. Y como barreras externas se consideran las barreras de acceso a mercados, la normativa arancelaria y las reglas de origen, la normativa de sanidad e inocuidad, la escala y continuidad de abastecimiento, la normativa en cuanto a exigencias ambientales y residuos, las certificaciones y el riesgo de rechazo de productos.

Los talleres permitieron también identificar posibles acciones para superar las limitaciones encontradas.

¹¹ <https://apen.org.ni>; <https://www.apexpanama.com>; <https://www.agexport.org.gt>; <https://www.coexport.com.sv>; <https://www.cadexco.net>; <https://www.fpx.org.hn>.

1.3.4 Consideraciones sobre el cambio hacia un modelo renovado

Por lo menos tres factores llaman a la reflexión sobre la necesidad de hacer ajustes en el modelo de comercio agroalimentario en la región:

El primero tiene que ver con las lecciones que genera este estudio sobre la composición del comercio agroalimentario, en el que aún destacan los productos primarios y el bajo peso relativo en las exportaciones de productos con más valor agregado. No sucede lo mismo en las importaciones de dichos productos, que están aumentando considerablemente.

El segundo se refiere a la forma en que hasta ahora han venido participando las pymes en los sistemas agroalimentarios orientados a la exportación, en los que han estado expuestas al vaivén de las condiciones de mercado, las limitaciones de financiamiento y su baja capacidad negociadora con otros actores en la cadena agroexportadora.

Y el tercero se vincula a los ajustes que se están produciendo en las relaciones internacionales a raíz del impacto que está teniendo la COVID-19, la crisis de contenedores y el alza en los precios de petróleo, fertilizantes y granos y, particularmente, su efecto en el comercio agroalimentario dentro de la región y con terceros.

Los tres aspectos podrían implicar ajustes en el modelo de exportación agroalimentaria, pero también en las medidas de política para orientar dicho modelo.

Con el fin de mostrar el posible impacto de un cambio en el modelo, considerando el nuevo escenario, se valoró la exportación de productos agroalimentarios con más valor agregado y mayores beneficios para las pymes. Para ello, se construyó un modelo simple en hoja de cálculo que ilustra los posibles ingresos totales por exportaciones entre los diferentes segmentos de las cadenas.

Si bien el análisis en esta sección es bastante simplificado, muestra la relevancia de políticas que permitan que la participación de las pymes sea más inclusiva y que se genere más valor agregado como elemento importante en el modelo de exportación agroalimentaria de Centroamérica.

1.3.5 Propuesta de posibles acciones (hoja de ruta) y políticas

Como se indicó en la Presentación de este informe, las condiciones actuales y previsibles en la región y a nivel mundial por razón de la incidencia del COVID-19 implican que, si bien el análisis realizado es de mucha validez, las decisiones sobre la orientación del sector agroalimentario en general, de la agroexportación y la participación de las pymes tienen que replantearse y hay que definir e implementar políticas acordes con la nueva realidad. Con tal consideración, el informe incluye una breve sección que tiene el objeto de motivar la discusión.

CAPÍTULO 2: COMERCIO AGROALIMENTARIO

2.1 Introducción

El objetivo de este capítulo es presentar y analizar la tendencia en el comercio agroalimentario de los países de la región (exportaciones e importaciones) en los últimos diez años (2008-2018) de los cuales se dispone de información a nivel regional, considerando grupos de productos y mercados, y tomar conocimiento sobre la participación de empresas de diferente escala en el comercio.

Si bien el estudio encargado focaliza en el análisis de las exportaciones, se ha considerado oportuno tomar en cuenta las importaciones, por tres razones: por un lado, se importan productos de fuera de la región de Centroamérica desde países con los que se tienen tratados comerciales (México, CAFTA, Chile, etc.) y se reexportan a países dentro de la región, aunque se registran como exportaciones de Centroamérica. Por otro lado, la región importa también desde fuera de la región insumos agroalimentarios (como es el caso de los concentrados de frutas usados para elaborar jugos e insumos lácteos y no lácteos para elaborar productos lácteos, entre otros) y que se exportan dentro y fuera de la región. Además, de investigaciones previas, se conoce que desde hace algunos años la región muestra una tendencia muy positiva en la importación de productos procesados, lo que revela limitaciones de competitividad en las agroindustrias nacionales.

Los productos agroalimentarios que se ubican en las 24 partidas arancelarias de la sección Productos de la agricultura, ganadería y pesca fueron agrupados en cuatro grupos/categorías, según su nivel de procesamiento. Se partió de la clasificación a dos dígitos, pero en el caso de algunos productos fue necesaria la observación a cuatro dígitos o más, para poder separar productos con alguna diferenciación dentro de una misma partida. Por ejemplo, café grano vs. café tostado; azúcar vs. jarabes; cacao vs. chocolates; etc. que se ubican inicialmente en la misma partida arancelaria (a dos dígitos). Los grupos o categorías fueron:

- **Granos.** En este grupo se incluyen el maíz amarillo duro, el trigo, la soya, el maíz blanco, el arroz y el frijol. **Estos productos se analizan solo en la sección de importaciones**, aunque en varios casos se usan como ingredientes para elaborar productos que se exportan.
- **Productos frescos.** En esta categoría se incluyen el banano, la piña, otras frutas, la yuca, hortalizas, flores y follajes. En relación con otras frutas y hortalizas, la desagregación de número de productos es extensa, pero, en la mayoría de los casos, los valores exportados de cada especie son muy reducidos.
- **Productos que necesitaron el procesamiento** para poder pasar de primarios a productos comercializados internacionalmente, pero que no tienen elementos distintivos o un valor añadido relevante (café en grano, azúcar, carne bovina, refrigerada y congelada, lácteos, cacao, etc.). La referencia a si parte de estos productos se diferencian como productos orgánicos se hace en el texto más adelante, reconociendo que, en la clasificación arancelaria vigente, no se hace esta diferenciación.
- **Productos con mayor nivel de procesamiento y alguna diferenciación**, como por ejemplo dulces, chocolates, café tostado y en chips para expreso, frutas y hortalizas en conservas, jugos de frutas (y concentrados para elaborar jugos), miel de abeja, cervezas, ron, vinos, puros, preparaciones alimenticias, pastas de harina de trigo, etc.

Es importante anotar que, a medida que los países en la región introducen tecnología de procesamiento a los productos primarios, la tendencia de exportaciones de productos procesados a partir de dichos productos primarios aumenta como porcentaje del total. Por ejemplo, el caso del banano exportado como producto fresco, del que se elabora puré, o el de la piña, de la cual se elabora piña en rodajas o trocitos o néctar.

Los productos incluidos en cada grupo son, por definición de las partidas arancelarias, los mismos en todos los países; sin embargo, la importancia relativa varía entre países. Por ejemplo, en Guatemala pesan mucho las hortalizas; en Guatemala, Honduras y Costa Rica, el banano; en Nicaragua, la carne bovina; y en Costa Rica, la piña. El café tiene un peso relativo importante en todos los países.

2.2 Análisis de las exportaciones agroalimentarias

2.2.1 Tendencias a nivel agregado

El cuadro que sigue refleja que en general todos los países, con la notoria excepción de Panamá y en menor grado El Salvador, han aumentado sus exportaciones agroalimentarias en el periodo de análisis de forma muy significativa. Los casos más notorios son Guatemala y Honduras. Respecto a Costa Rica, en los últimos años el país impulsó más las exportaciones del sector de alta tecnología y el turismo. La región en conjunto aumentó las exportaciones agroalimentarias a una tasa del 4,6% anual.

Cuadro 2.1 Centroamérica, valor de las exportaciones agroalimentarias, 2008 y 2018
(miles de millones USD)

| País | 2008 | 2018 | Cambio porcentual en 10 años |
|--------------|---------------|---------------|---------------------------------|
| Costa Rica | 3.242 | 4.759 | 47 |
| El Salvador | 983 | 1.063 | 8 |
| Guatemala | 2.662 | 4.633 | 74 |
| Honduras | 1.905 | 3.150 | 65 |
| Nicaragua | 1.228 | 1.945 | 58 |
| Panamá | 953 | 451 | -53 |
| Total | 10.974 | 16.001 | 46 |

Fuente: Elaborado por el autor con datos de la SIECA

2.2.2 Tendencias por grupos de productos

El resumen del análisis por grupos de productos se presenta en el cuadro a continuación. El detalle de los productos incluidos en cada grupo se refiere en el anexo. El análisis revela varios puntos a destacar.

En cuanto al peso relativo de los grupos de productos entre el 2008 y el 2018, hay cambios en casi todos los países.

En Costa Rica aumentan considerablemente las exportaciones totales en un 47%, especialmente los productos frescos y procesados, y se mantiene constante la exportación de productos con bajo procesamiento.

El Salvador, cuyas exportaciones no aumentan de forma considerable, exporta muy poco en productos frescos, disminuye el aporte relativo de los productos en el grupo 2 y aumenta en términos relativos el aporte del grupo 3, destacándose además en cuanto al peso relativo de este grupo de productos a

nivel de la región. Al respecto es importante hacer notar que El Salvador es un importador importante de insumos para la industria alimentaria y productos agroalimentarios, como se verá más adelante.

Guatemala es el país con el aumento absoluto y relativo (74%) más significativo en las exportaciones agroalimentarias, especialmente en los productos frescos y procesados.

Honduras es el segundo país en aumento total de las agroexportaciones agroalimentarias (65% de aumento en 10 años), pero mantiene un equilibrio en la proporción de los tres grupos de productos.

Nicaragua ha incrementado muy significativamente sus exportaciones de productos frescos, pero estas siguen representando una proporción muy reducida del total regional. Se aprecia un aumento notorio en los productos procesados, especialmente la carne bovina.

Panamá es el único país que muestra una disminución significativa de las exportaciones agroalimentarias, aunque tiene un alto despegue en los productos con mayor procesamiento.

De este análisis se desprende que el sector agroalimentario ligado a las exportaciones en los últimos diez años ha tenido cambios importantes a nivel de la región, pero variables entre países.

Cuadro 2.2 Centroamérica, grupos de productos agroalimentarios exportados en 2008 y 2018 (valor en miles de USD)

| PAÍS | Categoría | 2008 | Participación | 2018 | Participación | Diferencia | |
|-------------|--------------|------------------|---------------|------------------|---------------|------------------|------------|
| | | | | | | Relativa | Absoluta |
| COSTA RICA | 1 | 1.586.631 | 49% | 2.336.505 | 49% | 749.875 | 47% |
| | 2 | 631.088 | 19% | 779.586 | 16% | 148.499 | 24% |
| | 3 | 1.012.166 | 31% | 1.614.980 | 34% | 602.813 | 60% |
| | Otros | 12.332 | 0% | 28.475 | 1% | 16.143 | 131% |
| | Total | 3.242.217 | 100% | 4.759.546 | 100% | 1.517.329 | 47% |
| EL SALVADOR | 1 | 7970 | 1% | 28.119 | 3% | 20.149 | 253% |
| | 2 | 362.706 | 37% | 307.272 | 29% | -55.434 | -15% |
| | 3 | 598.912 | 61% | 717.085 | 67% | 118.173 | 20% |
| | Otros | 13.664 | 1% | 10.393 | 1% | -3272 | -24% |
| | Total | 983.251 | 100% | 1.062.868 | 100% | 79.616 | 8% |
| GUATEMALA | 1 | 472.625 | 18% | 1.217.700 | 26% | 745.074 | 158% |
| | 2 | 1.120.219 | 42% | 1.426.480 | 31% | 306.260 | 27% |
| | 3 | 1.065.931 | 40% | 1.980.902 | 43% | 914.971 | 86% |
| | Otros | 3494 | 0% | 7677 | 0% | 4183 | 120% |
| | Total | 2.662.270 | 100% | 4.632.758 | 100% | 1.970.489 | 74% |
| HONDURAS | 1 | 512.373 | 27% | 742.896 | 24% | 230.524 | 45% |
| | 2 | 905.961 | 48% | 1.587.735 | 50% | 681.773 | 75% |
| | 3 | 482.422 | 25% | 808.150 | 26% | 325.728 | 68% |
| | Otros | 4122 | 0% | 11.438 | 0% | 7316 | 177% |
| | Total | 1.904.878 | 100% | 3.150.218 | 100% | 1.245.340 | 65% |
| NICARAGUA | 1 | 28.689 | 2% | 58.035 | 3% | 29.346 | 102% |
| | 2 | 719.145 | 59% | 1.169.223 | 60% | 450.078 | 63% |
| | 3 | 450.273 | 37% | 690.852 | 36% | 240.579 | 53% |
| | Otros | 30.325 | 2% | 26.510 | 1% | -3815 | -13% |
| | Total | 1.228.432 | 100% | 1.944.620 | 100% | 716.188 | 58% |

| PAÍS | Categoría | 2008 | Participación | 2018 | Participación | Diferencia | |
|--------|--------------|----------------|---------------|----------------|---------------|-----------------|-------------|
| | | | | | | Relativa | Absoluta |
| PANAMA | 1 | 380.748 | 40% | 133.964 | 30% | -246.784 | -65% |
| | 2 | 493.450 | 52% | 155.109 | 34% | -338.341 | -69% |
| | 3 | 70.229 | 7% | 152.142 | 34% | 81.913 | 117% |
| | Otros | 8752 | 1% | 10.099 | 2% | 1347 | 15% |
| | Total | 953.180 | 100% | 451.314 | 100% | -501.866 | -53% |

Fuente: Elaborado por el autor con datos de la SIECA

En las próximas secciones, se ofrece un análisis del peso relativo de los principales productos dentro de las tres categorías, con el fin de destacar los cambios agregados entre las tres categorías y dentro de ellas. Respecto a esto último, los datos se incluyen en el anexo.

2.2.3 La exportación de productos frescos

En esta categoría, los rubros dominantes siguen siendo hortalizas en Guatemala, piña en Costa Rica y banano en todos los países.

En los países en que este sector ha crecido más son Guatemala y Costa Rica. Guatemala se ha posicionado internacionalmente en productos como la arveja china y otras hortalizas exportadas fuera de Centroamérica. Costa Rica se ha posicionado internacionalmente en las exportaciones de piña, convirtiéndose en el primer exportador mundial. Nicaragua y El Salvador muestran muy pequeñas exportaciones de productos frescos, que han disminuido significativamente en Panamá.

La exportación de flores y follajes, que hace diez años tuvo un lugar importante en esta categoría de productos, ha disminuido sustancialmente en importancia, especialmente en Costa Rica, pero se observa un incremento en Guatemala.

Otros productos frescos que se comercializan especialmente dentro de la región tienen variaciones importantes a lo largo del tiempo, en función de las épocas de cosecha y los excedentes en alguno de los países. Aunque hay libre comercio intrarregional, los excedentes causan problemas entre los productores del país importador, cuando a dichos excedentes en un país de la región se suman las importaciones intrarregionales. Por ejemplo, la cebolla importada ocasionalmente desde Canadá contribuye a bajar sustancialmente los precios domésticos¹².

Es importante tomar nota que, dentro de un mismo producto fresco, pueden darse cambios de variedades y preferencias de los consumidores que se reflejan en el valor de las exportaciones, como ha sido el caso de los mangos, donde en los últimos años se dio un considerable cambio de variedades. Otro ejemplo son las exportaciones de yuca, especialmente desde Costa Rica, las cuales han tenido una modificación tecnológica importante, pasando de la protección parafinada a la yuca congelada; sin embargo, se mantienen (arancelariamente) en la misma partida y, por tanto, en el grupo de productos frescos.

Las exportaciones de otras frutas son menores en todos los países y, en algunos casos, se dan reexportaciones de frutas importadas de países de fuera de la región, como uvas, aguacates y otras frutas de hueso.

¹² Un caso similar ocurre con la carne de cerdo importada en el mes de diciembre, mes de oportunidad por la elevada demanda para hacer tamales.

2.2.4 La exportación de productos procesados

En este grupo se incluyen los productos que necesariamente deben pasar por un proceso industrial para poder ser comercializados internacionalmente.

El azúcar es el producto con mayor peso en este grupo, con exportaciones especialmente desde Guatemala y, en menor grado, desde los otros países. Un cambio importante en este rubro se ha producido en Costa Rica, con las exportaciones intrarregionales de jarabes derivados del azúcar.

El café en grano es, a nivel regional, el segundo producto en importancia a nivel regional y solo en Costa Rica ha disminuido su peso relativo respecto al total de las agroexportaciones agroalimentarias.

El aceite de palma es el tercer rubro en importancia en este grupo, con exportaciones en las que participan todos los países.

La carne exportada desde Nicaragua y, en menor cuantía, desde Costa Rica es en este grupo el cuarto rubro en importancia a nivel regional. Se exporta tanto congelada como refrigerada. Mientras Nicaragua exporta especialmente cortes finos a muchos países, entre ellos los de Centroamérica, Costa Rica exporta carne industrial, destinada a hamburguesas y mayoritariamente a Puerto Rico, Guatemala¹³ y, crecientemente, a China. En el 2021, las exportaciones a China representaron el 62% del total.

Las exportaciones de productos lácteos desde Nicaragua y Costa Rica son importantes en la canasta agroexportadora. Es oportuno anotar que las exportaciones de quesos desde El Salvador se elaboran en parte con leche importada desde Nicaragua. Además, muchas de las industrias lácteas importan insumos no lácteos desde fuera de la región, aprovechando que no hay un arancel externo para dichos insumos. Con el argumento de la pandemia, algunos países han restringido las importaciones de lácteos. Panamá ha cerrado las importaciones de lácteos desde Costa Rica.

La tilapia, un producto importante en Costa Rica y Honduras, y el pescado de mar (referido con el nombre genérico de atún) en Costa Rica y Panamá, exportados especialmente a Estados Unidos, son dos productos de importancia considerable en la canasta agroalimentaria exportadora. El desafío que confrontan son las importaciones de Centroamérica y Estados Unidos desde China de pescado congelado y luego rehidratado, que se vende en los supermercados a mucho menor precio sin mostrar la identidad de origen ni la práctica de rehidratación.

2.2.5 La exportación de productos con mayor procesamiento

En este grupo se incluyen productos que tienen procesos industriales más avanzados y/o que logran alguna diferenciación y, por lo tanto, requieren mayor atención para las futuras agroexportaciones.

En esta categoría destacan las verduras en conserva, las cuales se comercializan especialmente dentro de la región. Se producen en fábricas establecidas especialmente en Guatemala y Costa Rica. Aunque en este caso prevalece el envase en aluminio, ha aumentado el uso de otras tecnologías. Guatemala y Costa Rica son exportadores de frijol en conserva (en varios tipos de productos: molidos, aderezados, etc.), utilizando en parte importaciones desde Estados Unidos de frijol de menor calidad para el expendio en grano en dicho país.

El ron es en todos los países, con la excepción de Honduras, el producto que más ha destacado en esta categoría. Las marcas nacionales son bien reconocidas a nivel mundial¹⁴. Las exportaciones regionales totales han pasado, entre 2008 y 2018, de 265 a 337 millones de USD.

¹³ Costa Rica exporta a Guatemala carne industrial e importa de dicho país hamburguesas. Burger King es la empresa importadora.

¹⁴ Zacapa y Botrán en Guatemala, Cihuatán en El Salvador, Flor de Caña en Nicaragua y Centenario en Costa Rica.

Los puros exportados desde Nicaragua, Honduras y Panamá son uno de los productos con más valor agregado, aunque su valor total no ha cambiado considerablemente.

Dos rubros con alto potencial en este grupo, pero que aún aparecen de forma poco significativa en las exportaciones, son el café tostado y los chocolates. En ambos productos la estructura del comercio internacional revela que es mucho más lucrativo para los importadores en los países desarrollados importar productos primarios (como café en grano y cacao en pasta) y enviar de regreso los productos elaborados a partir de estos insumos. Al respecto, debe anotarse que los aranceles en Europa para estos productos son mayores que para los productos primarios respectivos¹⁵.

La miel de abeja ha sido identificada como un producto de alto potencial en el mercado europeo, pero hasta ahora se exporta en muy pequeñas cantidades. Además de la miel como tal, se extraen otros productos con propiedades medicinales como el propóleo y se produce miel con distintos sabores y colores con bastante preferencia en el mercado.

2.2.6 Aceleración de las exportaciones de productos novedosos

Desde los países de la región se exportan otros productos que se incluyen en cada una de las 24 partidas, pero, hasta hace poco, en muy pequeñas cantidades. Estas exportaciones han tenido un crecimiento en los últimos años, lo que ha llamado la atención al respecto. A continuación, se refieren algunos casos.

El caso más notable de cambio en la oferta exportadora agroalimentaria se encuentra en Costa Rica, donde, desde hace pocos años, Coca-Cola exporta gran cantidad de jarabe de azúcar, a tal punto que este rubro se ha convertido en el primero en el conjunto exportador agroalimentario.

Entre los productos más destacados en esta categoría están en Costa Rica los derivados de la sábila (áloe vera). Dichos productos contienen la sustancia Acemannan Hidrogel®, usada en la elaboración de diversos fármacos, incluyendo cicatrizantes e ingredientes para bebidas para consumo humano. Otros productos desarrollados por la empresa Natural Aloe Costa Rica son los extractos NATURMAN®. En los últimos seis años la empresa ha exportado en promedio 7 millones de USD.

Un caso importante de cambio en la oferta exportable, produciendo más valor agregado, es la exportación de piña en conserva en trocitos, lo cual permite aprovechar más de la fruta. Estas exportaciones pasaron de 18 a 78 millones de USD en la partida 08.11.

Otra innovación se hizo en la exportación de azúcar morena o integral (*demerara*)¹⁶, cuyas exportaciones pasaron de 35 a 86 millones de USD. Otros casos interesantes también en Costa Rica son el del té (de varias hierbas), el cual pasó de 3 a 8 millones de USD (partida 17.01), y el del jengibre, la cúrcuma, el tomillo y otras hierbas, que pasó de 0,9 a 3,3 millones de USD.

Algunos países, como El Salvador, tienen poca participación agroexportadora; sin embargo, han incurrido exitosamente en el queso mozzarella (partida 04.06) y el yogurt (partida 04.03), aumentando notablemente sus exportaciones de 6 a 23 millones de USD y de 1 a 6 millones de USD respectivamente.

Similares logros han tenido varias medianas empresas en la industria de dulces en El Salvador, a partir del aprovechamiento del azúcar, habiendo logrado que las exportaciones de caramelos (partida 17.04) pasen de 14 a 37 millones de USD.

¹⁵ Es oportuno notar que mientras los países europeos importan de Centroamérica y otros países especialmente café en grano, ellos son grandes exportadores de café tostado.

¹⁶ El azúcar *demerara* es un azúcar moreno, es decir, sin refinar. Se presenta con un color amarillo dorado y cristales grandes y crujientes. Debe su nombre a una región de Guyana, Demerara.

Algunos de los casos más notables de despegue son los del coco y la nuez de macadamia (partidas 08.01 y 08.02) en Guatemala, cuyas exportaciones pasaron de 1 a 38 millones de USD. Cambios similares se dieron en las frutas tropicales melón, sandía y papaya (partida 08.07), cuyas exportaciones se catapultaron de 5 a 30 millones de USD.

Uno de los casos de mayor expansión ha sido el de los camarones (partida 03.06) en Honduras, cuyas exportaciones pasaron de 98 a 233 millones de USD gracias a innovaciones en el manejo. Al respecto, debe anotarse que el alimento para los camarones es elaborado en su totalidad a base de soya y maíz importado.

El cardamomo, mayoritariamente producido en Guatemala, se introdujo en Honduras, logrando que en diez años las exportaciones pasaran de 0 a 3 millones de USD.

Las oportunidades comerciales son muy particulares. Por ejemplo, Honduras importa la totalidad del trigo y el maíz amarillo y exporta a El Salvador harina de trigo (partida 11.01) y harina de maíz (partida 11.02), pasando de 0 a 10 y de 0,5 a 8 millones de USD, respectivamente.

Los productos considerados como potenciales pertenecen a una lista sumamente amplia. En los estudios sobre productos con potencial para la exportación, en el 2019 Guatemala identificó 200 y priorizó ocho; Costa Rica, por su parte, identificó 120 y priorizó seis. Esta priorización se hizo en ambos casos considerando algunas experiencias locales, la capacidad productiva en determinados territorios y las oportunidades de mercado en Estados Unidos, Canadá, Europa y algunos países de Asia.

2.2.7 Concentración de exportaciones agroalimentarias en pocos productos

Aun cuando la región ha avanzado en la diversificación de su canasta de exportaciones agroalimentarias, pocos productos dominan el mayor porcentaje del valor total. Hay variantes importantes en cuanto al peso relativo de los principales productos exportados, pero, a nivel regional, siguen teniendo el mayor peso cinco productos: azúcar, café, banano, piña y carne bovina. Dentro de las 24 partidas arancelarias que cubren los productos agroalimentarios, se incluye una gran diversidad de productos, pero algunos pocos dominan la cartera. Costa Rica, por ejemplo, reporta que en el 2018 exportó 451 productos agroalimentarios, pero cinco ocupan el 50% del total.

Cuadro 2.3 Centroamérica, dominancia de pocos productos en las exportaciones agroalimentarias, millones de USD (2018)

| Productos | Costa Rica | El Salvador | Guatemala | Honduras | Nicaragua | Panamá |
|-------------------------------------|------------|-------------|-----------|-----------|-----------|---------|
| Banano | 1.028.975 | 1171 | 894.715 | 532.583 | 25.697 | 106.072 |
| Café | 315.757 | 113.147 | 679.928 | 1.115.264 | 418.009 | 1392 |
| Azúcar | 116.124 | 178.296 | 632.883 | 55.094 | 167.128 | 28.628 |
| Aceite de palma | 179.685 | 20.350 | 558.444 | 355.884 | 31.572 | 32.409 |
| Piña | 1.038.152 | | | 32.365 | | |
| Carne bovina | 59.264 | | | | 481.006 | |
| Preparaciones de hortalizas, frutas | 370.412 | . | 80.204 | | | |
| Preparaciones alimenticias diversas | 542.413 | .66.323 | 171.210 | | | |
| Preparaciones a base cereales | . | 135.230 | 182.905 | | | |

| Productos | Costa Rica | El Salvador | Guatemala | Honduras | Nicaragua | Panamá |
|--------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|----------------|
| Agua | | 145.638 | 130.002 | | | |
| Té y especies | 6868 | | .439.167 | | | |
| Pescado y mariscos | 96.893 | | | 334.058 | 177.755 | 111.500 |
| Subtotal | 3.754.543 | 838.302 | 3.769.458 | 2.425.248 | 1.301.167 | 280.001 |
| Otros | 1.005.003 | 224.566 | 863.300 | 724.970 | 643.453 | 171.313 |
| Total | 4.759.546 | 1.062.868 | 4.632.758 | 3.150.218 | 1.944.620 | 451.314 |

Fuente: Elaborado por el autor con datos de la SIECA

2.3 Importaciones agroalimentarias

Para el análisis de las importaciones agroalimentarias se han considerado los mismos tres grupos de productos analizados en cuanto a las exportaciones (según su nivel de procesamiento) y los granos.

2.3.1 Tendencias agregadas

El cuadro que sigue muestra los datos agregados. Se puede apreciar que todos los países han aumentado sus importaciones agroalimentarias, pero el aumento es notoriamente significativo en Panamá y, en menor grado, en Costa Rica, seguido por Guatemala. Los aumentos son menos significativos en El Salvador, Honduras y Nicaragua. Lo anterior revela una correlación directa entre el aumento de las importaciones con el nivel de ingresos, pues, como se ve más adelante, se importan granos para la producción de pollo y cerdo (productos con elevada elasticidad de ingresos) y productos procesados.

Cuadro 2.4 Centroamérica, valor de las importaciones agroalimentarias, 2008 y 2018 (miles de millones USD)

| País | 2008 | 2018 | Cambio porcentual |
|--------------|--------------|---------------|-------------------|
| Costa Rica | 1.357 | 2.177 | 60 |
| El Salvador | 1.568 | 1.969 | 26 |
| Guatemala | 1.757 | 2.738 | 56 |
| Honduras | 1.317 | 1.871 | 42 |
| Nicaragua | 737 | 962 | 30 |
| Panamá | 990 | 1.920 | 95 |
| Total | 7.728 | 11.647 | 51 |

Fuente: Elaborado por el autor con datos de la SIECA

2.3.2 Importación de granos

Como se indicó antes, en esta categoría se incluyen el maíz, el trigo, el arroz, el frijol y la soya. El cuadro que sigue revela los valores absolutos en cada país y el significativo aumento de las importaciones; cabe anotar que el porcentaje de cada producto en el total varía entre países.

Costa Rica es el país con el mayor déficit en estos productos, aunque en términos relativos, el porcentaje de aumento no es el más significativo. Además de trigo, maíz y soya, que representan el 100% de la oferta, importa el 50% del frijol y el arroz que consume.

Los casos más notorios de crecimiento de las importaciones de granos son los de Panamá, Honduras y Guatemala. Es oportuno recordar que la mayor parte de estos productos la representan el maíz amarillo y la soya, usados para la alimentación de pollos, gallinas ponedoras y cerdos (y, en Costa Rica, la lechería de alta productividad). El consumo per cápita de la carne de pollo en Centroamérica ha aumentado a una tasa promedio de 6% anual y en algunos países, como Costa Rica, al 10% anual.

Cuadro 2.5 Centroamérica, valor de las importaciones de granos, 2008 y 2018, miles de millones USD

| País | 2008 | 2018 | Diferencia | |
|--------------|------------------|------------------|------------------|------------|
| | | | Absoluta | Relativa |
| Costa Rica | 1.236,043 | 1.686.224 | 450.181 | 36% |
| El Salvador | 853.420 | 1.104.486 | 251.066 | 29% |
| Guatemala | 1.152.586 | 1.780.122 | 627.536 | 54% |
| Honduras | 674.583 | 1.172.769 | 498.186 | 74% |
| Nicaragua | 401.695 | 501.021 | 99.326 | 25% |
| Panamá | 573.710 | 907.358 | 333.647 | 58% |
| TOTAL | 4.892.037 | 7.151.979 | 2.259.943 | 46% |

Fuente: Elaborado por el autor con datos de la SIECA

2.3.3 Importación de productos frescos

Los productos frescos importados de fuera de la región incluyen las frutas de hueso (aguacate, duraznos, etc.) y manzanas y uvas; y de dentro de la región, frutas tropicales (papaya, varios tipos de bananos, etc.) verduras, papas, yucas y cebollas. En todos los países, la importación de productos frescos es una proporción menor del total y representa entre el 3% y el 8%. En términos absolutos, El Salvador es el mayor importador de productos frescos, especialmente de Guatemala, Honduras y Nicaragua. En todos los países, estas importaciones han tenido un aumento muy significativo, entre el 62% en Costa Rica y el 140% en Panamá.

En toda la región ha aumentado la importación de frutas de países con aptitud para producir productos mediterráneos, incluyendo uvas y aguacates de Chile y Perú, aguacates de México e inclusive frutas como naranjas de España y manzanas de Polonia (en el caso de Costa Rica). Estas son importaciones de productos destinados a los estratos de población con mayor poder adquisitivo. La significativa importación de aguacates procedentes de México en Costa Rica quedó suspendida el año 2015 y aún no se ha resuelto¹⁷.

¹⁷ Esta controversia se remonta a abril de 2015, cuando el Servicio Fitosanitario del Estado de Costa Rica (SFE) suspendió la importación de aguacate proveniente de México, alegando un supuesto «riesgo alto» por la posible presencia del viroide de la mancha del sol.

Cuadro 2.6 Centroamérica, valor de las importaciones agroalimentarias por grupos de productos, 2008 y 2018 (miles de millones USD)¹⁸

| PAÍS | Categoría | 2008 | Participación | 2018 | Participación | Diferencia | |
|-------------|--------------|------------------|---------------|------------------|---------------|----------------|------------|
| | | | | | | Absoluta | Relativa |
| COSTA RICA | 1 | 73.962 | 5% | 119.794 | 6% | 45.832 | 62% |
| | 2 | 523.621 | 39% | 552.053 | 25% | 28.432 | 5% |
| | 3 | 699.947 | 52% | 1.416.986 | 65% | 717.039 | 102% |
| | Otros | 59.896 | 4% | 88.609 | 4% | 28.713 | 48% |
| | Total | 1.357.427 | 100% | 2.177.442 | 100% | 820.015 | 60% |
| EL SALVADOR | 1 | 93.964 | 6% | 163.821 | 8% | 69.857 | 74% |
| | 2 | 386.176 | 25% | 352.980 | 18% | -33.196 | -9% |
| | 3 | 1.055.523 | 67% | 1.404.878 | 71% | 349.356 | 33% |
| | Otros | 32.372 | 2% | 47.313 | 2% | 14.941 | 46% |
| | Total | 1.568.034 | 100% | 1.968.991 | 100% | 400.958 | 26% |
| GUATEMALA | 1 | 47.354 | 3% | 79.817 | 3% | 32.464 | 69% |
| | 2 | 567.340 | 32% | 602.277 | 22% | 34.938 | 6% |
| | 3 | 1.120.296 | 64% | 2.019.618 | 74% | 899.322 | 80% |
| | Otros | 22.362 | 1% | 36.702 | 1% | 14.340 | 64% |
| | Total | 1.757.352 | 100% | 2.738.415 | 100% | 981.064 | 56% |
| HONDURAS | 1 | 38.492 | 3% | 68.471 | 4% | 29.979 | 78% |
| | 2 | 339.687 | 26% | 403.301 | 22% | 63.614 | 19% |
| | 3 | 909.886 | 69% | 1.352.575 | 72% | 442.689 | 49% |
| | Otros | 29.138 | 2% | 47.134 | 3% | 17.996 | 62% |
| | Total | 1.317.203 | 100% | 1.871.481 | 100% | 554.279 | 42% |
| NICARAGUA | 1 | 14.502 | 2% | 24.180 | 3% | 9.678 | 67% |
| | 2 | 199.364 | 27% | 157.666 | 16% | -41.699 | -21% |
| | 3 | 506.354 | 69% | 750.217 | 78% | 243.863 | 48% |
| | Otros | 17.290 | 2% | 30.309 | 3% | 13.018 | 75% |
| | Total | 737.511 | 100% | 962.371 | 100% | 224.860 | 30% |
| PANAMA | 1 | 35.230 | 4% | 84.442 | 4% | 49.212 | 140% |
| | 2 | 225.433 | 23% | 303.417 | 16% | 77.985 | 35% |
| | 3 | 705.644 | 71% | 1.482.723 | 77% | 777.079 | 110% |
| | Otros | 24.533 | 2% | 58.622 | 3% | 34.089 | 139% |
| | Total | 990.839 | 100% | 1.929.203 | 100% | 938.364 | 95% |

Fuente: Elaborado por el autor con datos de la SIECA

¹⁸ Excluidos los granos que se refirieron en el Cuadro 2.7.

2.3.4 Importación de productos con algún procesamiento

En este grupo de productos se incluyen las carnes, lácteos, grasas, entre otros. En todos los países las importaciones de este grupo de productos muestran una disminución porcentual respecto al total de las importaciones agroalimentarias. En términos porcentuales, en Costa Rica bajan del 39% al 25%; en El Salvador, de 25% a 18%; en Guatemala, de 32% a 22%; en Honduras, de 26% a 22%; en Nicaragua, 27% a 16%; y en Panamá, de 23% a 16%. Sin embargo, la tasa de crecimiento fue de 35% en Panamá, 19% en Honduras y negativa en El Salvador y Nicaragua.

2.3.5 Importación de productos con mayor procesamiento

En esta categoría todos los países muestran un peso relativo muy significativo respecto al total de las importaciones, el cual fluctúa entre el 65% en Costa Rica y el 77% y 78% en Panamá y Nicaragua. La tasa de aumento durante estos diez años ha sido tan alta como 102% y 110% en Costa Rica y Panamá. Se trataría, por un lado, del aumento del nivel de ingresos de ciertos segmentos de población que demanda productos con más valor agregado (no producidos internamente) y quizás también la debilidad de las agroindustrias nacionales para competir con las importaciones. Es oportuno anotar también que, bajo el argumento de que estos productos no competían con los productos agropecuarios nacionales, su inclusión en los tratados comerciales firmados por los países de la región se hizo libre de aranceles.

2.4 Comercio intrarregional y extrarregional agroalimentario

El comercio intrarregional de productos agroalimentarios es importante como parte del total. Las exportaciones intrarregionales han crecido algo más (51%) que las exportaciones extrarregionales (45%). En conjunto pasaron del 20,26% al 20,92% del total, pero hay cambios importantes entre países. Durante el periodo de análisis, las exportaciones intrarregionales aumentaron más que las extrarregionales en Costa Rica y El Salvador y menos en Guatemala, Honduras y Nicaragua. De hecho, las exportaciones extrarregionales en El Salvador disminuyeron un 13%.

Respecto al valor total de las exportaciones extrarregionales, Costa Rica ha pasado a ser el principal exportador, seguido de cerca por Guatemala. En términos relativos, el cambio más significativo se dio en Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Cuadro 2.7 Centroamérica, valor de las exportaciones agroalimentarias, 2008 y 2018 (miles de millones USD)

| País | 2008 | | | 2018 | | | Cambio Porcentual en 10 años | | |
|--------------|---------------|-------------|-------------|---------------|---------------|-------------|------------------------------|------------|------------|
| | Total | Extrar. | Intrar. | Total | Extrar. | Intrar. | Total | Extrar. | Intrar. |
| Costa Rica | 3242 | 2695 | 547 | 4759 | 3851 | 908 | 47% | 43% | 66% |
| El Salvador | 983 | 631 | 352 | 1063 | 547 | 516 | 8% | -13% | 47% |
| Guatemala | 2662 | 2080 | 582 | 4633 | 3683 | 950 | 74% | 77% | 63% |
| Honduras | 1905 | 1619 | 286 | 3150 | 2772 | 378 | 65% | 71% | 32% |
| Nicaragua | 1228 | 825 | 403 | 1945 | 1394 | 551 | 58% | 69% | 37% |
| Panamá | 953 | 899 | 54 | 451 | 405 | 46 | -53% | -55% | -15% |
| Total | 10 974 | 8750 | 2224 | 16 001 | 12 652 | 3349 | 46% | 45% | 51% |

Fuente: Elaborado por el autor con datos de la SIECA

Respecto a las importaciones intrarregionales, los cambios son también considerables. El total disminuyó ligeramente de 30,85% del total agroalimentario al 29,59%. En algunos países, como Costa Rica, El Salvador y Honduras, disminuyeron respecto a las importaciones extrarregionales; pero en otros, como Guatemala, aumentaron respecto a las extrarregionales.

En el caso de Costa Rica y Panamá, el aumento de las importaciones extrarregionales se debe a un efecto de aumento de la demanda por productos con más valor agregado, por parte de la población de mayores ingresos.

Cuadro 2.8 Centroamérica, valor de las importaciones agroalimentarias, 2008 y 2018
(miles de millones USD)

| País | 2008 | | | 2018 | | | Cambio Porcentual en 10 años | | |
|--------------|-------------|-------------|-------------|---------------|-------------|-------------|------------------------------|------------|------------|
| | Total | Extrar. | Intrar. | Total | Extrar. | Intrar. | Total | Extrar. | Intrar. |
| Costa Rica | 1357 | 1129 | 228 | 2177 | 1860 | 317 | 60% | 65% | 39% |
| El Salvador | 1568 | 876 | 692 | 1969 | 1013 | 956 | 26% | 16% | 38% |
| Guatemala | 1757 | 1306 | 451 | 2738 | 1971 | 767 | 56% | 51% | 70% |
| Honduras | 1317 | 778 | 539 | 1870 | 1262 | 608 | 42% | 62% | 13% |
| Nicaragua | 737 | 419 | 318 | 962 | 509 | 453 | 31% | 21% | 42% |
| Panamá | 991 | 835 | 156 | 1929 | 1584 | 345 | 95% | 90% | 121% |
| Total | 7727 | 5343 | 2384 | 11 645 | 8199 | 3446 | 51% | 53% | 45% |

Fuente: Elaborado por el autor con datos de la SIECA

Durante los últimos diez años, los países de la región han tenido variaciones importantes en sus patrones de comercio agroalimentario en cuanto al destino de las exportaciones y el origen de las importaciones. Las condiciones de la producción nacional de cada producto cada año en cada país y la tendencia en los mercados, resultante de preferencias y la presencia de competidores, han determinado las necesidades/oportunidades de exportación y de importación en cada país con sus socios comerciales.

A continuación, se resumen las condiciones en el periodo 2008-2018 en cada país con relación a los cuatro mercados más importantes: Estados Unidos, el MCCA, Europa y otros. Entre estos últimos, Canadá, México, los países de América del Sur y algunos de Asia y del cercano Oriente para productos específicos.

Costa Rica: En cuanto al destino, los Estados Unidos y Europa son los mercados más importantes y que muestran una notoria expansión en el periodo de análisis, aunque en términos relativos la mayor expansión ha sido hacia el MCCA y, en mucho menor grado, a otros países. Y en cuanto al origen, los Estados Unidos es el más importante y ha mantenido esta situación. Las importaciones de Europa, MCCA y otros socios comerciales han aumentado en términos relativos de forma más significativa que las de Estados Unidos.

Cuadro 2.9 Costa Rica, exportaciones e importaciones por destino y origen, 2008-2018 (miles de millones USD)

| País | Exportaciones | | Importaciones | |
|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 2008 | 2018 | 2008 | 2018 |
| Estados Unidos | 1.167.490 | 1.562.666 | 680.807 | 906.463 |
| Unión Europea | 1.071.014 | 1.526.609 | 90.410 | 165.250 |
| MCCA | 465.037 | 908.528 | 176.280 | 317.181 |
| Otros | 538.678 | 761.743 | 409.931 | 788.548 |
| Total | 3.242.219 | 4.759.546 | 1.357.427 | 2.177.442 |

Guatemala: En las exportaciones de Guatemala tiene alto peso el mercado de los Estados Unidos, además de haber sido el destino con mayor dinamismo. Sin embargo, Guatemala es el único país de la región con exportaciones a otros países de forma proporcionalmente mayor que las que muestran los demás países de la región. Y en cuanto a las importaciones, estas proceden también en su mayor parte de Estados Unidos, aunque han aumentado a una tasa menor que la del aumento de las exportaciones a dicho país. Las importaciones desde Europa representan un porcentaje menor del total, pero revelan el mayor crecimiento relativo, 100% en diez años.

Cuadro 2.10 Guatemala, exportaciones e importaciones agroalimentarias por destino y origen, 2008-2018 (miles de millones USD)

| País | Exportaciones | | Importaciones | |
|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 2008 | 2018 | 2008 | 2018 |
| Estados Unidos | 849.142 | 1.481.753 | 848.516 | 1.214.124 |
| Unión Europea | 317.426 | 715.456 | 68.018 | 135.974 |
| MCCA | 465.037 | 908.528 | 430.017 | 766.973 |
| Otros | 1.030.664 | 1.527.023 | 410.801 | 621.345 |
| Total | 2.662.270 | 4.632.760 | 1.757.352 | 2.738.415 |

El Salvador: El MCCA es el mercado más importante y en expansión, de modo que en el 2018 casi el 50% de las exportaciones de El Salvador se dirigen al MCCA. En cuanto al resto de exportaciones, se distribuye de manera más o menos proporcional en los otros tres bloques comerciales, observándose una contracción notable en las exportaciones a la UE y Estados Unidos en el periodo de análisis. Las exportaciones a otros países son las que más han crecido en términos relativos. Y en cuanto a las importaciones, casi el 50% proviene del MCCA y, en segunda instancia, de Estados Unidos y muy poco desde la UE, aunque en términos relativos es el origen que más ha aumentado.

Cuadro 2.11 El Salvador, exportaciones e importaciones agroalimentarias por destino y origen, 2008-2018 (miles de millones USD)

| País | Exportaciones | | Importaciones | |
|----------------|---------------|---------|---------------|---------|
| | 2008 | 2018 | 2008 | 2018 |
| Estados Unidos | 286.906 | 216.844 | 533.968 | 596.410 |
| Unión Europea | 242.582 | 132.204 | 45.357 | 91.630 |

| País | Exportaciones | | Importaciones | |
|--------------|----------------|------------------|------------------|------------------|
| | 2008 | 2018 | 2008 | 2018 |
| MCCA | 338.933 | 515.673 | 672.041 | 955.874 |
| Otros | 114.831 | 198.146 | 316.669 | 325.078 |
| Total | 983.251 | 1.062.868 | 1.568.034 | 1.968.991 |

Honduras: Las exportaciones agroalimentarias se destinan en más del 70% a Estados Unidos y Europa, fundamentalmente banano y café, mientras que el MCCA es el menor en importancia relativa. Las exportaciones a otros países han sido las más dinámicas. Y en cuanto a las importaciones, Estados Unidos es el principal origen y el que ha crecido más aceleradamente y el MCCA es el segundo más importante.

Cuadro 2.12 Honduras, exportaciones e importaciones agroalimentarias por destino y origen; 2008-2018 (miles de millones USD)

| País | Exportaciones | | Importaciones | |
|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | 2008 | 2018 | 2008 | 2018 |
| Estados Unidos | 843.117 | 1.119.889 | 572.766 | 865.353 |
| Unión Europea | 507.875 | 1.213.624 | 33.938 | 66.191 |
| MCCA | 281.281 | 378.124 | 519.783 | 608.117 |
| Otros | 272.605 | 416.876 | 190.716 | 330.620 |
| Total | 1.904.878 | 3.128.512 | 1.317.203 | 1.870.281 |

Nicaragua: Las exportaciones de Nicaragua están bastante equilibradas en los cuatro mercados y en todos se aprecia más o menos el mismo dinamismo. En cuanto a las importaciones, además de ser mucho menores que las exportaciones, proceden mayoritariamente del MCCA y de Estados Unidos; las importaciones de Europa representan un valor muy pequeño.

Cuadro 2.13 Nicaragua, exportaciones e importaciones agroalimentarias por destino y origen; 2008-2018 (miles de millones USD)

| País | Exportaciones | | Importaciones | |
|----------------|------------------|------------------|----------------|----------------|
| | 2008 | 2018 | 2008 | 2018 |
| Estados Unidos | 357.364 | 645.827 | 295.851 | 239.562 |
| Unión Europea | 208.164 | 277.250 | 24.844 | 32.771 |
| MCCA | 396.972 | 551.460 | 312.356 | 453.117 |
| Otros | 265.933 | 470.083 | 104.460 | 236.922 |
| Total | 1.228.432 | 1.944.620 | 737.512 | 962.371 |

Panamá: De todos los países de la región, Panamá es el que menos participación tiene en las exportaciones agroalimentarias. Mas aún: muestra una radical disminución del 100% en diez años, ya que sus exportaciones a Estados Unidos se redujeron a la cuarta parte en dicho período. Sin embargo, duplicó sus importaciones y el mayor incremento en valor se dio en las importaciones desde otros países. Porcentualmente, el gran aumento de las importaciones se dio en aquellas que provienen de Europa.

Cuadro 2.14 Panamá, exportaciones e importaciones agroalimentarias por destino y origen; 2008-2018 (miles de millones USD)

| País | Exportaciones | | Importaciones | |
|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|
| | 2008 | 2018 | 2008 | 2018 |
| Estados Unidos | 410.949 | 95.716 | 500.469 | 796.779 |
| Unión Europea | 358.232 | 187.459 | 71.989 | 178.282 |
| MCCA | 54.191 | 46.008 | 156.046 | 345.058 |
| Otros | 129.808 | 122.131 | 262.334 | 609.085 |
| Total | 953.180 | 451.314 | 990.839 | 1.929.203 |

Centroamérica: La región en conjunto tiene una cartera de exportaciones agroalimentarias bastante balanceada en los cuatro mercados de destino, aunque con un peso algo mayor en los Estados Unidos. Este mercado ha perdido importancia relativa respecto a otros. El MCCA ha sido el de mayor expansión relativa, pasando del 18,3% al 20,7% del total. Y en cuanto a las importaciones, son dominantes las de Estados Unidos. La mayor expansión relativa se ha dado de parte de las importaciones de otros países.

Cuadro 2.15 Centroamérica, exportaciones e importaciones por destino y origen; 2008-2018 (miles de millones USD)

| País | Exportaciones | | Importaciones | |
|----------------|-------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| | 2008 | 2018 | 2008 | 2018 |
| Estados Unidos | 3.914.968 | 5.122.696 | 3.432.376 | 4.618.691 |
| Unión Europea | 2.705.292 | 4.052.602 | 334.555 | 670.096 |
| MCCA | 2.001.451 | 3.308.321 | 2.266.523 | 3.446.320 |
| Otros | 2.352.518 | 3.496.002 | 1.694.912 | 2.911.597 |
| Total | 10.974.229 | 15.979.620 | 7.728.366 | 11.646.704 |

2.5 Concentración empresarial en el comercio agroalimentario

El valor de las exportaciones agroalimentarias muestra un elevado nivel de concentración en pocas empresas. Aun cuando esta información no está disponible para todos los países, a continuación se ofrecen ejemplos que revelan la situación.

Costa Rica, por ejemplo, reporta que en el 2018 exportaron productos agroalimentarios 300 empresas. Del valor total, 3 empresas exportaron el 34%; 8, el 50%, y 29, el 80%. Además, del total de empresas participantes, 208 empresas exportaron solo a Centroamérica, revelando su limitada capacidad para competir en mercados extrarregionales.

Detrás de los productos de exportación con mayor dinamismo y que también representan parte significativa de las exportaciones agroalimentarias se ubican empresas muy grandes en el contexto de la economía regional. A continuación, se refieren algunos ejemplos.

En el capítulo 21, Costa Rica muestra un crecimiento de 271,07 millones de USD en el 2008 a 542,41 millones de USD en el 2018, es decir un total de 271,34 millones de USD, que significa un 56% de crecimiento. Dentro de esta partida en el 2018, la empresa Coca-Cola exportó en la partida 21.06.90

(concentrados base para la preparación bebidas no gaseosas) un valor de 394,01 millones de USD. La mayor parte (67%) se exportó a los países de la región.

En piña, el 2018 Costa Rica exportó 1042 millones de USD y las principales empresas fueron Del Monte, Chiquita y Standard Fruit, que exportaron el 80%; otras veinte empresas exportaron el saldo. Los principales destinos fueron Estados Unidos (50%) y otros países de Europa, que suman el otro 50%.

En banano, el 2018 Costa Rica exportó 1030 millones de USD y las principales empresas fueron Del Monte, Chiquita y Standard Fruit Company, que exportaron el 65%; otras pequeñas empresas exportaron la diferencia. El principal destino fue Estados Unidos, con el 38%, 50% a los países de Europa y el resto a otros países.

En el capítulo 22, El Salvador exportó 70 742 millones de USD en el 2008 y 135 230 millones de USD en el 2018, es decir un aumento total de 64,49 millones de USD, que significa un 51% de crecimiento. En el 2018 se exportó en la partida 22.02.99 (agua mineral o gaseosa edulcorada) un valor de 112,31 millones de USD de parte de una empresa. Una gran parte (67,8%) se destinó a los otros países de la región.

En el capítulo 15, Guatemala tuvo un crecimiento de 240,59 millones de USD en el 2008 a 558,44 millones de USD en el 2018, es decir, un total de millones 317,85 de USD de diferencia, que significa un 56% de crecimiento. En el 2018 se exportó en la partida 15.11.10 (aceite de palma en bruto) un valor de 404,39 millones de USD por parte de las empresas del Grupo HAME. En este caso la mayor parte de las exportaciones (64%) fueron a México y Europa.

En el capítulo 15, Honduras tuvo un crecimiento de 222,99 millones de USD en el 2008 a 355,88 millones de USD en el 2018, es decir un total de 132,89 millones de USD de diferencia, que significa un 30% de crecimiento. En el 2018 exportó en la partida 15.11.10 (aceite de palma en bruto) un valor de 231,19 millones de USD en su mayor parte (95,5%) a Europa y México; la empresa Corporación DINANT destacó en la participación.

En el capítulo 2, Nicaragua tuvo un crecimiento de 107,62 millones de USD en el 2008 a 263,58 millones de USD en el 2018, es decir, un 51% de crecimiento. En el 2018, cuatro empresas (Carnes San Martin, Novaterra, Nuevo Carnic y Masesa) exportaron la mayor parte de la carne bovina. El destino principal fue los países de Centroamérica y México (82,4%) y el resto fue a Estados Unidos y Puerto Rico.

En el capítulo 23, Panamá tuvo un crecimiento de 17,47 millones de USD en el 2008 a 40,03 millones de USD en el 2018, es decir, un total de 22,55 millones de USD de diferencia, que significa un 63% de crecimiento. En el 2018 exportó harina, polvo y pellets de pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos (partida 23.01.20) por valor de 37,50 millones de USD. Gran parte (78,3%) se destinó a China. La empresa PROMARINA tiene una participación destacada.

La concentración también es evidente en las importaciones. Por ejemplo, la totalidad de la soya importada en la región ingresa a Costa Rica a cargo de la empresa INOLASA, la cual procesa y exporta aceite de soya a Centroamérica. En el caso del maíz, el Grupo Gruma (de capital mexicano) tiene una participación muy importante en las importaciones de maíz en toda la región.

Lo anterior vuelve a poner en la mesa el tema de que el comercio internacional agroalimentario es principalmente para empresas grandes y de preferencia transnacionales. En el capítulo 3 se ofrece una opinión sustentada por consultas con productores y pequeños exportadores sobre las condiciones prevalecientes.

2.6 Comentario sobre el valor agregado en las exportaciones e importaciones

Una inquietud surgida de las secciones previas es el grado de valor agregado de las exportaciones e importaciones y sus implicaciones. Como se expuso al inicio de este documento, el concepto de valor agregado no se limita a la industrialización y se reconocen otras formas de alcanzar el valor agregado: diferenciación de productos (orgánicos, agroecológicos), certificaciones (varias), material genético (meristemas y embriones), identificaciones de origen, marcas, etc.

El análisis de valor agregado se puede aproximar tomando en cuenta el valor unitario (valor FOB/peso). El análisis de la cartera en conjunto y aún por grupos de productos, para determinar el grado de valor agregado, no es factible de realizar por razones técnicas, pues no se podría sumar el valor agregado de productos muy distintos que tienen diferente valor unitario por diferentes razones.

Sin embargo, sí ha sido posible extraer algunos ejemplos, que se refieren a continuación, que permiten apreciar la variedad de productos con diferentes niveles de valor agregado.

Cuadro 2.16 Ejemplos de valor unitario y valor total de algunos productos agroalimentarios exportados desde Centroamérica

| Producto | Origen | Destino | Volumen (toneladas) | Valor Unitario (USD/tm) | Valor (miles USD) |
|------------------------|----------------|---------------|---------------------|-------------------------|-------------------|
| Piña fresca | Centroamérica | EUA / Europa | 2.333.924 | 445 | 1.038.152 |
| Jugo de piña | Centroamérica | EUA / Europa | 178.091 | 587 | 104.551 |
| Soja | Estados Unidos | | 312.663 | 403 | 126.154 |
| Aceite de soja | Centroamérica | Centroamérica | 9777 | 963 | 9.415 |
| Cereales | Estados Unidos | | 1.326.672 | 241 | 320.426 |
| Preparaciones cereales | | Centroamérica | 71.270 | 1766 | 125.906 |
| Cereales | Estados Unidos | | 8162 | 295 | 2406 |
| Productos de molinería | | Centroamérica | 20.759 | 541 | 11.225 |

Fuente: Elaborado por el autor con datos de la SIECA

La información en el cuadro plantea la oportunidad que tienen los países de Centroamérica para producir y exportar productos con más valor agregado, con lo cual se generaría más empleo y se usarían más factores locales. Ello permitiría un cambio importante con relación a la situación actual, en la que pocos productos primarios dominan la canasta exportadora, como se mostró antes en este capítulo.

2.7 Conclusiones

Lo expuesto en este capítulo permite concluir que existen varios aspectos de importancia que habría que considerar en el modelo y apuntar las medidas para estimular y apoyar la agroexportación, y en particular la participación de las pymes.

2.7.1 En cuanto a las exportaciones

En general, la exportación de productos agroalimenticios ha tenido elevado dinamismo durante los últimos diez años.

Hay variantes importantes en cuanto al peso relativo de los principales productos exportados, pero, a nivel regional, siguen teniendo el mayor peso seis productos: azúcar, café, banano, piña, aceite de palma y carne bovina.

La canasta exportadora es sumamente diversificada, alrededor de otros 300 productos (en promedio para la región). La mayor parte de productos se exportan por un monto pequeño y muy pocos productos concentran la mayor parte del valor de las exportaciones.

El valor agregado (estimado con el valor por tonelada de producto) es en general muy bajo, pero hay ejemplos valiosos de productos exportados con alto valor agregado, aunque en pequeñas cantidades.

Los destinos para las exportaciones son los países de la región, Estados Unidos y Europa. Los productos frescos se destinan especialmente a Estados Unidos y Europa; el café, a Estados Unidos y Europa, y los procesados, a los países de la región.

En las exportaciones agroalimentarias, existe elevada concentración en muy pocas empresas transnacionales y un gran número de pymes participan con pequeñas cantidades, especialmente en el mercado Centroamericano.

2.7.2 En cuanto a las importaciones

La mayor parte del valor de las importaciones se da en los productos primarios usados como insumos para la alimentación animal y en la industria alimentaria y, en segundo lugar, en los productos con alto nivel de procesamiento. Los TLC han debilitado las pequeñas empresas nacionales, que adquieren productos nacionales y los venden en los mercados locales y deben competir con aquellas empresas que importan productos, en muchos de los casos subsidiados en los países de origen.

Las importaciones de productos frescos, aunque no representan un porcentaje significativo del total agroalimentario, han tenido una fuerte expansión.

Las importaciones de productos con mayor procesamiento son las que se han expandido con mayor vigor y proceden especialmente de fuera de la región.

2.7.3 Sobre el comercio intrarregional

Las exportaciones intrarregionales agroalimentarias representan el 20% del total de exportaciones agroalimentarias y las importaciones representan el 30% de las importaciones agroalimentarias totales. El porcentaje no ha variado mucho en los últimos diez años. Sin embargo, hay variaciones importantes en algunos países, donde ha aumentado más que en otros, tanto en exportaciones como importaciones. El tema es importante desde el punto de vista de la participación de las pymes, pues, como se verá en el capítulo 4 del informe, las pymes participan especialmente en el comercio intrarregional, más que en el comercio extrarregional.

2.7.4 Sobre la concentración empresarial

El análisis revela un elevado nivel de concentración empresarial en las exportaciones e importaciones agroalimentarias, haciéndose notorio que en varios productos son las mismas empresas las que manejan el comercio en varios países de la región. Esto es tan notorio en el comercio extrarregional como el interregional; sin embargo, en este segundo caso, son las empresas en el sector de venta al detalle las que dominan las importaciones.

CAPÍTULO 3

CARACTERIZACIÓN DE LAS PRINCIPALES CADENAS AGROALIMENTARIAS

3.1 Introducción

En esta parte de la investigación se identificaron y caracterizaron las principales cadenas agroalimentarias nacionales, presentándolas a nivel regional con el fin de valorar su dimensión, características comunes y principales diferencias.

Tres aspectos que destacar son:

Primero, la información documental y estadística es muy disímil para todas las cadenas (y eso es notorio en la bibliografía presentada al final del informe), de modo que el análisis está limitado por estas diferencias.

Segundo, considerando el alcance de este estudio, el análisis de cadenas, además de los otros temas abordados (comercio, situación de las pymes, etc.), no puede llegar a profundizar en cada cadena de cada país; sin embargo, se llama la atención a aspectos que podrían merecer estudios detallados en cada caso.

Y tercero, se ofrece solo un resumen de los aspectos más relevantes en cada cadena, considerando el objetivo de este estudio.

Al respecto, se ha puesto énfasis en los siguientes puntos:

- Referencia a la producción primaria y la agroindustria, por considerarse que en ambos segmentos existe potencial para la creación de valor agregado y la exportación.
- Inclusión del análisis de las exportaciones e importaciones, tanto de los productos primarios como de los procesados en cada cadena.
- Descripción de la estructura de actores en las cadenas y la participación de las pymes en cada segmento, con énfasis en las escalas y número.
- Relevamiento del potencial para la generación de productos con más valor agregado, lo cual es variado y particular en cada cadena.
- Referencia a la inclusión de prácticas comprometidas con la generación de beneficios ambientales (en los casos de que se dispuso de esta información), lo cual revela gran diversidad en dichas prácticas, y también de las principales limitantes en algunos casos.
- Mención de las organizaciones que integran a los varios actores en los segmentos de las cadenas respectivas. La razón para ello es el reconocimiento de que dichas organizaciones han jugado un papel importante en el desarrollo de cada cadena y que pueden jugar un papel más importante aún para lograr una visión integral en la que se cree más valor agregado y se coopere para resolver problemas que afectan a todos los actores.

A partir de las estadísticas nacionales de áreas, rendimientos, producción y valor de las importaciones y exportaciones, se organizó la base de datos para cada cadena, lo cual permite apreciar cuáles son los rubros primarios dominantes, los de menor escala y los emergentes en muy pequeña escala¹⁹. Estos últimos representan una parte muy pequeña del área sembrada: algunos son económicamente importantes entre los agricultores de menor escala y otros, por su naturaleza, se producen en ambientes climáticos controlados y, por lo tanto, no requieren mucha área, pero más capital para instalaciones y equipos. Es oportuno señalar que, con esta consideración, se han diferenciado cuatro grupos de cadenas:

- Cadenas de mayor escala: Caracterizadas por usar la mayor parte del área. Son importantes en todos los países. Ellas son caña de azúcar, café, banano, palma aceitera, maíz blanco (en todos los países, excepto Costa Rica y Panamá), arroz, frijol y ganadería para carne y leche.
- Cadenas de circuitos cortos: Cadenas de menor peso económico a nivel nacional, pero son socialmente importantes, porque las integran especialmente pequeños productores y, en varios casos, en territorios específicos. Están en todos los países, como las frutas tropicales (alrededor de quince), cacao, yuca, raíces y tubérculos, aguacate, plátanos (varias variedades) y hortalizas (por lo menos 20).
- Cadenas de importancia económica solo en algunos de los países (cardamomo, maní, ajonjolí, tabaco-puros y naranja para jugo en proceso industrial).
- Cadenas de rubros emergentes y con potencial: Estos rubros ya se dan en algunos de los países, pero en muy pequeña escala y han sido identificados como rubros con potencial exportador. Entre ellos, miel de abeja y otros productos derivados, frutas exóticas (pitahaya, rambután o mamón chino), especias (pimienta, achiote, canela, vainilla) y hierbas medicinales.

Del análisis que se realiza en cada caso se apreciará que, en cada cadena, el peso relativo de cada país en el total de la región es variable. En el cuadro se designa con una x minúscula aquellos casos donde la cadena es de menor importancia relativa en el contexto regional o cuando el producto nacional es complementado con importaciones. No se marcan aquellos casos donde el cultivo se siembra en muy pequeña área o no se produce.

El cuadro que sigue provee una identificación de las cadenas en cada país, diferenciando las varias categorías antes referidas.

Cuadro 3.1 Cadenas agroalimentarias más importantes en los países de Centroamérica

| Cadena | País | | | | | |
|----------------------|-----------|----------|-------------|-----------|------------|--------|
| | Guatemala | Honduras | El Salvador | Nicaragua | Costa Rica | Panamá |
| Azúcar | X | X | X | X | X | X |
| Banano | X | X | | | X | X |
| Café | X | X | X | X | X | x |
| Piña | | X | | | X | |
| Palma aceitera | X | X | | X | X | |
| Gan. carne y lácteos | X | X | X | X | X | X |

¹⁹ Esta es posiblemente la razón por la que no son incluidas en las estadísticas nacionales.

| Cadena | País | | | | | |
|------------------------|-----------|----------|-------------|-----------|------------|--------|
| | Guatemala | Honduras | El Salvador | Nicaragua | Costa Rica | Panamá |
| Maíz blanco y frijol | X | X | X | X | x | x |
| Cacao | x | x | x | x | x | x |
| Frutas tropicales 1/ | X | X | X | X | X | X |
| Aguacate | x | x | x | x | x | x |
| Raíces y tubérculos | x | X | x | X | X | x |
| Hortalizas | X | X | X | X | X | X |
| Plátanos | X | X | X | X | X | X |
| Cardamomo | X | | | | | |
| Maní | | | | X | | |
| Ajonjolí | | | X | X | | |
| Tabaco y puros | | | | X | | |
| Naranja-Jugo | | | | | X | |
| Miel de abeja | x | x | x | x | x | |
| Especies 2/ | x | x | x | x | x | x |
| Hierbas medicinales 3/ | x | x | x | x | x | x |
| Frutas exóticas 4/ | x | x | x | x | x | x |
| Otros | x | x | x | x | x | x |

1/ Incluye fresas, mangos, cítricos, papaya.

2/ Incluye pimienta, achiote, canela, vainilla, etc.

3/ Incluye moringa, etc.

4/ Incluye pitahaya, rambután (mamón chino), etc.

La cadena avícola, de gran peso económico, no está incluida en el análisis, por ser básicamente una industria desarrollada enteramente con insumos importados de fuera de la región (maíz amarillo y soya) y con limitada posibilidad para sustituir dichos insumos con producción nacional. Tampoco se incluye la cadena del arroz, por ser un producto dependiente altamente de las importaciones y sin posibilidad para exportarse.

En las cadenas de maíz blanco y frijol, se trata de productos destinados fundamentalmente al mercado nacional, suplementado con importaciones cuyas proporciones varían entre países con algo de comercio intrarregional en el caso del frijol. En ambos casos, las oportunidades están en los productos procesados derivados. En el análisis del maíz se destaca la producción de harina, tortillas, chips y pupusas (en El Salvador) y en el caso del frijol (rojo y negro), la producción de frijol en conserva, entero y molido.

En el cuadro que sigue se puede apreciar que los cultivos del primer grupo ocupan la mayor parte del área, les siguen en importancia los de circuitos cortos y los focalizados en algunos países. El dato de ingresos brutos por hectárea se refiere al producto primario y es referencial.

Cuadro 3.2 Centroamérica, áreas totales y valores de producción por hectárea, 2016.

| Cadena | Área en miles de hectáreas | Valor aproximado de la producción por hectárea (miles USD/ha) |
|-------------------------------------|----------------------------|---|
| Azúcar 1/ | 579,51 | 1,68 |
| Banano | 149,69 | 17,06 |
| Café | 938,59 | 1,73 |
| Piña | 63,28 | 25,45 |
| Palma aceitera | 415,7 | 1,19 |
| Ganadería carne y lácteos 2/ | 15.553.604 | 0,15 |
| Maíz blanco | 1.963,6 | 0,42 |
| Frijol | 821,41 | 0,57 |
| Subtotal (no incluye pastos) | 4.911,77 | -- |
| Cacao | 26,10 | 0,54 |
| Frutas tropicales 3/ | 89,35 | Sin.datos |
| Aguacate | 17,82 | 1,89 |
| Raíces y tubérculos 4/ | 23,17 | 3,76 |
| Hortalizas | 31,80 | 5,49 |
| Plátanos | 54,81 | 3,82 |
| Subtotal | 243,05 | -- |
| Cardamomo | 74,20 | 1,81 |
| Maní | 48,43 | 3,16 |
| Ajonjolí | 45,50 | 0,37 |
| Tabaco y puros | 8,30 | 11,88 |
| Naranja-Jugo | 21,00 | 0,57 |
| Subtotal | 197,43 | -- |
| Miel de abeja 5/ | 358,9 | 0,07 |
| Especies | 0,7 | Sin.datos |
| Frutas exóticas | 2,3 | Sin.datos |
| Plantas medicinales | 0,6 | Sin.datos |
| Subtotal | 3,6 | -- |

1/ El valor de la producción es el de la caña de azúcar, no del azúcar.

2/ Datos en cabezas de ganado.

3/ Incluye mangos, cítricos, papayas.

4/ Incluye papa, yuca, ñame, tiquizque y otras.

5/ Dato en miles de colmenas.

3.2 Cadenas de mayor escala

Estas cadenas están caracterizadas por usar la mayor parte del área. Son importantes en todos los países y solo en algunos casos se ubican en zonas específicas en cada país. Son las siguientes: caña de azúcar, café, banano, palma aceitera, maíz blanco (en todos los países, excepto Costa Rica y Panamá) arroz, frijol, y ganadería para carne y leche.

3.2.1 Cadena de la caña de azúcar y derivados

La caña de azúcar es el cultivo más extendido en Centroamérica y, como se aprecia en el cuadro, Guatemala es el productor más importante. Hay algunas diferencias en productividad, medida en kilos por hectárea; pero estas diferencias aumentan entre países y entre años cuando los rendimientos se ajustan por contenido de sacarosa.

Cuadro 3.3 Centroamérica, comparativo de área, rendimiento y producción de caña de azúcar, 2010 y 2017

| País | Área 1000 ha | | Rendimiento tm/ha | | Producción millones tm | |
|--------------|---------------|---------------|-------------------|-----------|------------------------|------------------|
| | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 |
| Guatemala | 234,61 | 278,96 | 95,11 | 121,01 | 22.313,82 | 33.758,38 |
| Honduras | 75,94 | 64,57 | 85,46 | 83,31 | 6490,45 | 5379,86 |
| El Salvador | 63,03 | 81,24 | 81,34 | 88,07 | 5126,86 | 7155,69 |
| Nicaragua | 54,42 | 73,90 | 89,92 | 96,02 | 4893,92 | 7096,37 |
| Costa Rica | 55,73 | 64,25 | 67,01 | 64,47 | 3734,732 | 4142,14 |
| Panamá | 32,58 | 38,62 | 68,41 | 63,28 | 2229,03 | 2444,45 |
| Total | 516,39 | 880,54 | -- | -- | 44.788,86 | 93.735,32 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO

Cuadro 3.4 Valor de la producción primaria en la cadena del azúcar

| País | Valor de producción primaria (millones de USD) | |
|--------------|--|-----------------|
| | 2010 | 2016 |
| Guatemala | 732,71 | 1101,13 |
| Honduras | 123,64 | 90,02 |
| El Salvador | 171,72 | 219,89 |
| Nicaragua | 71,90 | 95,31 |
| Costa Rica | 127,36 | 164,80 |
| Panamá | 91,02 | 172,72 |
| Total | 1.318,35 | 1.843,87 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO

Un aspecto importante para destacar es que el porcentaje del área cultivada de caña que usa riego es considerable en comparación con otros cultivos. La caña usa la mayor parte del área irrigada en la región.

Debe señalarse también que este cultivo se siembra en las tierras planas y de mejor calidad en la vertiente del Pacífico y ello permite que sea el cultivo con mayor nivel de mecanización durante el cultivo, seguido por el arroz. Sin embargo, solo en los últimos años se ha mecanizado la corta de caña, la cual solía hacerse manualmente.

La estructura agrícola y de la industria de la caña es un elemento que mantiene la cohesión de este sector en los países de la región en manos de pocos ingenios. En total hay 37 ingenios, y todos los ingenios son dueños de tierras de cultivo y reciben la producción de caña de otros medianos y pequeños productores.

Cuadro 3.5 Ingenios azucareros en Centroamérica

| País | Número | Nombres |
|--------------|-----------|--|
| Guatemala | 8 | Pantaleón, Santa Ana, Magdalena, La Unión, Trinidad, El Pilar, Tulula y Palo Gordo |
| Honduras | 4 | Central de Ingenios, Compañía Agrícola Tres Valles, CAHSA, Ingenio Chumbagua |
| El Salvador | 6 | La Magdalena, Central Izalco, El Ángel, Joboa, Chaparastique y La Cabaña |
| Nicaragua | 4 | San Antonio, CASUR, Montelimar y Monterosa |
| Costa Rica | 12 | Taboga, El Viejo, CATSA, El Palmar, Quebrada Azul, Cutris, AGROATIRRO, Providencia, El Porvenir, Juan Viñas, Coopeagri y Coopevictoria |
| Panamá | 4 | Compañía Azucarera La Estrella, Azucarera Nacional, Central Azucarera La Victoria, Central Azucarera de Alanje |
| Total | 38 | |

Fuente: Elaboración propia.

El sector azucarero ha sido históricamente el mayor empleador de mano de obra en el medio rural en las zonas donde se cultiva, seguido muy de cerca por el café, con una observación. En el primer caso se trata fundamentalmente de mano de obra asalariada, mientras que en el café la mayor parte es mano de obra familiar. Además, en el caso de la caña, más que en el café, hay empleo estacional de migrantes entre países de la región, siendo el flujo de Nicaragua a Costa Rica el más conocido.

Los avances tecnológicos en el sector azucarero son importantes, especialmente en el desarrollo de variedades, manejo de suelos, cosecha sin quema y el uso del riego por goteo. En la industria, los mayores avances son en el uso de bagazo para combustión y en el menor uso de agua por tonelada de azúcar producida.

En varios de los países se están sembrando especies maderables (especialmente eucalipto) para uso en los calderos de los ingenios y otras para protección de cuencas. Al respecto hay iniciativas en Guatemala y Nicaragua.

En cada uno de los países, el sector está agremiado. Las entidades gremiales juegan un papel importante en la definición de políticas para el sector e incluyen servicios como la investigación, la asistencia técnica, la comercialización de azúcar, las negociaciones con países compradores y la protección del mercado doméstico.

Cuadro 3.6 Organizaciones líderes en el sector de la caña de azúcar

| País | Nombre del gremio líder |
|-------------|--|
| Guatemala | Asociación de Azucareros de Guatemala |
| Honduras | Asociación de Productores de Azúcar de Honduras (APAH) |
| El Salvador | Asociación Azucarera de El Salvador (AAES) |
| Nicaragua | Comité Nacional de Productores de Azúcar (CNPA) |
| Costa Rica | Liga Agrícola e Industrial de la Caña (LAICA) |

Los principales productos de la industria son:

Azúcar rubia y blanca, para exportación y el mercado nacional; panela, para el mercado nacional; melaza, para el mercado nacional; ron, para el mercado nacional y exportación; y jarabes.

El caso de los jarabes merece una mención especial, dado estos se producen especialmente en Costa Rica y se exportan a toda Centroamérica, para uso de parte de las industrias de aguas gaseosas y jugos. En el 2018 estos productos ocuparon el primer lugar en las exportaciones agroalimentarias en Costa Rica (340 millones de USD) y la empresa que realizó estas exportaciones fue la Coca-Cola.

En la región, todos los países producen ron; sin embargo, los más destacados por volumen y calidad son los rones de Guatemala (Botrán y Zacapa), Nicaragua (Flor de Caña), El Salvador (Cihuatán) y Costa Rica (Centenario). En todos los casos, con diversidad de años de añejamiento.

Los países de la región protegen arancelariamente su producción de azúcar y no permiten el comercio intrarregional de este producto.

Según el monitoreo de cultivos de Central America Data, durante 2018 el azúcar fue en Centroamérica el cuarto cultivo de mayor importancia en la exportación en función de los montos vendidos al exterior, ya que se exportaron un total de 1,8 millones de toneladas, equivalentes a 722 millones de USD. Los principales destinos de la exportación de azúcar son China, Estados Unidos, Canadá, Nueva Zelanda y Taiwán, que, en conjunto, concentran más de la mitad del volumen vendido por la región, equivalente a 590 millones de USD.

Cuadro 3.7 Volumen y valor total de las exportaciones de azúcar, 2017

| País | Volumen, 1000 tm | Valor, millones USD |
|--------------|------------------|---------------------|
| Guatemala | 1.902,2 | 669,8 |
| Honduras | 294,7 | 62,1 |
| El Salvador | 679,8 | 200,5 |
| Nicaragua | 606,8 | 183,5 |
| Costa Rica | 205,4 | 85,9 |
| Panamá | 73,1 | 29,9 |
| Total | 1.859,8 | 1.231,7 |

Fuente: elaboración propia con datos de Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamérica.

El azúcar producido en la región se transa en el mercado de la Bolsa de Nueva York y el precio ha fluctuado durante los últimos años, como se aprecia en el gráfico a continuación.

Figura 3.1 Comportamiento de los precios del azúcar en la Bolsa de Nueva York



Fuente: tradeingeconomics.com / OCT

Los principales desafíos del sector se encuentran en los siguientes aspectos:

- Las condiciones de mercado del azúcar, en las cuales han influido varios factores; entre ellos, el precio del petróleo y la producción del alcohol carburante como sustituto. Esta situación puede continuar viéndose afectada por razones referentes al entorno económico político internacional.
- Las condiciones de clima, dentro de las cuales la sequía es el factor más influyente y que se ha agravado en los últimos años.
- Los costos de la energía para el riego, especialmente si se considera que la mayor parte del área irrigada es con riego presurizado, incluyendo riego por goteo.
- El costo de los insumos y, en particular, los fertilizantes, los cuales se consumen en este cultivo a niveles mayores que en otros, inclusive en el arroz.

Las principales oportunidades y desafíos:

- Desarrollar productos con más valor agregado (ej. jarabes y dulces).
- Posicionar los rones centroamericanos a nivel mundial.
- Producir más azúcar orgánica con certificación.

3.2.2 Cadena del banano

El banano, en Centroamérica, es un producto que requiere ser analizado considerando un aspecto importante. Este se refiere a que se trata de tres tipos de musáceas. El banano como tal, en el cual se encuentra un marcado desarrollo en tecnología, variedades, normas de cultivo y empaque, etc. para los mercados de exportación. Este subsector también genera producto de descarte para el mercado nacional. En segunda instancia, se tiene la producción de banano de varias especies, variedades (incluyendo las llamadas variedades criollas), con diferencias en sabores y aromas y el cual es un

producto muy extendido en el mercado nacional. Y, por último, los plátanos (de diversas variedades) que se producen para el mercado doméstico y para la exportación a las comunidades centroamericanas, especialmente en los Estados Unidos.

La discusión en esta sección se centra en el banano de exportación; sin embargo, se hace la observación que las oportunidades de agregación de valor existen en los tres subsectores; tema que es abordado al final de la sección.

Las áreas sembradas, rendimientos, producción y valor de las exportaciones se indican en el cuadro que sigue. Se aprecia que la mayor producción para exportación se da en Costa Rica y Guatemala y en menor proporción en Honduras. La producción en Nicaragua, El Salvador y Panamá es especialmente de bananos y plátanos para el mercado nacional. El valor de las exportaciones totales en los últimos años ha tenido una tendencia positiva, especialmente por efecto precio (con algunas variables interanuales) afectadas en parte por la producción en Ecuador. Del valor total de las exportaciones regionales de 2639 millones de USD (2017), Costa Rica aporta alrededor de un 39%; Guatemala, un 34%; Honduras, un 22%; y los otros países, la diferencia.

Cuadro 3.8 Área sembrada, rendimientos, producción total y valor de las exportaciones de banano, 2010 y 2017

| País | Área sembrada miles ha | | Rendimiento kg/ha | | Producción 1000 tm | | Exportaciones millones USD | |
|-------------|------------------------|-------|-------------------|-------|--------------------|----------|----------------------------|---------|
| Año | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 |
| Guatemala | 63,53 | 80,16 | 40,30 | 48,50 | 2.560,57 | 3.887,43 | 380,0 | 894,7 |
| Honduras | 22,30 | 25,30 | 38,38 | 26,95 | 856,27 | 686,76 | 474,6 | 582,4 |
| El Salvador | - | - | - | - | -- | 66,10 | 0,0004 | 1,4 |
| Nicaragua | 0,74 | 1,71 | 47,2 | 65,8 | 35,21 | 112,90 | 13,6 | 25,7 |
| Costa Rica | 43,03 | 42,92 | 46,94 | 59,48 | 2.019,82 | 2.552,82 | 706,1 | 1.030,9 |
| Panamá | 8,46 | 6,20 | 39,96 | 39,80 | 338,28 | 247,01 | 66,2 | 106,1 |
| Total | 138,06 | 156,3 | | | 5.810,15 | 7.486,9 | 1.640,5 | 2.639,8 |

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamérica y la FAO

Nota: FAO STAT no reporta datos de área sembrada, producción, ni rendimiento para El Salvador.

En la producción primaria se diferencian las grandes extensiones de las bananeras de exportación, en manos de empresas transnacionales, y los pequeños productores. Las primeras han sido históricamente entidades altamente cuestionadas por sus prácticas laborales y ambientales; aunque, en los últimos años, casi todas ellas han hecho las correcciones necesarias; en parte, por exigencias en los mercados de destino.

La producción a pequeña escala se da en condiciones muy baja tecnología. Prácticamente en todas las fincas pequeñas hay matas de plátano (de diferentes variedades) y los frutos se destinan al consumo familiar, a la venta en los mercados rurales y a la comercialización en ferias de agricultores, tiendas y supermercados. Dentro de las cadenas grandes de estos últimos (Walmart, por ejemplo) se vende fundamentalmente banano de buena calidad; pero que no califica para la exportación.

La organización para la exportación manejada por las empresas transnacionales incluye el cultivo, el acopio y el empaque y la exportación. La FAO reconoce cambios importantes en el mercado mundial

del banano. «Aunque las empresas multinacionales siguen siendo importantes en el comercio mundial del banano, su participación en la producción de banano se ha reducido drásticamente en las últimas tres décadas, cambiando su ámbito de actuación hacia otras áreas en este sector y creando así oportunidades para otras empresas». La FAO analizó los datos de las tres mayores transnacionales bananeras (Chiquita, Dole y Del Monte), las cuales controlaban el 65,3% de las exportaciones de banano en la década de los 80. «En el 2013, esa cuota de mercado conjunta apenas superaba un tercio, el 36,6%». En ese mismo año, el 2013, la cuota de mercado de las cinco mayores empresas bananeras era del 44,4%, con un notable descenso con respecto al 2002, cuando sumaba el 70%.

Empresas asociadas o en alianza han invertido en la producción de puré de banano. La más importante es Gerber, en Costa Rica, propiedad de Nestlé, pero también hay empresas en Guatemala y Honduras. La producción de hojuelas de banano es ampliamente extendida y hay más de cien marcas locales de este producto, las cuales se venden en paradas en caminos, tiendas y supermercados. Otras empresas producen vino de banano, cerveza de banano, vinagre de banano fibras y plantas ornamentales.

Los gremios nacionales del sector bananero han tenido gran responsabilidad en el fomento de la actividad, especialmente en desarrollo de variedades, vigilancia sanitaria y negociaciones comerciales internacionales. En todos los casos, dichos gremios son miembros de las organizaciones de cúpula en el sector agropecuario. A su vez, están integrados, en algunos casos, por gremios locales o especializados, como, por ejemplo, las asociaciones de productores de banano orgánico.

Cuadro 3.9 Organizaciones líderes en el sector bananero

| País | Nombre del gremio líder |
|------------|--|
| Guatemala | Asociación de Productores Independientes de Banano (APIB) |
| Honduras | Asociación de Productores Hondureños de Banano (APROHBANA) |
| Nicaragua | Asociación de Productores y Exportadores de Nicaragua |
| Costa Rica | Corporación Bananera (CORBANA) |
| Panamá | Corporación Bananera del Atlántico (COBANA) y Corporación Bananera del Pacífico (COBAPA) |

Fuente: Páginas web de las organizaciones referidas.

La mayor amenaza que confronta el sector bananero son las enfermedades. La conocida Sigatoka negra diezmo la producción a partir del año 1979, cuando se detectó por primera vez en Costa Rica. Más recientemente, la región está en alerta por la aparición de brotes del Fusarium R4T en otras partes del mundo ²⁰.

Los cambios que se están registrando en el mercado del banano pueden resultar una oportunidad para los pequeños productores asociados. Las grandes multinacionales se han alejado de la propiedad de las plantaciones y la producción y se están concentrando en la logística posproducción, el transporte, las instalaciones para madurar el fruto y la comercialización. Por otro lado, las principales cadenas de supermercados en los EUA y la UE se han convertido en actores importantes en el comercio mundial del banano, ya que dominan el mercado minorista en los principales países consumidores. Compran cada vez más a los mayoristas más pequeños o directamente a los productores.

La FAO ha indicado que el «cambio de riendas» en el mercado, con una relación directa entre las grandes marcas de banano con los minoristas, «fue facilitado por el establecimiento de líneas directas

²⁰ Es una enfermedad que afecta las plantaciones de banano y plátano; produce el marchitamiento y la muerte de las plantas. Es causada por el hongo *Fusarium oxysporum* f. sp. *cubense* (Foc), que habita en el suelo y forma estructuras de resistencia que permiten que sobreviva por más de 30 años, lo que hace difícil su manejo.

para el transporte de contenedores desde las regiones productoras a los principales mercados de destino». En Ecuador, uno de los mayores exportadores de banano de América Latina, se registra una menor concentración entre las empresas exportadoras, considerando la estructura de la producción y comercio mundial de banano. El Foro Mundial Bananero (FMB), que reúne a minoristas, importadores, productores, exportadores, asociaciones de consumidores, gobiernos, instituciones de investigación, sindicatos y organizaciones de la sociedad civil, es un espacio en donde los principales grupos de interés de la cadena global del banano trabajan conjuntamente para lograr un consenso en la industria sobre las mejores prácticas para la producción y el comercio sostenibles.

La misión del Foro Mundial Bananero es promover la colaboración entre las múltiples partes implicadas, de forma que se produzcan resultados prácticos para la mejora de la industria bananera, y lograr un consenso sobre buenas prácticas en materia de trabajo, equidad de género, impacto medio ambiental, producción sostenible y asuntos económicos.

Las oportunidades y desafíos en la cadena del banano y plátanos incluyen:

- Desarrollo de variedades con mejores sabores y aromas.
- Creación de denominaciones de origen e identidad geográfica.
- Desarrollo de productos.
- Aprovechamiento de hojas y tallos.
- Certificación orgánica.
- Campañas regionales de sanidad para protección.

3.2.3 Cadena del café

Las cadenas del café en cada uno de los países de la región están integradas por los productores, los beneficiadores, los torrefactores y los exportadores, con variados niveles de integración vertical. La forma de asocio más común entre los productores son las cooperativas.

El café es producido en todos los países de la región. En el cuadro sobresale el crecimiento de Honduras, que pasó de 313,42 a 505,11 hectáreas en siete años. Esto es coincidente con el reporte de un aumento de un 16% en la actividad en la región Centroamericana, según la Organización Mundial del Café, la cual le atribuye este crecimiento regional de Centroamérica a la producción hondureña. Las siembras se ubican entre los 1000 y 2000 m s. n. m., dada la preferencia por el café de altura. Las áreas sembradas por productores individuales varían entre 0,5 y 100 hectáreas, reconociéndose que es especialmente un cultivo de pequeños productores. Entre ellos, hay dedicación parcial durante gran parte del año. Los ingresos por el café entre los productores más pequeños son complementados con ingresos por trabajo fuera de la finca. Se caracteriza por ser un cultivo con intensa participación de la familia en la época de la cosecha.

Cuadro 3.10 Área, rendimientos y producción de café, 2010 y 2017

| País | Número de productores | Área (1000 ha) | | Rendimiento tm/ha | | Producción miles tm | |
|--------------|-----------------------|----------------|-----------------|-------------------|-------------|---------------------|-----------------|
| | | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 |
| Guatemala | 125 mil familias | 249,92 | 278,23 | 0,99 | 0,88 | 248,35 | 245,44 |
| Honduras | 100,000 familias | 313,42 | 505,11 | 0,78 | 0,94 | 244,33 | 475,04 |
| El Salvador | | 152,34 | 128,03 | 0,74 | 0,31 | 112,63 | 39,46 |
| Nicaragua | | 113,68 | 146,54 | 0,87 | 0,93 | 78,71 | 128,11 |
| Costa Rica | 9705 fincas | 98,68 | 84,13 | 0,93 | 1,07 | 91,62 | 90,39 |
| Panamá | | 27,78 | 12,79 | 0,45 | 0,45 | 12,47 | 5,73 |
| Total | | 955,83 | 1.433,08 | 0,82 | 0,86 | 788,13 | 1.229,62 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT y la SIECA.

El volumen exportado de café tostado, extractos y sucedáneos es bastante reducido con relación a la exportación de café en grano; sin embargo, como se puede apreciar, el valor unitario en estas alternativas es bastante mayor.

Cuadro 3.11 Volumen y valor de la exportación de café verde, tostado, extractos y sucedáneos en 2017

| País | Café verde | | Café tostado | | Café industrializado (extractos y sucedáneos) | |
|--------------|-----------------|--------------------|-----------------|--------------------|---|--------------------|
| | Volumen 1000 tm | Valor millones USD | Volumen 1000 tm | Valor millones USD | Volumen 1000 tm | Valor millones USD |
| Guatemala | 203,43 | 747,90 | 0,062 | 0,34 | 0,11 | 0,64 |
| Honduras | 430,74 | 1290,0 | 0,157 | 0,65 | 0,60 | 1,31 |
| El Salvador | 32,569 | 120,70 | 0,215 | 0,18 | 0,28 | 1,47 |
| Nicaragua | 127,56 | 510,10 | 0,354 | 2,22 | 3,07 | 17,45 |
| Costa Rica | 69,08 | 305,30 | 0,401 | 3,09 | 0,04 | 0,29 |
| Panamá | 2,85 | 19,90 | 0,064 | 0,72 | 0,19 | 1,71 |
| Total | 866,25 | 2.993,9 | 1,06 | 7,25 | 4,29 | 21,15 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT y la SIECA.

Las organizaciones nacionales directamente involucradas en el apoyo al sector cafetalero, además de los Ministerios de Agricultura, se resumen en el cuadro que sigue.

Cuadro 3.12 Organizaciones líderes en el sector cafetalero en los países de Centroamérica

| País | Nombre del gremio líder |
|-------------|------------------------------|
| Guatemala | ANACAFE |
| Honduras | Instituto Hondureño del Café |
| El Salvador | Consejo Salvadoreño del Café |
| Nicaragua | Plataforma Nacional de Café |
| Costa Rica | ICAFE |

Fuente: Elaboración propia con datos de las instituciones referidas.

Además, existen entidades y programas regionales de investigación desarrollados por el CATIE, el CIRAD y el PROMECAFE. Este último consiste en una red de cooperación y de gestión creada por el IICA para contribuir a la sostenibilidad de la caficultura y a la institucionalización de la cooperación recíproca en materia de investigación y desarrollo del cultivo del café, financiada por los organismos que dirigen la política cafetalera de los países signatarios y la colaboración de instituciones regionales tales como el IICA y el CATIE.

Más recientemente se estableció el PROCAGICA, ejecutado por el IICA con financiamiento de la Unión Europea, focalizado en la prevención y combate de la roya. La roya es la enfermedad más temida en el sector cafetalero y ha sido tradicionalmente la causa de las mayores pérdidas.

Gran parte de los esfuerzos de investigación en la región han puesto bastante atención en el desarrollo de variedades y buenas prácticas de cultivo. Dichas investigaciones han estado guiadas por cuatro consideraciones: mejor adaptabilidad al cambio climático, mayor resistencia a la roya, mejores rendimientos y mejor calidad del grano. Esta última es un aspecto de creciente atención, dado que los precios internacionales reflejan cada vez más este aspecto. A ello se suman las consideraciones ambientales y sociales y el logro de que el café en muchas fincas/beneficios recibe bonificaciones por certificaciones con reconocimiento internacional.

En algunos países, como Costa Rica, ya se viene implementando la NAMA Café, que apoya el uso de tecnologías de producción y beneficiado que generan beneficios ambientales apropiables por los actores y de impacto positivo nacional e internacional. Dichas prácticas permiten reducir las emisiones de GEI y proteger escorrentías, así como eliminar olores y secuestro de carbono.

El sector industrial lo integran los beneficios (despulpadores y secadores) y los torrefactores (tostado y empacado al vacío). Algunos beneficios mejor organizados y de mayor escala son exportadores; pero, en la mayor parte de los casos, este segmento es independiente. En la región existen alrededor de 200 marcas de café tostado o molido, que se venden en los mercados nacionales.

El mercado internacional del café en grano está dominado por grandes productores-exportadores, incluyendo Brasil, Indonesia, Vietnam, Colombia y Perú, que, en conjunto aportan un 59%. Centroamérica aporta un 14% y otros 30 países, el restante 23%. En el mercado global, los países de Centroamérica se diferencian por el café de calidad. Algunas exportaciones de empresas nacionales han sido receptoras de premios a la excelencia, reflejados en precios muy superiores al promedio internacional. De hecho, el factor más influyente en la competitividad del café centroamericano es la calidad y el acceso a mejores precios. Sin embargo, es de notar que la región no exporta café tostado a ningún mercado, debido los altos aranceles para café que no sea en grano.

El tostado se realiza en los países de destino. El mercado de café tostado es dominado por empresas establecidas en los países europeos, especialmente Suiza, Italia y Alemania, que en conjunto exportan un 50%. Otro 30% es aportado por empresas en diez países europeos y un 10% por Estados Unidos. El restante 10% es aportado por empresas en otros países. Si bien la participación en este mercado es una opción, deben sortearse muchas limitaciones, entre ellas los aranceles en los países europeos, el conocimiento del mercado y la logística de exportación, para reducir tiempos entre los países de origen y los consumidores en los países de destino.

Los principales desafíos que confronta el sector cafetalero son:

- Toma de decisiones no sustentada en información confiable sobre el clima.
- Barreras para acceder a fuentes de crédito agrícola en condiciones asequibles.

- El conocimiento científico y la innovación técnica no se transfieren correctamente a los productores.
- Envejecimiento de las plantaciones de café: un 70% de las plantaciones tienen 20 años o más.
- Envejecimiento de los productores y limitado relevo generacional.
- Expansión urbana hacia zonas cafetaleras, y, por lo tanto, oportunidad de venta de tierras.
- Inadecuada prevención de plagas y enfermedades.
- Inestabilidad en el precio del café.
- Elevada inequidad de género, que afecta mujeres y niños .
- Falta información oportuna sobre el clima y los mercados.
- Insuficiente integración vertical.

Oportunidades:

- Exportación de café tostado: la cercanía geográfica de Centroamérica a Estados Unidos, la sofisticación del consumo y el creciente interés del consumidor por un papel más activo del productor en la cadena de valor; la sofisticación del consumo fuera o dentro del hogar²¹.
- Certificación ambiental y social.
- Producción y procesamiento orgánicos.
- Denominaciones de origen, destacando cualidades territoriales (caso del café Marcala en Honduras).

3.2.4 Cadena de la piña

La piña se incluye en esta categoría de productos por ser uno de los que se siembra en mayor extensión, aunque especialmente en Costa Rica y en menor grado, en Honduras. No se reportan áreas significativas en los otros países.

En el pasado, la mayor producción regional estuvo en Honduras; pero, ahora, casi la totalidad está en Costa Rica, que se ha convertido en el primer exportador a nivel mundial, seguido por Brasil, Filipinas, Indonesia, Tailandia e India. En estos seis países se produce un 70% del total mundial. Las exportaciones se destinan casi en un 50% a Estados Unidos y el resto a Europa (Holanda, España, Reino Unido y Bélgica, especialmente).

²¹ Como parte de los hábitos de consumo, se logró identificar que un 59% de las tazas de café que se consumen en Estados Unidos se consideran gourmet. Además, la población entre 25 y 39 años es la que dinamiza el consumo de cafés specialty. Tradicionalmente, el café es una bebida matutina; pero cada vez más se incorpora en otros momentos del día (almuerzo y tarde).

Cuadro 3.13: Piña, área, rendimiento, producción, exportaciones e importaciones

| País | Área 1000 ha | | Rendimiento tm/ha tm/ha | | Producción miles tm miles tm | | Exportaciones valorvalor mil USD | | Importaciones valorvalor mill USD | |
|--------------|--------------|-------------|----------------------------|----------|---------------------------------|----------------|-------------------------------------|----------------|--------------------------------------|------------|
| | 2010 | 2018 | 2010 | 2018 | 2010 | 2018 | 2010 | 2018 | 2010 | 2018 |
| Guatemala | 8,6 | 12,5 | 27,2 | 27,3 | 234,3 | 344,5 | 5,6 | 16,9 | 0,1 | 0,1 |
| Honduras | 3,6 | 3,4 | 37,4 | 40,2 | 136,0 | 140,4 | 18,1 | 32,4 | 0,3 | 0,1 |
| El Salvador | 0,18 | 0,19 | 17,4 | 19,6 | 3,1 | 3,7 | 0 | 0 | 2,0 | 5,1 |
| Nicaragua | 3,7 | 4,1 | 14,8 | 15,2 | 55,5 | 63,6 | 2,4 | 3,5 | 0,1 | 0,1 |
| Costa Rica | 45 | 44,5 | 51,4 | 68,7 | 2.312,7 | 3.056,5 | 672,7 | 1.038,2 | 0 | 0 |
| Panamá | 2 | 2,1 | 48,4 | 45,7 | 96,9 | 97,2 | 32,1 | 13,6 | 0 | 0 |
| Total | 63,1 | 67,1 | | - | 2.838,6 | 3.705,9 | 730,9 | 1.104,6 | 2,5 | 5,4 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT y la SIECA

El cultivo de la piña en Costa Rica se encuentra distribuido especialmente en la zona norte y atlántica (muy poco en Guanacaste) y participan alrededor de 250 productores en unas 43 000 hectáreas. De este total, tres empresas (DOLE, Del Monte y Chiquita) aportan un 80% del total de la producción que se exporta. Además, colectan la producción del resto de productores. La transnacional DOLE produce la mayor parte de la piña en Costa Rica y Honduras y, además, domina la producción y las exportaciones a nivel mundial.

La producción de piña es la principal fuente de empleo rural en las zonas productoras y, según estudios encargados por la Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Piña (CANAPEP) la actividad tiene elevados efectos multiplicadores en las zonas de producción y procesamiento. Al respecto, vale la observación de que la industria piñera en Costa Rica opera bajo el régimen de zona franca, con los beneficios tributarios permitidos por tal régimen. Las exportaciones representan alrededor de un 25% del total de las exportaciones agroalimentarias.

Las empresas piñeras, casi todas de capital transnacional, han desarrollado importantes innovaciones, que les han permitido elevar sustancialmente los rendimientos. También han realizado inversiones para establecer plantas de empaque de fruta fresca y procesamiento para desarrollo de productos y presentaciones de la fruta, incluyendo piña en trozos y rodajas y concentrado.

Sin perjuicio de reconocer que algunas empresas han incorporado prácticas que mediatizan sus impactos ambientales negativos, el sector está altamente expuesto a una imagen poco positiva, que impone serias inversiones de las empresas para innovaciones adicionales, que les permitan mayor aceptación ²². La imagen negativa también ha calado en algunos segmentos de consumidores, especialmente en Europa. Por su parte, la CANAPEP desarrolla también campañas para educar y mitigar la crítica ambiental.

En Honduras, el segundo país donde se produce piña en Centroamérica, la superficie es de unas 5000 hectáreas a nivel nacional. La mayor área de producción la tiene la empresa Dole, en el sector atlántico, con unas 2406 hectáreas. La exportación de piña en el 2018 fue de 75 000 toneladas métricas de piña, que, al cierre del 2018, generó 32 millones de USD en divisas. La exportación de la fruta crece entre un 8% y un 10% anualmente.

²² En Costa Rica, el Frente Nacional de Sectores Afectados por la Producción Piñera (FRENASAPP) denunció que la producción agroindustrial de la piña de exportación (MD2) provoca impactos ambientales como la contaminación de aguas subterráneas y superficiales, la desecación de humedales, la destrucción de bosques primarios y secundarios, la generación de la plaga de la mosca de los cuernos (*Stomoxys calcitrans*), el desvío y sedimentación de los ríos y la erosión del suelo. Además, agrega: «Creemos que la problemática es más amplia y no puede reducirse a ciertos conflictos específicos, sino a la imposición por parte del Estado de un modelo de desarrollo agroexportador, que no considera a las personas como seres humanos con derechos fundamentales».

En Costa Rica, la organización del sector privado que lidera el desarrollo de la cadena es la CANAPEP. En Honduras, el vocero es la Asociación Nacional de Industriales (ANDI).

Los principales desafíos del sector piñero son:

- Prepararse para operar sin los beneficios de zonas francas, considerando que el tema está en debate y se anticipan cambios en la legislación.
- Incorporar a más pequeños productores, con prácticas de agricultura orgánica y precios más elevados.
- Incorporar más tecnología para la producción y la industria, que genere beneficios ambientales y elimine los impactos negativos actuales.
- Desarrollar nuevos productos a partir de desperdicios.
- Reconstruir su imagen de ser destructiva de las condiciones ambientales.
- Acceder a nuevos mercados.

Las oportunidades están en:

- Aprovechar los mercados que ya se tiene.
- Producir más piña orgánica con certificación.
- Aprovechar mejor la imagen de Costa Rica como país amigable con el medio ambiente.
- Expandir la producción en otros países de la región.

3.2.5 Cadena de la palma aceitera

La palma aceitera o palma africana se produce especialmente en Guatemala, Honduras, Costa Rica y, algo menos, en Panamá. Estos países aportan una parte menor (un 8%) de la oferta mundial de aceite de palma, dominada por Indonesia y Malasia. Al igual que en otros países del mundo, la producción en Centroamérica se ha expandido en forma vertiginosa y se estima que en la actualidad existen 415 hectáreas sembradas. El cuadro 3.14 resume los datos.

A pesar del aumento significativo de la producción y las exportaciones de aceite de palma, también han aumentado las importaciones de este producto debido al aumento del consumo. El Fondo Mundial para la Naturaleza (WWF) estima que uno de cada diez productos disponibles en el supermercado contiene aceite de palma. Los restos molidos de la cáscara del fruto de la palma se comercializan como alimento para los cerdos.

En Europa, el aceite de palma se utiliza cada vez más para la producción de electricidad y como combustible. Se quema en las denominadas centrales eléctricas de calefacción en bloque, cuyo calor se utiliza para secar el serrín que, prensado y convertido en pequeñas piezas de madera, se utiliza a su vez como combustible de calefacción. El aceite de palma también puede ser transformado en éster metílico de aceite de palma, es decir, en combustible. Se trata de un uso parecido al de la colza en Europa o al del azúcar de caña en Brasil.

Cuadro 3.14 Palma aceitera, área, rendimiento, producción, exportaciones e importaciones

| País | Área 1.000 ha | | Rendimiento tm/ha | | Producción miles tm | | Exportaciones de aceite de palma valor mill USD | | Importaciones de aceite de palma valor mill USD | |
|--------------|---------------|--------------|-------------------|------|---------------------|----------------|---|--------------|---|--------------|
| | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 |
| Guatemala | 59,5 | 151,0 | 15,8 | 13,4 | 940,0 | 2.031,7 | 125,7 | 446,8 | 3,4 | 0,3 |
| Honduras | 105,0 | 180,0 | 16,8 | 13,3 | 1.768,2 | 2.403,3 | 149,8 | 363,3 | 13,8 | 17,5 |
| El Salvador | -- | -- | -- | -- | -- | -- | 0,7 | 0,8 | 75,7 | 77,9 |
| Nicaragua | 4,0 | 7,4 | 21,6 | 10,0 | 86,7 | 74,3 | 3,1 | 1,1 | 32,1 | 48,6 |
| Costa Rica | 57 | 72,9 | 17,3 | 15,0 | 985,8 | 1.095,8 | 121,8 | 119,1 | 9,0 | 40,6 |
| Panamá | 6,0 | 4,4 | 10,1 | 10,2 | 61,1 | 44,5 | 4,7 | 15,4 | 5,1 | 2,6 |
| Total | 231,5 | 415,7 | | | 3.841,8 | 5.649,6 | 405,8 | 946,5 | 139,1 | 187,5 |

Nota 1: Es muy probable que las exportaciones de El Salvador en Palma Aceitera correspondan a reexportaciones

Nota 2: El sector de la palma aceitera en la región está sufriendo desde hace aproximadamente una década importantes bajas de rendimiento, debido a enfermedades que achacan el cultivo, como la flecha seca, que se puede caracterizar como un complejo de organismos asociados dentro de los que se mencionan: Fusarium spp., Thielaviopsis spp., Erwinia spp., Phytium spp. y Phythoptora Sp., entre otros.

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT y la SIECA.

Cuadro 3.15 Producción de aceite de palma en Centroamérica, 2010 y 2014

| País | Producción de aceite en miles de tm | |
|--------------|-------------------------------------|---------------|
| | 2010 | 2014 |
| Costa Rica | 226,7 | 312,9 |
| Guatemala | 182,0 | 448,0 |
| Honduras | 353,0 | 460,0 |
| Nicaragua | 13,0 | 17,0 |
| Panamá | 12,2 | 6,3 |
| Total | 786,9 | 1244,2 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT

La cadena de la palma tiene algunas particularidades en cada país.

En Guatemala ocupa un 4% del área total de cultivos. En un solo municipio, Sayaxché, hay 56 hectáreas de palma. La actividad primaria e industrial genera 25 000 empleos directos y 125 000 empleos indirectos. Las exportaciones en el año 2017 llegaron a los 446,8 millones de USD, revelando un aumento de casi un 20% anual, es decir, más de un 500% en veinte años. Se convirtió así en el país con la más rápida expansión a nivel mundial (seguido por Colombia, con un 206%, y por Honduras, con un 198% en el mismo período).

En Honduras la cadena está conformada por 7300 productores, 10 intermediarios, 11 extractores, 4 refinadores, 9 exportadores y 3 distribuidores. En el 2017 se sembraban unas 165 000 hectáreas. El cultivo beneficia a unas 18 000 familias involucradas en esa actividad. La producción de palma genera unos 300 000 empleos entre directos e indirectos y se registra en la zona norte del país, principalmente en los departamentos de Atlántida, Colón, Cortés y Yoro. Una empresa, DINANT, siembra 12 000 hectáreas y compra la producción de unas 22 000 hectáreas.

En Nicaragua el área sembrada la concentra la empresa PALCASA, que posee alrededor de 7000 hectáreas de palma y aún tiene áreas sin sembrar.

En Costa Rica, según el Censo Agropecuario 2014, el área sembrada era de 66 000 hectáreas y el número de productores era de 2169, de los cuales cerca de un 66% estaban afiliados a alguna cooperativa o asociación y un 33% eran independientes. Se estima que en el año 2010 la actividad palmera generaba más de 8000 empleos directos y cerca de 31 000 empleos indirectos (CANAPALMA, 2011; Arroyo, 2012). Un 54% de las fincas de menos de 10 hectáreas poseen el 0,09% de la extensión total del cultivo y el 0,46% de las fincas de 10 y más hectáreas acaparan un 91% del área cultivada. Una empresa, Palma Tica SA, controla el procesamiento y la comercialización de un 80% del aceite crudo y se calcula que, del total de hectáreas sembradas de palma aceitera en el país, tal empresa posee un 40% de la superficie sembrada; es decir, unas 24 800 hectáreas. A esto se le deben sumar alrededor de 19 200 hectáreas que pertenecen a productores independientes, financiados mediante crédito hipotecario por parte de Palma Tica. Coopeagropal maneja el restante 31% de la superficie sembrada y comercializa un 20% de la producción.

Los productores están asociados en cooperativas, como se indica en el cuadro que sigue. Sin embargo, debe hacerse notar que la actividad es liderada por grandes empresas en el sector industrial, que compran la producción y han comprado las tierras a los campesinos.

Cuadro 3.16 Organizaciones de productores en la cadena de la palma aceitera

| País | Nombre del gremio líder |
|------------|---|
| Guatemala | Gremial de Palmicultores de Guatemala (Grepalma) |
| Honduras | Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite (FEDEPALMA) |
| Nicaragua | Cámara de Productores y Procesadores de Palma Africana (CAPROPALMA) |
| Costa Rica | Cámara Nacional de Productores de Palma CANAPALMA |
| Panamá | Cámara de Comercio de Chiriquí (Camchi) |

Fuente: Información de las mismas organizaciones incluidas.

Entre las empresas dominantes se tiene: DINANT, fundada en 1960, con extensas operaciones en Honduras, Guatemala, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica y República Dominicana, y dueña de varias refinерías; Palmares de El Castillo S.A. (PALCASA) en Nicaragua; y PALMATICA, en Costa Rica, es una de las cuatro grandes empresas del Grupo Numar, transnacional que opera a nivel centroamericano y en Panamá, especializada en producción, distribución y comercialización de alimentos procesados.

La influencia de las empresas transnacionales en la cadena de la palma no se limita a la industria y el comercio internacional. Por ejemplo, el Grupo Numar, a través de su subsidiaria Agricultural Services and Development (ASD), tiene en su control la totalidad del suministro de germoplasma, tanto para los productores independientes como para Palma Tica SA y Coopeagropal. Según la misma empresa, ASD ha exportado más de 300 millones de semillas a casi todos los países productores de palma aceitera en el mundo. En América Latina un 65% del área plantada del cultivo de palma fue desarrollada con variedades de ASD (Picado, AGROLOGICA, junio 2017).

La actividad de la palma aceitera no cuenta con la mejor imagen ambiental en la región, debido a su expansión en áreas de bosque, a la expulsión de campesinos y a prácticas ambientales inadecuadas. Entre 2006 y 2017, según imágenes satelitales, se perdieron 16 400 hectáreas de bosque al noreste de Guatemala, en uno de los corredores biológicos que conduce hasta la Reserva de la Biósfera Maya. En todos los países los cultivos de palma africana han reemplazado al bosque nativo.

Entre los desafíos de la actividad se tiene:

- La alta volatilidad del precio internacional, en la medida que dicho precio es influido por la producción de palma y otros cultivos, que ofrecen aceites substitutos y complementos en la industria: maíz, soya, colza y girasol, especialmente.
- Plagas, como la flecha seca o la pudrición del cogollo.
- La introducción de prácticas ambientalmente amigables y la mejora de los rendimientos, para liberar tierras usurpadas al bosque.
- La superación y resolución del alto endeudamiento de los productores, eslabón final que absorbe la inestabilidad de los precios.
- Entre las oportunidades:
- Desarrollo de más productos a partir de los residuos.
- Inclusión de prácticas ambientales que les permitan mejor imagen.

3.2.6 Cadenas del maíz blanco y el frijol

La inclusión de estas cadenas en el estudio obedece a una consideración especial, ya que son productos con arraigo entre la población campesina en la mayor parte de los países y se destinan especialmente al consumo familiar y al mercado nacional. Son ingredientes fundamentales de la dieta, especialmente la población de menores ingresos. Sin embargo, es creciente la proporción dedicada a la industrialización para la venta de productos procesados a nivel de la región y también entre la población centroamericana residente en los EUA.

Respecto al número de productores de maíz y frijol, la información disponible es para el año 2007 y se muestra en el cuadro que sigue. Se puede observar que en algunos países hay una tendencia evidente a la disminución del número de productores (especialmente por menor rentabilidad respecto a otros cultivos y migración), mientras que, en otros, se aprecia una tendencia de crecimiento (por fragmentación de la propiedad)

Cuadro 3.17 Número de productores centroamericanos de granos básicos (2007) y tasa de crecimiento del número de productores y del área de granos básicos. 1987-2007

| País | Numero de productores en 2007 en miles | Tasa de cambio del número de productores de granos básicos 1987-2007 | Tasa de cambio del área de granos básicos 1987-2007 |
|--------------|--|--|---|
| Costa Rica | 7,6 | -83,1 | -83 |
| El Salvador | 155,1 | -42,9 | 20 |
| Guatemala | 941,8 | 93,8 | 94 |
| Honduras | 385,0 | 2,2 | 2 |
| Nicaragua | 289,2 | 89,1 | 89 |
| Panamá | 115,7 | 37,7 | 38 |
| Total | 1.894,5 | 33,7 | -- |

Fuente: CAC, 2009. Los granos básicos en Centroamérica. San José, Costa Rica

Cuadro 3.18 Centroamérica, número de productores y área sembrada en frijol, 2013

| País | 1000 productores | | | Área cultivada (1000 ha) | Área/productor |
|--------------|------------------|-----------------|---------------|-----------------------------|----------------|
| | Total | De subsistencia | Excedentarios | | |
| Guatemala | 292,96 | 254,88 | 38,09 | 239,41 | 0,8 |
| El Salvador | 157,48 | 141,73 | 15,75 | 154,96 | 1,0 |
| Nicaragua | 137,88 | 48,26 | 89,62 | 431,30 | 3,1 |
| Honduras | 200,00 | 182,00 | 18,00 | 181,76 | 0,9 |
| Costa Rica | 8,00 | 3,20 | 4,80 | 30,56 | 3,8 |
| Panamá | 2,28 | -- | -- | 5,11 | 2,2 |
| Total | 798,59 | 630,06 | 166,25 | 1.043,12 | 1.31 |

Fuente: IICA, 2013

Las áreas, rendimiento, producción, importaciones y exportaciones de frijol y maíz blanco y amarillo se resumen en los cuadros que siguen.

Cuadro 3.19 Áreas, rendimientos, producción, exportaciones e importaciones de frijol en Centroamérica

| País | Área 1000 ha | | Rendimiento tm/ha | | Producción miles tm | | Exportaciones valor miles USD | | Importaciones valor miles USD | |
|--------------|---------------|---------------|----------------------|-------------|------------------------|--------------|----------------------------------|--------------|----------------------------------|---------------|
| | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 |
| Guatemala | 235,4 | 258,06 | 0,89 | 0,98 | 209,1 | 251,7 | 2163,4 | 14 980,7 | 24,2 | 110,9 |
| Honduras | 97,4 | 149,8 | 0,89 | 0,81 | 83,6 | 121,9 | 0 | 22,1 | 94,1 | 626,5 |
| El Salvador | 102,5 | 123,1 | 0,70 | 0,91 | 71,3 | 111,9 | 0 | 1,4 | 337,3 | 648,0 |
| Nicaragua | 216,5 | 224,8 | 0,70 | 0,86 | 150,8 | 193,3 | 0 | 0 | 11,4 | 0,5 |
| Costa Rica | 20,3 | 17,9 | 0,63 | 0,51 | 12,8 | 9,1 | 43,8 | 263,8 | 76,1 | 4,9 |
| Panamá | 8,4 | 11,3 | 0,33 | 0,42 | 2,8 | 4,8 | 0 | 0 | 7,4 | 51,9 |
| Total | 680,50 | 784,96 | 0,78 | 0,91 | 530,4 | 692,7 | 2207,2 | 15268 | 550,5 | 1442,7 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT y la SIECA.

Cuadro 3.20 Áreas, rendimientos, producción, exportaciones e importaciones de maíz en Centroamérica

| País | 1000 ha | | Rendimiento tm/ha | | Producción miles tm | | Exportaciones valor millones USD | | Importaciones valor millones USD | |
|--------------|----------------|----------------|-------------------|------|------------------------|----------------|-------------------------------------|------------|-------------------------------------|--------------|
| | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 |
| Guatemala | 821,4 | 882,9 | 1,99 | 2,17 | 1.638,2 | 1.917,4 | 8,5 | 1,3 | 149,4 | 213,8 |
| Honduras | 332,2 | 393,9 | 1,65 | 1,72 | 548,2 | 675,7 | 1,3 | 0,3 | 117,6 | 99,5 |
| El Salvador | 253,9 | 299,6 | 3,03 | 3,02 | 768,1 | 904,0 | 0,6 | 3,1 | 85,3 | 97,6 |
| Nicaragua | 341,2 | 319,2 | 1,34 | 1,28 | 456,9 | 408,4 | 0,7 | 0,1 | 28,1 | 44,3 |
| Costa Rica | 9,5 | 4,4 | 1,96 | 1,55 | 18,8 | 6,8 | 0 | 0 | 143,6 | 162,6 |
| Panamá | 47,6 | 63,6 | 1,4 | 2,0 | 66,7 | 130,0 | 0 | 0 | 85,7 | 86,5 |
| Total | 1.805,8 | 1.963,6 | | | 3.496,9 | 4.042,3 | 11,1 | 4,8 | 609,7 | 704,3 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT y la SIECA.

La productividad en estos dos rubros es baja, especialmente debido a que, aunque hay mejoras de variedad, la pequeña escala de producción y las limitaciones de recursos de los campesinos no permiten alcanzar mayores niveles de productividad, observados en otras condiciones dentro de la misma región; por ejemplo, con riego, como medio básico de manejar la inestabilidad climática aun en la época de lluvias. Algunos productores organizados limpian y venden al mercado frijol empaquetado. El Salvador reporta que en el 2016 hizo ventas de frijol cocido y empaquetado con destino a Estados Unidos por 7,8 millones de USD.

Según investigadores del CATIE: «La empresa más importante en cuanto al procesamiento de frijol en Guatemala es Ducal, de Kern's, que a su vez es subsidiaria de Riviana Foods, con sede en Houston, Texas. La planta de Alimentos de Kern's produce nueve líneas, siendo el producto de más venta los Frijoles Ducal, preparados al estilo guatemalteco; para el que se utiliza un 85% de materia prima importada principalmente de los Estados Unidos, como grano quebrado de bajo precio. El bajo uso de frijol nacional en esta industria obedece a que la agroindustria necesita una oferta anual sostenida y, dada la estacionalidad de las cosechas en Centroamérica, los productores no pueden cumplir con esta demanda» (Ministerio de Economía de Guatemala, 2015; Escobedo, 2018).

Los productores de maíz blanco y frijol representan el núcleo de las organizaciones locales y de las organizaciones campesinas nacionales, como la UPA Nacional, en Costa Rica; la Unión de Pequeños Agricultores y Ganaderos (UNAG), en Nicaragua; la Asociación de Desarrollo Comunitario Granero de Oriente (ADEGO), en Guatemala; y COCOCH, en Honduras.

Entre los principales desafíos para los productores de maíz blanco y frijol se tiene:

- El aislamiento físico de los productores con relación al mercado urbano y de exportación.
- La baja escala y la atomización de la producción, que implican elevados costos de producción, transporte y comercio.
- La baja productividad, debida a tecnologías conservadoras.
- La alta vulnerabilidad climática, especialmente en el caso del frijol.
- Las elevadas pérdidas poscosecha.

Las oportunidades para los derivados de estos dos granos incluyen:

- En la región y en el llamado mercado nostálgico, especialmente en los Estados Unidos, los siguientes productos: frijoles rojos y negros en grano y procesados, maíz blanco en grano y pupusas, nacatamales y rosquillas de maíz.

En el 2019 la Organización Internacional Para las Migraciones (OIM) reportó que hay en Estados Unidos alrededor de 55,6 millones de migrantes; de estos, 26,6 millones son población latina, de los cuales, 12 millones son mexicanos; cerca de dos millones, salvadoreños; más de un millón, guatemaltecos; y cerca de 600 000, nicaragüenses, hondureños, panameños y costarricenses. Se espera que la población hispana en Estados Unidos siga creciendo a un ritmo cercano al 3,5%, anual (OIM, 2020, https://publications.iom.int/es/system/files/pdf/wmr_2020.pdf).

3.2.7 Cadenas ganaderas

En la ganadería se diferencian dos cadenas: la de carne y la de lácteos. Ambas tienen como anclaje productivo la cría de ganado. En la cadena de los lácteos se reconocen la producción, el acopio y las

industrias lácteas, los importadores y los exportadores. En la cadena de la carne se reconocen la cría; el engorde; la comercialización de ganado; los mataderos rurales y las industrias que abastecen los mercados urbanos y la exportación y las carnicerías (las individuales y las de los supermercados); y los exportadores e importadores.

En Centroamérica, solo en el caso de Costa Rica, hay un subsector primario especializado en lechería, con ganado Jersey y Holstein. En todos los demás países, la mayor parte del ganado es de doble propósito, con cruces raciales, con variantes entre zonas de los países. La ganadería especializada en la producción de carne, con razas cebuinas, domina en las zonas calientes, mientras que la ganadería de carne, con razas europeas y cruces, está en las zonas templadas.

La práctica de manejo más común es el sistema de pastoreo extensivo, con muy bajos niveles de suplementación mineral y de otros alimentos. Estas prácticas conllevan a que, dadas las condiciones de estacionalidad de las lluvias, el desempeño reproductivo y de ganancia de peso de los animales y la producción de leche sean cíclicos y con una productividad baja. En los últimos años hay innovaciones en todos los países para lograr una ganadería más intensiva y producir más carne y leche con menos animales y en menor espacio. En contraste con estas prácticas e indicadores generalizados, hay unas cinco mil explotaciones de tamaño mediano (cien a doscientas cincuenta unidades animales), que hacen un buen uso de los recursos naturales, ofrecen alimentación suplementaria y recurren a prácticas adecuadas de sanidad y manejo.

La región ha estado siempre libre de fiebre aftosa. La incidencia de brucelosis y tuberculosis es baja y todos los países tienen programas de control. Las prácticas de control sanitario (vacunaciones) son bastante extendidas, pero persisten serios problemas de parásitos externos e internos.

La comercialización del ganado pasa por varios intermediarios y la controlan pocos compradores para engorde y matanza. Estos sistemas penalizan severamente a los criadores que venden sus animales en las propias fincas sin información de precios. Una excepción es el caso de Costa Rica, en donde las subastas ganaderas (veintidós ubicaciones físicas y veintiocho eventos semanales) se han convertido en un mecanismo eficiente de formación de precios, lo que permite transacciones directas entre criadores y compradores para recría o matanza.

El comercio de ganado entre los países es una práctica común, aunque se tiene poco registro del total de animales movilizados, debido a que se da la práctica del contrabando. Se estima que el comercio transfronterizo no registrado es de alrededor del 10% al 20% del total del comercio regional. A raíz de los cambios experimentados en el mercado internacional de granos y de petróleo, el alza en los precios del ganado no ha sido suficiente para mantener términos de intercambio favorables para el sector. De hecho, el poder adquisitivo de un kilo de ganado en pie respecto al precio del petróleo ha disminuido sustancialmente.

Los cuadros y gráficos que siguen ofrecen información de una serie de variables en ambas cadenas en los países de Centroamérica. La cría de ganado se da en fincas de muy variada escala, incluyendo las de varios miles de hectáreas dedicadas a la producción de carne en Guatemala y Nicaragua y las muy pequeñas, de menos de una hectárea, dedicadas a la producción de leche en todos los países.

Cuadro 3.21 Producción y rendimiento de la ganadería vacuna en Centroamérica:

| País | Número de cabezas en pie (miles) | | Animales en producción sacrificio (miles) | | Rendimiento (kg/canal) | | Producción de carne (miles de tm) | |
|--------------|----------------------------------|-----------------|---|----------------|------------------------|-------|-----------------------------------|--------------|
| | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 |
| Guatemala | 3.356,4 | 3.850,2 | 573,4 | 941,6 | 184,1 | 185,0 | 105,6 | 174,2 |
| Honduras | 2.694,8 | 2.869,2 | 309,9 | 351,3 | 189,1 | 186,0 | 58,6 | 65,3 |
| El Salvador | 1.247,4 | 9.62,8 | 199,4 | 118,7 | 165,5 | 167,4 | 32,9 | 19,8 |
| Nicaragua | 3.700 | 4.848,3 | 749,2 | 818,9 | 161,6 | 180,4 | 121,0 | 147,7 |
| Costa Rica | 1.350 | 1.420,9 | 418,4 | 339,1 | 233,0 | 229,7 | 97,4 | 77,9 |
| Panamá | 3.700 | 4.848,3 | 365,3 | 322,9 | 217,0 | 216,7 | 79,2 | 69,9 |
| Total | 16.048,6 | 18.799,7 | 2.615,6 | 2.892,5 | | | 494,7 | 554,8 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT.

Cuadro 3.22 Valor de la producción, exportaciones e importaciones de carne vacuna en Centroamérica, 2010 y 2017

| País | 2010 | 2016 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 |
|--------------|---------------|---------------|--------------|---------------|--------------|--------------|
| | | | | | | |
| Guatemala | -- | -- | 13,8 | 5,5 | 12,4 | 70,7 |
| Honduras | 232,51 | 198,8 | 8,4 | 8,7 | 6,7 | 7,6 |
| El Salvador | 78,67 | -- | 0,003 | 0,028 | 66,5 | 99,6 |
| Nicaragua | 173,25 | 269,42 | 307,7 | 507,7 | 0,4 | 1,2 |
| Costa Rica | 191,79 | 236,17 | 40,6 | 64,5 | 12,3 | 45,7 |
| Panamá | 167,45 | 171,58 | 14,8 | 19,1 | 9,1 | 34,7 |
| Total | 843,67 | 875,97 | 385,3 | 605,53 | 107,4 | 259,5 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT y la SIECA.

Cuadro 3.23 Producción industrial en las cadenas de lácteos en Centroamérica, 2014 (1000 tm).

| País | Crema | Leche, desnatada | Leche desnatada en polvo. | Leche, entera condens. | Leche entera en polvo. | Leche, entera evap. | Mantequilla | Queso de leche entera | Valor de la producción primaria en millones USD |
|--------------|-------------|------------------|---------------------------|------------------------|------------------------|---------------------|--------------|-----------------------|---|
| ELF | 6,67 | 1,00 | 8,33 | 3,33 | 8,33 | 6,67 | 23,43 | 10,00 | |
| Guatemala | 5,73 | 28,76 | 2,8 | | | | 1,51 | 14,61 | -- |
| Honduras | | 132,05 | 0,24 | | 113,0 | | 6,95 | 2,4 | 283,36 |
| El Salvador | 0,05 | 4,37 | 0,69 | | | | 0,21 | 2,95 | -- |
| Nicaragua | | 9,09 | | | 8,5 | 1,22 | 0,42 | 49,5 | 321,80 |
| Costa Rica | | 145,3 | 1,5 | | 16,87 | | 7,65 | 2,21 | 490,50 |
| Panamá | | 1,1 | | 9,5 | 13,01 | 20,8 | 0,06 | 14,11 | 139,45 |
| Total | 5,78 | 320,67 | 5,23 | 9,5 | 151,38 | 22,02 | 16,78 | 85,78 | |

Nota: ELF= Equivalente en litros de leche fluida

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT, la SIECA y la Cámara Nacional de Productores de Leche de Costa Rica.

Cuadro 3.24 Exportaciones e importaciones de productos lácteos en Centroamérica (2018)

| País | Valor de la importación en millones USD | Valor de la exportación en millones USD |
|--------------|---|---|
| Guatemala | 199,5 | 2,9 |
| Honduras | 76,1 | 26,5 |
| El Salvador | 174,8 | 31,2 |
| Nicaragua | 34,1 | 159,0 |
| Costa Rica | 55,5 | 133,4 |
| Panamá | 135,9 | 8,7 |
| Total | 675,9 | 361,7 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la SIECA.

La industria de la carne incluye a todos los actores formales e informales de escalas de operación muy variadas. Se distinguen tres grupos de plantas: Las plantas industriales (9). Varias de ellas cuentan con autorización para exportar a los EUA y todas están autorizadas para exportar dentro de Centroamérica; todas tienen sistemas de refrigeración y empaque al vacío; y todas cumplen razonablemente las normas de sanidad, inocuidad y ambientales y son supervisadas de cerca por las autoridades de agricultura y de saneamiento. Las plantas de tamaño intermedio (47), en algunos casos, tienen algún sistema de refrigeración, pero muy pocas disponen de facilidades para empaque al vacío. Por su parte, los mataderos informales identificados (580), muchos de ellos operados por municipios o concesionados por dichos municipios, presentan un cumplimiento mínimo de las condiciones de higiene, sanidad e inocuidad y son altamente contaminantes. Se destaca que cumplen una función social, al ofrecer la oportunidad a productores pobres, sin recursos suficientes para movilizar sus animales hacia los mataderos grandes, más distantes o exigentes en cuanto a calidad de los animales.

En la cadena láctea existen varias categorías de industrias según escala, desarrollo de productos y cumplimiento de la normativa, lo cual varía considerablemente entre países. La empresa más grande es la Cooperativa Dos Pinos en Costa Rica, que colecta 1,2 millones de litros por día; genera 230 productos (lácteos y jugos) y exporta especialmente a Centroamérica. Existen además 30 empresas medianas, que colectan entre 100 000 y 300 000 litros de leche por día y tienen una industria bastante desarrollada. Estas elaboran varios productos lácteos; muy pocas de ellas exportan. En tercer lugar, se tiene a unas 180 a 200 empresas pequeñas, que producen lácteos artesanales. Y, finalmente, a unos 5000 procesadores artesanales, que abastecen de leche y quesos de menor de calidad e inocuidad el mercado inmediato a las fincas.

Las organizaciones gremiales del sector ganadero han existido por muchos años y han sido el mecanismo tradicional de presión al Estado para las políticas de crédito para el sector. En todos los países existe una cámara nacional de ganaderos, así como cámaras regionales en los departamentos, provincias y cantones. En algunos países la proliferación de estas cámaras es exagerada. En Costa Rica existen tres federaciones de cámaras de ganaderos (Nacional, de Guanacaste y de Criadore), siete cámaras especializadas por raza de ganado y ocho cámaras provinciales. Además, en las provincias hay numerosas organizaciones (alrededor de 200) en las que participan los ganaderos.

Cuadro 3.25 Organizaciones líderes en el sector ganadero en Centroamérica.

| País | Nombre del gremio líder |
|-------------|---|
| Guatemala | Federación de Ganaderos de Guatemala (FEGAGUATE). |
| | Cámara Guatemalteca de Productores de Leche (CGPL). |
| | Asociación de Desarrollo Lechero (ASODEL) |
| Honduras | Federación Nacional de Agricultores y Ganaderos de Honduras (FENAGH). |
| | Asociación de Ganaderos de Honduras (AGH). |
| Nicaragua | Federación de Asociaciones Ganaderas de Nicaragua (FAGANIC) |
| | Comisión Nacional Ganadera de Nicaragua (CONAGAN) |
| El Salvador | Asociación de Productores de Leche de El Salvador (Proleche). Asociación de Ganaderos de El Salvador (AGES) |
| Costa Rica | Corporación de Fomento Ganadero (CORFOGA) |
| Panamá | Asociación Nacional de Ganaderos |

Fuente. SIDE. Base de datos del Sector Ganadero de Centroamérica.

En estas organizaciones la forma generalizada es que incluyan solo a ganaderos; mientras el sector industrial se agrupa en las cámaras o asociaciones de industriales de la carne. En los últimos años se han dado pasos importantes hacia la integración del sector ganadero e industrial en un solo ente, como el caso de CORFOGA en Costa Rica y las comisiones de la carne en Guatemala y Panamá. En estas organizaciones también participa el Estado, con un puesto en la junta directiva. En el ámbito de Centroamérica, en el año 2000 se creó la Federación Centroamericana de la Carne Bovina (FECES-CABO) y la Federación Centroamericana del Sector Lácteo (FECALAC).

En el sector público, la importancia de la ganadería se destaca en el nombre de los ministerios, «de Agricultura y Ganadería», en casi todos los países. La unidad responsable ha sido tradicionalmente la Dirección General de Ganadería, con responsabilidad por varios subsectores del sector pecuario. Sin embargo, la ganadería no es un sector prioritario en la agenda nacional de desarrollo agropecuario, con la excepción de Nicaragua.

Los desafíos principales para el sector ganadero centroamericano son:

- Baja productividad.
- Vulnerabilidad en cuanto a las condiciones de sanidad.
- Mala publicidad, que ha asociado la carne bovina a la grasa y al colesterol.
- Asocio de la ganadería a las emisiones de GEI.
- Informalidad en la producción y las industrias.
- Comercio ilegal e informal de carne, leche y lácteos dentro de la región.
- Creciente importación extrarregional de insumos no lácteos, que ingresan sin aranceles.

Y en cuanto a las oportunidades:

Disponibilidad de tecnologías y prácticas que revelan que es factible duplicar el nivel actual de ganancias diarias de peso y de leche por vaca parida, tan solo con la mejor alimentación y la suplementación de los animales.

- La modernización de las industrias de la carne y lácteos para lograr productos de más calidad.
- El establecimiento de sistemas de clasificación de canales para pagar por calidad.
- Inclusión de prácticas ambientales que permitan reducir emisiones de GEI y aumentar el secuestro de carbono.
- Desarrollar industrias lácteas con identidad local y mayor calidad de productos lácteos.

El marco normativo que rige la actividad ganadera e industrias afines está razonablemente bien definido en los países en cuanto a sanidad, calidad, e inocuidad. La normativa nacional es consistente con los estándares internacionales de la OIE y el Codex Alimentarius, y los compromisos en la OMC relacionados con el Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.

En el caso ambiental, los países están progresando, a diferente velocidad, hacia una normativa que, por un lado, promueva los sistemas silvopastoriles y, por otro lado, tienda a ser más exigente en cuanto al vertido de aguas. Sin embargo, el cumplimiento de toda la normativa es muy limitado. Esto resulta especialmente peligroso en la industria informal, debido a los riesgos de transmisión de enfermedades a las personas y los animales.

3.3 Cadenas de circuitos cortos

En esta sección se incluyen cadenas que, en la actualidad, tienen menor peso económico, pero que son socialmente importantes porque las integran especialmente pequeños productores en territorios específicos. Están en todos los países, e incluyen el cacao, las frutas tropicales (alrededor de 15), la yuca, las raíces y tubérculos, los plátanos (diversas variedades) y las hortalizas (por lo menos, 20).

En esta categoría se ubican varios productos con elevado potencial y, en algunos casos, con razonable éxito en la exportación. Sin embargo, en la mayor parte de los casos aún tienen limitaciones, especialmente en cuanto a la productividad, la calidad y la organización para el abastecimiento en las cadenas de procesamiento y comercialización.

Se han designado como circuitos cortos porque en la mayor parte de los casos están localizadas en territorios específicos por razones de los ecosistemas adecuados para su producción.

3.3.1 Cadena del cacao

El cacao es un producto ancestral en Centroamérica y especialmente se da en muy pequeña escala entre muy pequeños productores en todos los países. Las áreas de siembra fluctúan en la mayor parte de los casos entre 0,5 y 1 hectárea, aunque hay algunas siembras comerciales de hasta cien hectáreas. El área promedio es de 2 hectáreas. Constituye una fuente importante de ingresos en las zonas donde se produce, con alta participación de la familia en las varias etapas de cultivo, cosecha, despulpado, secado, molienda y comercialización.

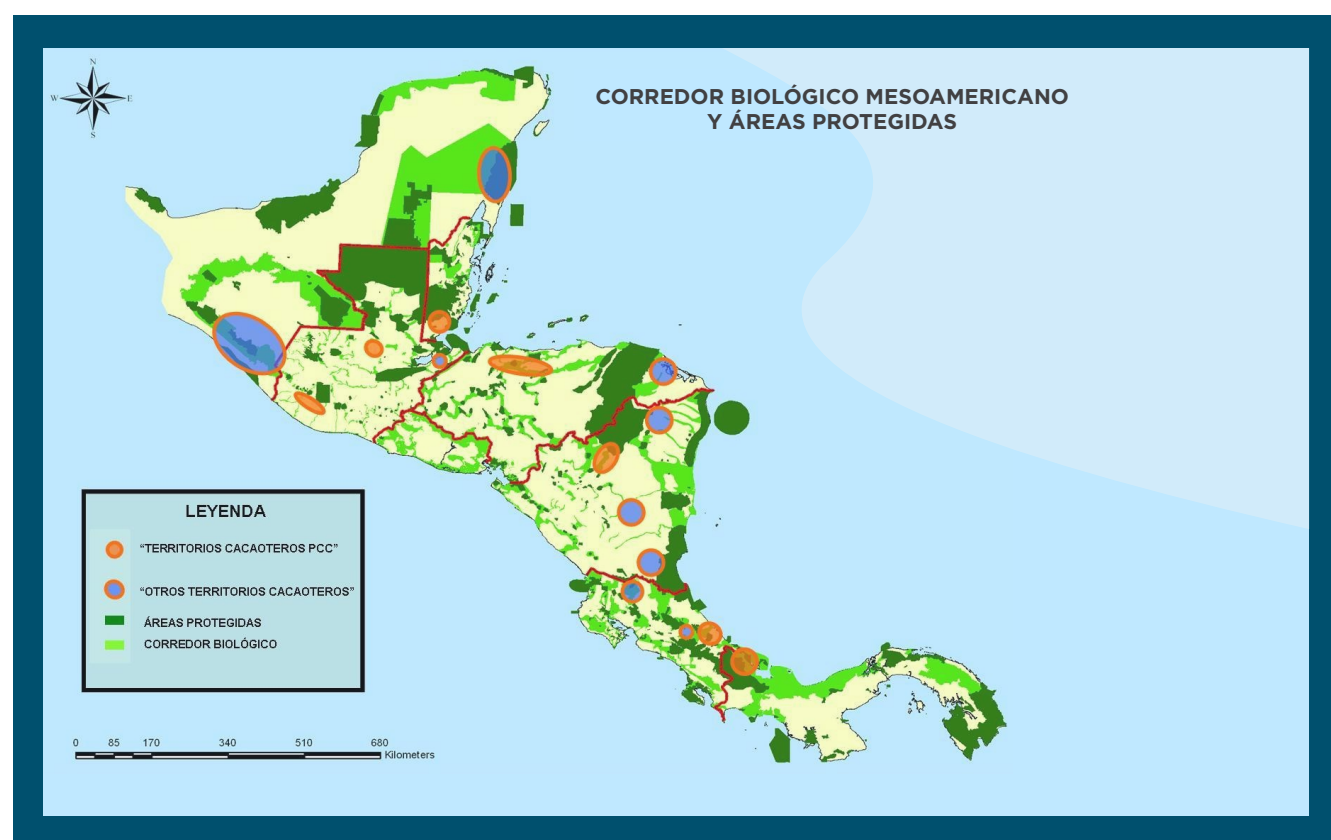
Cuadro 3.26 Área sembrada, rendimientos, producción total y valor de las exportaciones de cacao para el año 2018

| País | 1000 ha | | Rendimiento tm/ha | | Producción miles tm | | exportaciones millones USD | | Importaciones millones USD | |
|--------------|--------------|-------------|-------------------|------|---------------------|--------------|----------------------------|--------------|----------------------------|---------------|
| | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 |
| Guatemala | 3,9 | 4,3 | 2,69 | 2,71 | 10,7 | 11,8 | 5,0 | 9,4 | 23,3 | 38,9 |
| Honduras | 2,0 | 1,9 | 0,54 | 0,39 | 1,1 | 0,7 | 0,27 | 3,2 | 10,7 | 18,0 |
| El Salvador | 0,75 | 0,8 | 0,25 | 0,45 | 0,19 | 0,35 | 4,73 | 5,68 | 19,43 | 22,41 |
| Nicaragua | 6,3 | 9,9 | 0,28 | 0,67 | 1,8 | 6,6 | 3,4 | 5,2 | 6,5 | 12,4 |
| Costa Rica | 4,5 | 4 | 0,15 | 0,14 | 0,6 | 0,5 | 3,77 | 9,77 | 22,64 | 40,20 |
| Panamá | 5,0 | 5,2 | 0,12 | 0,13 | 0,6 | 0,6 | 3,2 | 3,5 | 17,8 | 39,8 |
| Total | 22,45 | 26,1 | | | 14,99 | 20,55 | 20,37 | 36,75 | 100,37 | 171,71 |

Fuente: SIECA y FAOSTAT.

En Centroamérica la producción de cacao está localizada en pocas áreas de ecosistema tropical, como se señala en el mapa siguiente. Esto apunta a la necesidad de apoyar la producción especialmente en estas áreas, donde se ubica gran parte de la pobreza y donde este cultivo puede alcanzar mayores niveles de productividad.

Figura 3.3 Mapa de zonas de siembra de cacao en el Corredor Biológico Mesoamericano.



Fuente: CATIE, 2008.

Varios productos del cacao (grano, polvo, pasta y chocolates) se comercializan internacionalmente como ingredientes para la industria y como productos finales. En el comercio mundial, que suma más de 10 000 millones de USD por año, la región aporta menos del 1%. Sin embargo, cuando se desagrega el comercio de cacaos finos, Centroamérica aporta un 5% de dicho segmento diferenciado.

Cuadro 3.27 Exportaciones centroamericanas de productos y subproductos provenientes del cacao

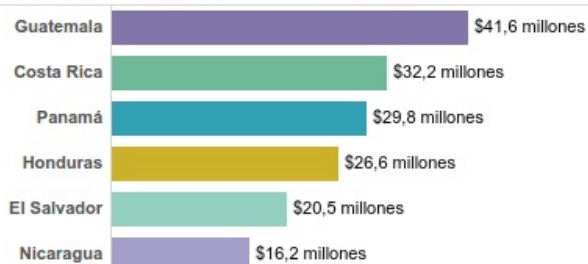
| Partidas exportadas | Valor de la exportación (millones de USD) | | Volumen de exportación (miles de toneladas) | |
|--|---|--------------|---|-----------|
| | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 |
| Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contienen cacao | 11,90 | 23,22 | 8,18 | 10,64 |
| Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado | 7,27 | 11,66 | 3,65 | 6,37 |
| Manteca, grasa y aceite de cacao | 0,23 | 0,61 | 0,04 | 0,12 |
| Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante | 0,70 | 0,545 | 0,18 | 0,24 |
| Pasta de cacao, incluso desgrasada | 0,42 | 0,78 | 0,13 | 0,19 |
| Cascara, películas y demás residuos de cacao | 0,00 | 0,08 | 0 | 0,45 |
| Total | 20,52 | 36,90 | -- | -- |

Fuente: Elaboración propia con datos de la SIECA.

Figura 3.4 Importaciones de productos que contienen chocolate, 2019.

Importación por país

Durante el I Semestre de 2019, en millones de US\$



Importaciones centroamericanas

De enero de 2012 a junio de 2019, en millones de US\$



Origen de las importaciones centroamericanas

Durante el I Semestre de 2019, en millones de US\$



Variación de las importaciones centroamericanas

De enero a junio de cada año, en millones de US\$



Fuente: CentralAmericaData.

La exportación de cacao es de menor cuantía en la canasta de exportaciones agroalimentarias. La mayor parte del cacao se exporta en grano y pasta. Las industrias nacionales de chocolate son incipientes. Las importaciones de dulces que contienen chocolate es un rubro creciente en la canasta importadora. No se dispone de un dato desagregado para caramelos y dulces que contienen chocolate, pero, de acuerdo con Central America Data, en el 2019 la región importó un total de 32 000 tm. En el primer trimestre del 2019 las importaciones de estos rubros fueron de 84 millones de USD.

Cuadro 3.28 Importaciones centroamericanas de productos y subproductos del cacao

| Partidas arancelarias | Valor de la importación (millones de USD) | | Volumen de importación (toneladas) | |
|--|---|---------------|------------------------------------|-----------|
| | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 |
| Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contienen cacao | 84,54 | 156,81 | 25179,0 | 36 869,2 |
| Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado | 10,16 | 6,76 | 2787,4 | 2482,3 |
| Manteca, grasa y aceite de cacao | 3,24 | 2,37 | 864,5 | 724,0 |
| Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante | 1,92 | 4,23 | 1712,8 | 4318,1 |
| Pasta de cacao, incluso desgrasada | 0,723 | 1,58 | 152,1 | 291,0 |
| Cascara, películas y demás residuos de cacao | 0 | 0,01 | 10,2 | 22,9 |
| Total | 100,58 | 171,76 | -- | -- |

Fuente: Elaboración propia con datos de la SIECA.

La cooperación internacional para la producción de cacao en la región se da desde hace muchos años y ha focalizado en el desarrollo de variedades resistentes a la monilia, enfermedad que ha causado muchos daños a la producción. La cooperación regional del CIRAD y el CATIE tiene larga data al respecto. Sin embargo, la cooperación para la agregación de valor es de menor alcance.

Desafíos:

- Baja productividad.
- Presencia de cadmio en los granos de cacao.
- Desarrollo varietal y protección de variedades nativas.
- Protección sanitaria contra plagas y enfermedades como la monilia.
- Industrias locales para agregación de valor.
- Acceso de productos del cacao en el mercado europeo.
- Mayor atención de las instituciones de investigación nacionales y ministerios de agricultura.

Oportunidades:

- El cacao centroamericano ha sido reconocido como un rubro de alto potencial, por su calidad.

- Es una muy buena opción en pequeñas fincas, en combinación con otros cultivos.
- Hay experiencias exitosas de creación de valor y marcas locales, las cuales se pueden copiar.

3.3.2 Cadena de plátanos

La cadena de plátanos está integrada por gran cantidad de pequeños productores, comerciantes (en su mayoría informales) y el sector de distribución al minoreo. En la producción primaria se diferencian algunas docenas de variedades, arraigadas en los diferentes territorios. Los plátanos se consumen fritos, sancochados y en chips.

Gran parte de la producción es para autoconsumo en finca y en los mercados rurales. En los mercados urbanos se expende especialmente en las ferias de productores y mercados tradicionales y en muy baja proporción en las cadenas de supermercados. Si bien un porcentaje menor se exporta (especialmente a Estados Unidos), la mayor parte se destina a los mercados nacionales.

La agroindustria es artesanal para producción de chips de plátano frito. En los últimos años se han desarrollado industrias de mayor escala que abastecen los mercados nacionales y algunas exportan a Centroamérica y a diversos países.

Cuadro 3.29 Caracterización de la cadena de producción de plátano

| País | 1000 ha | | Rendimiento tm/ha | | Producción miles tm | | Exportaciones valor millones USD | | Importaciones valor millones USD | |
|--------------|--------------|--------------|-------------------|------|---------------------|---------------|----------------------------------|--------------|----------------------------------|--------------|
| | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 |
| Guatemala | 11,87 | 17,75 | 16,2 | 22,0 | 192,60 | 391,29 | 26,7 | 85,4 | 0 | 0,11 |
| Honduras | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | N/A | 0,5 | 0,4 | 3,3 | 6,4 |
| El Salvador | 0,900 | 1,84 | 22,1 | 20 | 19,96 | 37,00 | 0 | 1,4 | 11,5 | 8,4 |
| Nicaragua | 6,16 | 12,97 | 9,9 | 18,3 | 61,12 | 237,99 | 7,6 | 17,6 | 0,1 | 0 |
| Costa Rica | 10,00 | 10,00 | 9,0 | 11,0 | 90,00 | 110,00 | 1,9 | 1,4 | 0,6 | 0,9 |
| Panamá | 7,14 | 12,23 | 10,6 | 10,6 | 76,18 | 130,59 | 3,3 | 0,7 | 0 | 0 |
| Total | 36,07 | 54,81 | | | 439,87 | 906,89 | 40 | 106,9 | 15,5 | 15,81 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT y la SIECA.

Desafíos:

- Riesgos de sanidad que afectan a la producción de banano, pues el fusarium se puede extender a las siembras de plátanos.
- Informalidad en la producción primaria, para lograr productos más homogéneos y abastecimiento estable a los exportadores.
- Necesidad de variedades y su expansión a partir de los genotipos locales. Las investigaciones que desarrollan los INIAS y el CATIE son de baja cuantía, considerando el potencial de estos productos.

Oportunidades:

El sector de plátanos tiene altas oportunidades para la exportación a los mercados étnicos en los Estados Unidos; pero requiere una mejor organización de los productores para la coordinación de la producción, el acopio y los despachos.

3.3.3 Cadenas de frutas tropicales

Las frutas tropicales son el segmento más diverso en la agricultura de Centroamérica, tanto como el frijol y la ganadería. Es difícil considerarlas como una cadena, precisamente por esa gran diversidad y la estructura informal en la producción y la comercialización. Esta diversidad y la pequeña escala en que se siembran no ha merecido atención para recabar y ordenar la información sobre este conglomerado. De hecho, la poca información disponible en cada país sobre áreas sembradas es la que se aporta en los censos agropecuarios, que en algunos países se hacen cada cinco años y en otros no se han hecho desde hace más de diez.

Entre las principales frutas tropicales se incluyen papayas, mangos, naranjas, mandarinas, limones, manzanas criollas, anonas, guanábanas, guayabas, melones, sandías y otras. El peso relativo de las diferentes especies en esta categoría varía entre países.

Se siembran especialmente en pequeñas áreas (en ocasiones solo unas cuantas plantas) en fincas pequeñas y medianas; aunque hay algunos casos de excepción de siembras comerciales. Las siembras en mayor escala y estacionales (época seca, con riego) de melón y sandía son importantes en Guatemala, Honduras y Costa Rica y la producción se exporta a especialmente a Estados Unidos.

Cuadro 3.30 Centroamérica, caracterización de la cadena de frutas tropicales, 2018

| País | Área 1000 ha | Rendimiento tm/ha | Producción miles tm | Valor de la producción en mill USD | Exportaciones valor mill USD | Importaciones valor mill USD |
|--------------|---------------|-------------------|---------------------|------------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Guatemala | 51,21 | 20,09 | 1028,83 | -- | 52,11 | 30,14 |
| Honduras | 26,98 | 23,10 | 623,46 | 113,26 | 78,19 | 16,83 |
| El Salvador | 11,56 | 15,65 | 181,01 | -- | 0,04 | 35,29 |
| Nicaragua | 25,08 | 7,26 | 118,70 | 1,7 | 6,40 | 15,62 |
| Costa Rica | 39,44 | 14,66 | 578,22 | 84,29 | 88,02 | 27,78 |
| Panamá | 10,24 | 8,59 | 88,02 | 69,17 | 10,37 | 32,99 |
| Total | 164,52 | 89,35 | 2618,24 | 268,42 | 235,13 | 158,65 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT y la SIECA.

En la mayor parte de los casos la agroindustria es artesanal para la producción de mermeladas y jaleas que se comercializan a nivel nacional.

Es lamentable que, dada la importancia de las frutas tropicales, ocupen un lugar insignificante en la agenda de los MAG, los INIA y los SENASA.

Desafíos:

- Elevada atomización de la producción en muy pequeña escala, lo cual dificulta el apoyo en asistencia técnica, el acopio y la comercialización.
- Condiciones sanitarias, pues en algunos casos aún se tiene presencia de mosca de la fruta y otras plagas que afectan los rendimientos y la calidad de la fruta. Solamente la fruta que se expende en los supermercados tiene un nivel relativo de seguridad sanitaria.
- Asociado a lo anterior, es común el descuido en el manejo de pesticidas y la presencia de residuos, con menor control en los productos que se venden en los mercados locales.

Oportunidades:

- El sector de las frutas tropicales es uno de mayor potencial en Centroamérica, dadas las condiciones agroecológicas de las que dispone la región.

3.3.4 Cadena del aguacate

El aguacate se ha separado de las frutas tropicales por considerarse que en los últimos años tiende a proyectarse como un producto con alto potencial. Al respecto, es oportuno diferenciar el aguacate de la variedad Hass y los aguacates criollos. Entre estos últimos hay más de 20 variedades, con peso relativo variado en las diferentes regiones y países.

Al igual que muchas de las otras frutas tropicales, se siembra en pequeñas áreas en todos los países de la región. La mayor parte del área se siembra en Guatemala y en menor escala en Costa Rica; aunque en los últimos años hay un aumento en Honduras y Nicaragua. En la última década las importaciones de aguacate Hass se han incrementado en forma considerable, especialmente desde México, Perú y Chile. Entre 2010 y 2017 pasaron de 24 a 43 millones de USD.

En Costa Rica, el SFE cerró la importación de aguacate desde ocho países y el Estado de Florida, Estados Unidos, por la existencia en esos territorios de un virus denominado mancha del sol, ya que se podría propagar a territorio nacional. El bloqueo de compras afecta a Australia, España, Ghana, Guatemala, Israel, México, Sudáfrica, República Bolivariana de Venezuela y el Estado de Florida, en Estados Unidos. En la actualidad se procesa en la OMC el reclamo de México a esta prohibición, pues la mayor parte de las importaciones proceden de dicho país.

Las exportaciones son mínimas, aunque en los últimos años se ha incrementado el comercio intrarregional, sobre lo cual pesa el reclamo de que es triangulación de importaciones de México.

Cuadro 3.31 Centroamérica, caracterización de la cadena del aguacate

| País | 1000 ha | | Rendimiento tm/ha | | Producción miles tm | | Exportaciones millones USD | | Importaciones millones USD | |
|--------------|--------------|--------------|-------------------|-------|---------------------|---------------|----------------------------|-------------|----------------------------|--------------|
| | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 |
| Guatemala | 9,43 | 12,08 | 9,90 | 10,40 | 94,30 | 125,59 | 0,50 | 2,60 | 0,10 | 1,90 |
| Honduras | 0,37 | 0,20 | 4,30 | 5,30 | 1,61 | 1,07 | 0,00 | 0,30 | 5,80 | 9,40 |
| El Salvador | 0,44 | 0,68 | 4,20 | 17,00 | 1,88 | 11,63 | 0,00 | 0,00 | 3,90 | 13,00 |
| Costa Rica | 3,16 | 3,09 | 1,30 | 3,90 | 4,37 | 12,15 | 0,10 | 0,50 | 14,70 | 16,90 |
| Panamá | 3,10 | 1,77 | 4,00 | 4,70 | 12,62 | 8,38 | 0,00 | 0,00 | 0,10 | 1,70 |
| Total | 16,50 | 17,82 | | | 114,78 | 158,82 | 0,60 | 3,40 | 24,60 | 42,90 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAO STAT y la SIECA.

Con el apoyo del Proyecto de Investigación e Innovación en Cadenas Agroalimentarias (PRIICA) ²³ del IICA, los países de la región hicieron importantes avances incluyendo análisis de desempeño de variedades; intercambio regional de yemas para injertos; e instalación y certificación de viveros ²⁴. El proyecto utilizó el diálogo por rubro-cadena y los consorcios locales de innovación en forma exitosa (SIDE, 2016).

²³ Incluye aguacate, papa, yuca y tomate.

²⁴ Por ejemplo, en Honduras se certificaron 11 de los 22 viveros de aguacate Hass.

Un avance importante en el cultivo del aguacate es la siembra en forma intercalada como sombra en las fincas de café. Además de ofrecer sombra al café, ofrece una cosecha que da ingresos complementarios en una época distinta del año a cuando se realiza la cosecha de café. La práctica se está extendiendo en algunos de los países, aunque con insuficiente investigación de respaldo.

El mercado mundial de aguacate sigue creciendo en forma significativa y esto ha despertado el interés entre los productores y los MAG en todos los países. En todos los casos se han iniciado planes nacionales de fomento de la producción y exportación de aguacate. Dicho mercado está tanto en Centroamérica como en Estados Unidos e ingresa a este país en épocas diferentes a la producción de México y California.

Desafíos:

- Selección adecuada de zonas de producción, pues el aguacate Hass, el de mayor potencial en el mercado, se da en zonas de clima templado, y de preferencia entre los 1000 y los 2000 m s. n. m. El entusiasmo ha llevado a algunos productores a siembras fuera de estos territorios, con no muy buenos resultados. Las variedades criollas se adaptan mejor a condiciones tropicales; pero se cotizan a menor precio por kilo en el mercado.
- Prácticas de cultivo, especialmente la fertilización, el riego tecnificado, el control sanitario y las podas para manejar las épocas de cosecha.
- Desarrollo de investigaciones sobre variedades que se adaptan a otras zonas de producción y que puedan tener buenas condiciones en los mercados.
- Instalación y certificación de viveros para asegurar plantas sanas y evitar la propagación de enfermedades

Oportunidades:

- Promoción de la siembra de aguacate en cultivos de café, como alternativa para mejorar condiciones ambientales y generar ingresos.
- Vigilancia comercial, para evitar el ingreso de plagas y enfermedades

Con el fin de impulsar las medidas que permitan superar las limitaciones y aprovechar oportunidades, las asociaciones nacionales de producción de aguacate, algunas apoyadas por el PRIICA, requieren retomar las enseñanzas del proyecto y crear una Red Regional de Cooperación en Aguacate, tal como fue sugerido en el Informe Final del PRIICA.

3.3.5 Cadenas de la papa, la yuca y el camote

Esta sección se refiere a la papa, el camote, y la yuca ²⁵. Otras raíces son la malanga o taro, el tiquizque, la arracacha, el ñame, el ñampí, el jengibre y otras; sin embargo, la información disponible es muy limitada como para hacer un análisis.

Los tres productos, en general, se siembran en áreas pequeñas, con la excepción de la papa y la yuca, cuya producción en algunos casos es a escala comercial.

²⁵ La primera es un tubérculo, el camote es una raíz y la yuca un tallo subterráneo

Cuadro 3.32 Centroamérica, área rendimiento y producción de papa

| País | 1000 ha | | Rendimiento tm/ha | | Producción miles tm | |
|--------------|-------------|-------------|-------------------|-------|---------------------|--------------|
| | 2010 | 2018 | 2010 | 2018 | 2010 | 2018 |
| Honduras | 0,8 | 1,22 | 6,8 | 4,9 | 5,50 | 6,01 |
| Nicaragua | 6,20 | 0,74 | 5,6 | 4,04 | 35,00 | 2,97 |
| Costa Rica | 2,67 | 1,21 | 9,10 | 8,69 | 24,28 | 10,48 |
| Panamá | 0,006 | 0,001 | 20,83 | 20,53 | 0,12 | 0,02 |
| Total | 9,68 | 3,17 | | | 64,9 | 19,48 |

Fuente: FAOSTAT

Las importaciones extrarregionales de papa se dan en todos los países de la región y en los últimos años se han incrementado, especialmente en el rubro de papa congelada, usada en los restaurantes de comida rápida y otros establecimientos. Su presencia es creciente en supermercados. También han aumentado las importaciones de papas y camotes deshidratados (chips) a pesar de que estos se producen en forma extensiva en los países de la región.

La yuca, por su parte, es un rubro importante en las exportaciones extrarregionales, especialmente a Estados Unidos y Canadá, a partir de la producción en Honduras y Costa Rica. Como derivado de la yuca, están creciendo la producción y las exportaciones de almidón de yuca. En un estudio reciente de PROCOMER, en Costa Rica, se identificó el almidón de yuca como uno de los seis productos con mayor potencial en la agroexportación.

En todos los países de la región hay asociaciones nacionales de productores de papa o de raíces y tubérculos. Sus gestiones para la investigación y el desarrollo tecnológico son limitadas, con la excepción de sus programas cooperativos de investigación con el CIAT y el CIP y el Proyecto PRIICA. Su gestión gremial ha focalizado en los asuntos de comercio internacional, parte de ellos asociados a la variabilidad de los rendimientos, producción y precios en los países de la región.

Entre los desafíos que confronta el sector de la papa, la yuca y el camote, están:

- La disponibilidad de variedades, especialmente papa, más adaptables a las condiciones agroecológicas de Centroamérica.
- La fuerte dependencia de agroquímicos para el control sanitario, especialmente en papa.
- La inestabilidad de los precios, debido a la variabilidad de los rendimientos, asociado a condiciones de clima y sanidad, especialmente en la papa, debido a la débil infraestructura de almacenamiento refrigerado.
- La competencia con la papa importada desde Estados Unidos y Canadá, que en CAFTA se dejó con aranceles no sujetos a la desgravación arancelaria, pero con contingentes arancelarios.
- El sector requiere un fuerte impulso de los MAG y las organizaciones para la industrialización para estos productos, a fin de darles más valor agregado; que se caracterizan por su elevado contenido de agua ²⁶; y el consecuente costo del transporte internacional.

²⁶ 80% en el caso de la papa y la yuca y 20% en el caso del almidón

3.3.6 Cadena de las hortalizas

Al igual que en la cadena de las frutas tropicales, en este caso se incluyen una gran cantidad de productos. Entre ellos: el tomate, el repollo, la lechuga, el chile, el chayote, la cebolla blanca y morada, la remolacha, el pepino, la zanahoria, el apio, el perejil, culantro, etc. Además, hay varios tipos y variedades en cada uno de estos productos.

En la mayor parte de los casos se producen en pequeña escala. En algunos casos, en invernaderos de escala y materiales diferentes, algunos muy sencillos y otros más sofisticados. Estos sistemas se están extendiendo como medio de control de plagas y para mejorar la resiliencia a la inestabilidad climática. También, en todos los países, se han fortalecido las cooperativas, algunas para la producción colectiva y otras solo para el aporte de insumos, asistencia técnica y el empaque y la comercialización.

En todos los casos están expuestas a alta variabilidad de precios; especialmente debido a condiciones climáticas y a la insuficiente programación, a veces dentro de la misma finca. En la cadena participan especialmente pequeños productores, comerciantes y distribuidores. Si bien se expenden en todos los supermercados, la mayor parte se expende en ferias.

La producción intensiva en ambientes controlados se está extendiendo, ante la evidencia de mayor rentabilidad que responde a las inversiones en infraestructura, y riego tecnificado. El promedio de valor de la producción de hortalizas por hectáreas en ambientes controlados en Centroamérica es de 25 000 USD. En muy pequeña escala, digamos 1000 metros cuadrados, es una excelente alternativa para pequeños agricultores que cuenten con la mano de obra familiar. Hay varias experiencias exitosas en todos los países.

Los casos del tomate y la cebolla, las dos hortalizas más importantes, merecen comentarios específicos. Ambos son productos con elevada estacionalidad. En el caso del tomate, los esfuerzos de industrialización han sido poco exitosos, de modo que una parte de las salsas y la pasta de tomate se importan de fuera de la región. Y, en el caso de la cebolla, la estacionalidad de los precios está asociada con flujos de excedentes intrarregionales e importaciones extrarregionales. La industrialización para elaborar cebolla en polvo es aún limitada.

Cuadro 3.33 Área, rendimiento y producción de hortalizas, 2010 y 2017

| País | Área, 1000 ha | | Rendimiento tm/ha | | Producción miles tm | |
|--------------|---------------|-------------|-------------------|------|---------------------|--------------|
| | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 |
| Guatemala | 17,4 | 17,6 | 8,4 | 8,1 | 147,0 | 144,5 |
| Honduras | 5,0 | 4,8 | 8,1 | 12,1 | 62,1 | 59,1 |
| El Salvador | 1,5 | 1,5 | 17,7 | 20,2 | 26,4 | 29,7 |
| Nicaragua | 1,2 | 1,5 | 7,9 | 7,9 | 9,4 | 12,3 |
| Costa Rica | 2,0 | 3,2 | 15,1 | 15,2 | 44,8 | 48,4 |
| Panamá | 4,5 | 3,2 | 1,4 | 1,5 | 6,6 | 4,8 |
| Total | 31,6 | 31,8 | | | 296,3 | 298,8 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT y la SIECA.

Y, en cuanto a las exportaciones extrarregionales, estas se dan especialmente desde Guatemala y Costa Rica. En el primer caso domina la canasta exportadora, la arveja china. Y en el caso de Costa Rica, el chayote. Las exportaciones extrarregionales son particularmente exigentes en certificación,

dado el hecho que el uso de agroquímicos es elevado en hortalizas. El desarrollo industrial en el sector de las hortalizas es uno de los más dinámicos en Centroamérica. Existen alrededor de 100 empresas que procesan casi todas las hortalizas, algunas en forma individual, otras mezcladas y otras como salsas.

En cuanto al comercio intrarregional en forma regular, la mayor parte se destina a El Salvador, con exportaciones especialmente desde Honduras y Guatemala. El comercio entre los otros países es estacional y ocasional entre años, y el caso más conocido es la cebolla, razón de conflictos ocasionales entre algunos de los países.

El cuadro que sigue presenta las exportaciones e importaciones y puede notarse cambios importantes de hortalizas frescas y procesadas. Guatemala es el mayor exportador de hortalizas especialmente frescas y ha mostrado un aumento considerable, seguido por Costa Rica. En contraste, es notoria la caída en exportaciones en Honduras. El Salvador es el mayor importador de hortalizas frescas y Costa Rica, el mayor importador de hortalizas procesadas. Nicaragua es el importador en menor cuantía y que, además, muestra una tendencia negativa en las importaciones.

Cuadro 3.34 Exportaciones e importaciones de hortalizas, 2010 y 2017

| País | Exportaciones valor millones USD | | Importaciones hortalizas frescas millones USD | | Importaciones hortalizas procesadas, millones USD | |
|--------------|----------------------------------|--------------|---|--------------|---|-------------|
| | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 | 2010 | 2017 |
| Guatemala | 83,3 | 99,0 | 8,3 | 12,3 | 22,4 | 19,7 |
| Honduras | 38,9 | 7,4 | 12,8 | 23,1 | 7,5 | 13,4 |
| El Salvador | 5,8 | 4,6 | 48,5 | 48,0 | 25,3 | 29,2 |
| Nicaragua | 12,8 | 9,2 | 12,3 | 12,7 | 4,9 | 1,2 |
| Costa Rica | 28,0 | 42,2 | 12,9 | 8,6 | 42,2 | 65,1 |
| Panamá | 0,1 | 0 | 12,5 | 21,4 | 13,0 | 27,8 |
| Total | 168,9 | 162,4 | 123,1 | 175,8 | 110,4 | 91,3 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT y la SIECA

Los principales desafíos están en:

- El control de los agroquímicos en la producción
- La inversión para la producción en sistemas de ambiente controlado
- La planificación de la producción y la organización del mercado
- La creación de sistemas de información de mercados y regulaciones que lleguen a los productores, y capacitarlos para su mejor utilización
- El desarrollo de agroindustrias locales que aprovechen los productos que no califican para su expendio como productos frescos

Para superar estas limitaciones, los productores deben fortalecer sus organizaciones de base y el Estado debe crear los mecanismos que permitan hacer de conocimiento las regulaciones y faciliten las inversiones.

3.4 Cadenas localizadas en pocos países

Las cadenas de los productos que se refieren a continuación se analizan considerando su actual localización en algunos de los países.

3.4.1 Cadena del cardamomo en Guatemala y Honduras

El cardamomo es una semilla cuya producción en Centroamérica se localiza en Guatemala y en muy poca cuantía en Honduras, como se muestra en el cuadro que sigue para el 2018.

El cardamomo es, después del azafrán y la vainilla, la especia más costosa y apreciada en el mundo.

Se utiliza especialmente en el Medio Oriente y ahora en Europa, se mezcla con el café. Adicionalmente, se utiliza mucho en platos que llevan curry y otras especias para darle a los platillos un característico sabor.

La variedad que se siembra en Guatemala (*Elettaria cardamomum*) es la más cotizada. Otra especie de mayor tamaño es la conocida como *Amomum subulatum*, cultivada en la zona del Nepal y noroeste de la India. El grano es el fruto de una planta herbácea perenne, que puede alcanzar los cuatro metros de altura; originaria de la India y llevada después a Europa y posteriormente a América.

En Guatemala, la producción de cardamomo se centra en cinco departamentos: Alta Verapaz, Baja Verapaz, Izabal, Huehuetenango y Quiché. Se estima que en 2012 se alcanzó una producción de 36 250 tm, lo que generó 433,44 millones de USD y situó al país como el principal exportador mundial.

Guatemala cubre casi el 70% del mercado mundial. Otros exportadores son la India y Nepal. Las exportaciones se destinan especialmente a Europa e ingresan por la vía de Holanda (la mayor parte), Alemania, Reino Unido y Suecia ²⁷.

Cuadro 3.35 Caracterización de la cadena del cardamomo para Guatemala y Honduras, 2017

| País | 1000 ha | Rendimiento tm/ha | Producción miles tm | Exportaciones millones USD | Importaciones millones USD |
|-----------|---------|-------------------|---------------------|----------------------------|----------------------------|
| Guatemala | 73,13 | 0,5 | 36,25 | 433,44 | 0,45 |
| Honduras | 1,10 | 0,44 | 0,49 | 3,42 | 0,05 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT y la SIECA.

El cardamomo es un cultivo sensible a las condiciones climáticas. Así, por ejemplo, la AGEXPORT indicó que «en relación con la última cosecha, las lluvias de mayo, junio y julio fueron muy bajas comparado al período normal, lo que provocó el retraso la cosecha que regularmente comienza en septiembre, pero ahora empezó en octubre. La exportación de la última cosecha, 2018/19, fue de unas 37 000 toneladas y es superior al promedio de los últimos años, que es de 33 000 toneladas. Para esta nueva cosecha “no se sabe” cuanto podría estar debajo de ese porcentaje».

Si bien en Guatemala se cultiva durante todo el año, debido a sus condiciones climáticas, la mayor cosecha se recoge entre septiembre y marzo, lo que también es una ventaja, ya que permite complementar las ventanas dejadas por la India, Nepal, China y Vietnam, que, para sus producciones, dependen mucho de las condiciones de las lluvias irregulares de esa región.

²⁷ Para más información sobre el mercado europeo de cardamomo, regulaciones, canales de ingreso, distribuidores, nombres de compradores etc., visitar: www.exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES

La AGEXPORT señala que el mercado de la UE para el cardamomo continúa creciendo, pero dados los bajos volúmenes iniciales, por mucho que se incremente el porcentaje de las ventas, no pueden esperarse grandes ventas adicionales en este mercado. El mercado principal, cubierto prácticamente en un 91% por Guatemala, es el de Arabia Saudita, que ha crecido en los últimos 4 años en cerca de un 20%, con la ventaja que está libre de aranceles. La dificultad estriba en que obtener una participación de mercado mayor de la actual en esa región puede resultar muy complicado.

La producción de Guatemala se está viendo afectada de forma importante por la plaga de trips. Como consecuencia, puede estimarse que la tendencia para los próximos años sea a disminuir los volúmenes de producción, lo que permitirá incrementar los precios, si se consigue un manejo adecuado de la situación, pero traerá como consecuencia la entrada de potenciales nuevos actores en el panorama de la producción mundial.

Entre los desafíos más importantes, dadas las exigencias en el mercado europeo están:

- El control del cultivo, especialmente asegurar la no existencia de residuos de todo tipo desde la producción y el empaque.
- El control y la liberación de la plaga de trips.
- El tener implantado un sistema basado en el HACCP y un adecuado sistema de trazabilidad para poder exportar.
- El aumento de la proporción del producto con certificación orgánica.
- La gestión de certificaciones locales privadas reconocidas, para bajar los costos de certificación.

Cumplidos estos requisitos, el cardamomo es un producto de alta rentabilidad y un mercado por ganar, tanto en Europa como en los países árabes.

3.4.2 Cadena del ajonjolí en Guatemala y Nicaragua

En Centroamérica la mayor parte del ajonjolí se cultiva en Guatemala, algo en Nicaragua y, en muy pequeña cuantía, en El Salvador. Es un cultivo extendido entre pequeños productores, debido a que entre ellos se usa con tecnología baja en insumos (fertilizantes y agroquímicos) y es muy resistente a la sequía.

En Guatemala se produce en los municipios de Santa Cruz Barillas, en Huehuetenango; Ixcán, en Quiché; Fray Bartolomé de las Casas, Raxruha y Chahal, en Alta Verapaz; y Sayaxché, en Petén. En Nicaragua la producción se localiza en los departamentos de León, Chinandega; en Managua, Tipitapa, San Rafael del sur y Mateare; Masaya, Diriamba, Granada, Rivas y la Isla de Ometepe.

Existen diferentes tipos de ajonjolí. De ellos, el más deseado en el mercado mundial es el de color blanco y uniforme. Para exportación no debe contener más de un 20% de otros colores (cremoso, rojizo y negro). Todo el grano de ajonjolí destinado a la exportación debe poseer especificaciones de calidad, la cual se designa por su nombre, clase y color. Los grados de calidad están en correspondencia con el porcentaje de materias extrañas, granos dañados o partidos, número de insectos vivos o muertos, así como el porcentaje de humedad en el grano.

Los principales productores a nivel mundial son: la India, China, Myanmar y Sudán. Centroamérica aporta alrededor de un 2% y México, el 1% de la oferta global. Desde Guatemala y Nicaragua se exporta a Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y, más recientemente, algo a Centroamérica.

Cuadro 3.36 Caracterización de la cadena de producción del ajonjolí para el año 2018 en Nicaragua, Guatemala y El Salvador

| País | 1000 ha | Rendimiento tm/ha | Producción miles tm | Exportaciones millones USD |
|-------------|---------|-------------------|---------------------|----------------------------|
| Guatemala | 39,00 | 0,97 | 38,00 | 12,93 |
| Nicaragua | 6,37 | 0,65 | 4,15 | 6,80 |
| El Salvador | 1,20 | 0,65 | 0,79 | 0,017 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT y la SIECA.

Nota: El mayor valor relativo de las exportaciones respecto a la producción en Nicaragua que en Guatemala podría deberse a que, en el primer caso, es mayor el porcentaje de exportación de aceite de ajonjolí que el de semillas (no confirmado).

En la cadena del ajonjolí participan varios agentes en cada segmento, lo que incluye la producción, el procesamiento, la comercialización, el transporte y la exportación hasta el consumidor fuera del país. Los productores en Guatemala reciben entre el 25% y el 35% del precio de exportación, debido, según los exportadores, a que el producto del campo viene muy sucio (paja, piedras, mezclado con otras variedades, etc.).

El ajonjolí es un producto con alto potencial en el mercado global y una oportunidad para los pequeños productores, especialmente en el Corredor Seco de Centroamérica. Es rico en hierro (más que el huevo) una fuente de lecitina (mayor que la soya), de fácil digestión para el organismo humano, sabor agradable y rico en potasio y sodio. Se utiliza como especia para la preparación de pan, galletas, confitería, aceite comestible, aderezo para ensaladas, elaboración de margarinas, en la industria farmacéutica, en la fabricación de jabones, cosméticos y pinturas. Después de la extracción del aceite, la parte residual (pasta) se usa para elaborar concentrados para la alimentación del ganado y aves de corral. El aceite de ajonjolí es apetecido por ser de larga duración, debido a que contiene un antioxidante llamado sesamol.

Los principales desafíos en ambos países están en:

- Mejorar la productividad mediante un mejor manejo del riego, el cual no debe ser abundante, pero sí continuo.
- La selección en la cosecha, para eliminar impurezas y librarse de los castigos en los precios.
- Evitar el mal uso de agroquímicos, lo que resulta en residuos y en castigos del producto en el mercado.
- La ecotoxicidad al suelo y el agua también se debe al uso de fertilizantes nitrogenados y agroquímicos.
- La acidificación, generada en las fases de procesamiento y transporte, es producida por el óxido de nitrógeno (NOX) y el dióxido de azufre (SO₂).
- El establecimiento de industrias rurales de extracción de aceite, así como el aprovechamiento de la torta una vez que se haya extraído dicho aceite.

Oportunidades:

- Las innovaciones tecnológicas para el desarrollo de productos son crecientes.

- Guatemala y Nicaragua, y posiblemente también los otros países de la región, tienen oportunidades de mercado a nivel global.

3.4.3: La cadena del tabaco y los puros en Nicaragua y Honduras

La producción de tabaco y de puros se da especialmente en Nicaragua y, en menor grado, en Honduras y Panamá. La cadena del tabaco y los puros es bastante compleja, debido a que la producción nacional de tabaco aporta solo ciertos ingredientes a la elaboración de puros por parte de la industria.

Cuadro 3.37 Área y producción de tabaco para puros 2017

| País | 1000 ha | Rendimiento tm/ha | Producción miles tm |
|-----------|---------|-------------------|---------------------|
| Nicaragua | 3,43 | 1,69 | 5,80 |
| Honduras | 3,42 | 1,71 | 5,87 |
| Panamá | 1,50 | 1,84 | 2,76 |

El valor de la producción varía según el país donde se cultive. Por ejemplo, el valor de mercado de la producción de tabaco en Nicaragua y Panamá por hectárea sembrada es de alrededor de 3500 USD por hectárea. Honduras se ha destacado en los últimos años, reportando valores de la producción de puros por más de 60 millones de USD en 2016. En el 2019 alcanzaron los 100 millones de USD, según la Asociación de Productores de Tabaco de Honduras.

La producción de tabaco en Nicaragua se da en el departamento de Estelí. En Honduras, en el valle de Azacualpa, Olancho; en el valle de Jamastrán, El Paraíso; y en Santa Rosa de Copán. En el año 2000 Nicaragua todavía no figuraba entre los tres principales productores de puros del mundo; pero, a medida que las tabacaleras fueron mejorando su infraestructura, tecnología y conocimiento sobre la hoja del tabaco, los puros fueron ganando calidad.

El tabaco producido en Nicaragua reúne cualidades especiales. Al ser un país volcánico, su suelo es muy rico, con nutrientes y minerales que permiten que la planta de tabaco crezca en muchas zonas del país. Además, en la zona de Estelí se cuenta con mucha luz solar y razonable estabilidad climática en términos de temperatura y de precipitaciones. Complementado a eso, los productores de la hoja de tabaco como materia prima invirtieron durante varios años en desarrollos tecnológicos con técnicas de cultivo, de cosecha y de secado que permiten tener una hoja con un sabor y aroma especiales.

La industria, en ambos casos, esta conducida desde hace más de treinta años por empresas que son dueñas de las marcas más reconocidas internacionalmente. La revista especializada Cigar Aficionado, que se edita en los Estados Unidos, colocó al puro Alec Bradley Tempus Natural Centuria, producido en Trojes, El Paraíso, en la quinta posición de su ranking de 2017. Otras tres marcas hondureñas figuraron entre las 20 más reconocidas. Similares reconocimientos se han hecho a las marcas producidas en Nicaragua. Cigar Aficionado reporta que cinco de los diez mejores puros del mundo son fabricados en Nicaragua.

Por su parte, la revista Cigar Journal indica que en Nicaragua hay familias que llevan en el negocio cinco generaciones, la mayoría exiliados cubanos. Conocen todo sobre los puros, saben cómo tratar el tabaco, cómo combinar las hojas. Además, en Nicaragua no hay muchas restricciones al negocio y hay seguridad en las inversiones, analiza. Coinciden en que la producción de la hoja de tabaco es como la de la uva para el vino. Es como las variedades de la uva sembradas en diferentes zonas climáticas y geográficas, que te dan aromas y sabores distintos.

Un segmento especial en la industria son los llamados puros premium, producidos en Centroamérica. La industria de los puros premium abarca los que se fabrican artesanalmente y de forma manual. Es relativamente pequeña dentro del total de la industria. Desde hace dos años Nicaragua tomó la delantera y se posicionó como el líder mundial de este tipo de cigarros. En el 2017, los Estados Unidos compraron 330 millones de puros premium, según recoge la revista Cigar Aficionado, con datos de la Asociación Estadounidense de Cigarros (CAA, por sus siglas en inglés). De esos 330 millones de puros que los EUA compraron, 148 millones fueron hechos en Nicaragua.

Toda la producción de Nicaragua y Honduras es exportada. Un 90% va a Estados Unidos y el 10% restante, a Francia, Alemania, Suiza, España, Hong Kong, Rusia, República Checa, Rumania, Líbano, Kuwait y Siria. En Europa aún los puros cubanos, y en segunda instancia los de República Dominicana, son los más elegidos.

Desafíos:

- El principal es la obtención de tabaco de calidad adecuada para las diferentes partes del puro; algunas de dichas partes se importan y son escasas.
- En la industria, un desafío importante son los impuestos al valor agregado en ambos países.
- Restricciones al fumado de tabaco podrían ser en algún momento una limitante.

Oportunidades:

- El mercado global sigue siendo una oportunidad especialmente para los puros premium.

3.4.4 Cadena del maní en Nicaragua

En Nicaragua la producción de maní se da en la zona de Chinandega y León, al noroeste del país. La producción se inició al final de los años 80, a raíz de la caída de la producción de algodón en esa zona. Es variable entre años, debido a la inestabilidad climática y, en particular, al efecto de la sequía que con frecuencia se da en esta región, una de las más acentuadas de Centroamérica.

En la producción participan unos 8000 pequeños, medianos y grandes productores, pero la mayor parte la tiene la empresa Comercializadora de Maní S.A. (COMASA), la principal exportadora de maní nicaragüense. En el 2017 obtuvo el premio de empresa con mayor crecimiento de exportaciones hacia la Unión Europea, otorgado por la APEN.

Cuadro 3.38 Caracterización de la cadena del maní en Nicaragua y Guatemala, 2018

| País | 1000 ha | Rendimiento tm/ha | Producción miles tm | Exportaciones millones USD |
|--------------|--------------|-------------------|---------------------|----------------------------|
| Nicaragua | 46,20 | 4,21 | 194,74 | 93,16 |
| Guatemala | 2,23 | 5,00 | 11,16 | 5,58 |
| Total | 48,43 | 9,21 | 205,9 | 98,74 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT y la SIECA.

Según la APEN, entre los principales productos que Nicaragua exporta a la Unión Europea destacan el café y el maní. Estos dos representan un 55% y un 67%, respectivamente, del total de las exportaciones hacia la Unión Europea.

La planta de maní es una de las más susceptibles y la más amenazada por infestaciones por el hongo *Aspergillus flavus*, que produce la aflatoxina. Esta, dentro de los alimentos, puede dañar la salud humana y animal. El veneno aflatoxina es producido por hongos existentes en suelos tropicales y subtropicales. Los países importadores especifican los valores máximos tolerados dentro de alimentos y forrajes, para reducir al mínimo el riesgo para el consumidor.

Nicaragua es el tercer exportador de aceite de maní en el mundo. Sus principales mercados son: Estados Unidos, México, Canadá, Australia y Holanda. El primer y segundo lugar como exportadores a nivel mundial lo ocupan Argentina y Brasil, respectivamente. Los competidores son China, Estados Unidos y Argentina.

Entre los desafíos están:

- La incorporación de sistemas de riego y tecnología para la producción, especialmente entre los productores de menor escala.
- Control de la aflatoxina para mejorar rendimientos y eliminar residuos en el producto final.
- Aprovechamiento de la cáscara y otros subproductos de la industria del aceite de maní para alimentos de animales y otros productos.
- Los subsidios a la producción de maní en los Estados Unidos, que ponen a dicha producción en ventaja en los mercados.

Oportunidades:

- El mercado del maní es muy estable a nivel mundial y presenta una opción permanente para la producción nicaragüense.
- La demanda global por productos con alto contenido de proteína continua en expansión.

3.4.5 Cadena de la naranja para jugo en Costa Rica

La cadena de la naranja-jugos concentrados se desarrolla en el noroeste de Costa Rica. Se reportan dos principales empresas involucradas en esta actividad: Tico Fruit y Del Oro, que controlan un 70% de la producción de naranja para jugo del país. El resto se distribuye en pequeños y medianos naranjeros, los cuales diversifican su producción con otros cultivos, como piña y café.

Según el sitio web de la empresa Del Oro, esta fue fundada en 1995, dedicada a la producción de jugos y concentrados de frutas tropicales. Del Oro está formada por: Inversiones Guanaranja S.A., CIGASA y Del Oro, S.A., que se encuentran principalmente en la zona fronteriza entre Costa Rica y Nicaragua. Sus plantaciones de naranjas y la planta industrial están ubicadas al norte de la Cordillera Volcánica de Guanacaste de Costa Rica, en las laderas del volcán Orosi. Según la misma empresa, esta tiene 240 empleados permanentes y más de un millar durante la temporada de cosecha de cítricos, cuando se da el mayor procesamiento. Además, se crean empleos indirectos.

La empresa Del Oro maneja unas 7000 hectáreas, parte de las cuales se dedica a la siembra de la naranja, y un área protegida de aproximadamente 800 hectáreas. Produce en sus tierras y contrata la producción con aproximadamente 60 productores individuales, que utilizan tecnología aportada por la empresa. Un aspecto importante es el hecho de que los productores son propietarios de un 13% de las acciones de la organización.

La industria cuenta con la más alta tecnología para la extracción, la refrigeración y el empaque de jugos. Las ventas son para la exportación a los EUA, Europa, Japón y El Caribe y para el abastecimiento de otras industrias en Costa Rica y Centroamérica.

Recientemente, como parte de la estrategia de diversificación, la empresa procesa concentrados de otras frutas como la acerola, el açaí, el mango, la carambola, el limón, la mandarina, la toronja y el sachá inchi, la papaya y la piña. Algunas de estas son importadas.

La empresa cuenta con certificaciones, gracias al establecimiento de su sistema HACCP-GMP, lo cual le permite además contar con los sistemas ISO 9001 e ISO 1401.

Ha debido afrontar el manejo de los subproductos de la industria, los cuales podrían haber sido causas de impactos ambientales negativos. Un porcentaje de estos residuos fue incorporado al suelo en áreas infértiles, lo que ha originado un aumento de la fertilidad y la riqueza del bosque y ha creado un área de conservación. Otra parte de la pulpa y las cáscaras fueron destinadas a la producción de concentrados para la alimentación de ganado. Y una tercera parte se utiliza como producto deshidratado, dado directamente al ganado.

Desafíos:

- La búsqueda de nuevas variedades, que permitan incrementar la densidad de la siembra y, con eso, la productividad por hectárea.
- El control sanitario del cultivo, para evitar el ingreso de enfermedades como la tristeza de los cítricos.
- El seguimiento de las normas técnicas por parte de los proveedores.
- La competencia en el mercado internacional, especialmente con la producción en gran escala en Brasil.
- Las empresas en este sector tienen importantes posibilidades en el mercado global y en Centroamérica.

Oportunidades:

- El mercado global es amplio para el concentrado de jugo de naranja.
- El mercado de concentrado para jugo orgánico está en expansión.

3.5 Otras cadenas con potencial

En esta sección se analiza los casos de algunos productos que podrían estar incluidos en las categorías anteriores, pero a los cuales se ha considerado hacer referencia específica por su potencial, según estudios en algunos países.

En Guatemala por ejemplo la empresa EURECNA elaboró 15 perfiles comerciales de los productos siguientes: el aguacate, la arveja china, las bayas, el cacao, el café diferenciado, el camarón, el cardamomo, el ejote francés, el limón, el mango, la miel, la papaya, la tilapia, el tomate y la yuca. En Costa Rica, PROCOMER, mediante el Programa Descubre, reveló los resultados de un estudio que destaca las oportunidades en los mercados internacionales para los siguientes productos: los subproductos de yuca, los derivados de leche de cabra, la mora, la sábila, la cúrcuma, las algas, el camarón y sus

subproductos, el cáñamo, los insectos y el coyol. El estudio fue coordinado por PROCOMER con el apoyo de la Fundación CRUSA.

Se han seleccionado la miel de abeja, las especies y las frutas exóticas como muestras de este amplio conjunto de opciones.

3.5.1 Cadena de la miel de abeja

La miel de abeja se produce en todos los países y, hasta hace poco, era un rubro sin importancia. Los avances científicos han reconocido en la miel de abeja muchas propiedades nutraceuticas, lo cual ha elevado su demanda a nivel mundial. Además de la miel, las colmenas producen otros productos de alto valor, como el polen, altamente demandado por sus poderes nutricionales, y el propóleo, cada vez más conocido por ser un antibiótico natural de alta efectividad.

Su producción se da en fincas de diferentes escalas y en ecosistemas donde las abejas conviven con otras especies de la biodiversidad y se alimentan de flores de muchas plantas cultivadas y nativas, incluyendo las que crecen en los bosques.

Cuadro 3.39 Caracterización de la cadena de producción de la miel de abeja en Centroamérica

| País | Número de colmenas en miles | | Rendimiento tm/colmena | | Producción miles tm | | Exportaciones valor millones USD | | Importaciones valor millones USD | |
|--------------|-----------------------------|--------------|------------------------|-------|---------------------|------------|----------------------------------|--------------|----------------------------------|-------------|
| | 2010 | 2018 | 2010 | 2018 | 2010 | 2018 | 2010 | 2018 | 2010 | 2018 |
| Guatemala | 93,6 | 92,7 | 0,02 | 0,06 | 3,95 | 5,63 | 6,06 | 4,82 | 0,06 | 0,03 |
| Honduras | 10,6 | 9,80 | 0,008 | 0,009 | 0,089 | 0,091 | 0 | 0,002 | 0,36 | 0,091 |
| El Salvador | 215,1 | 217,0 | 0,009 | 0,008 | 2,00 | 1,76 | 5,43 | 4,45 | 0,04 | 0 |
| Nicaragua | 22,0 | 36,00 | 0,006 | 0,034 | 0,02 | 1,24 | 0,03 | 2,27 | 0 | 0 |
| Costa Rica | 40,9 | 39,4 | 0,03 | 0,029 | 1,30 | 1,18 | 0 | 0 | 0,30 | 2,12 |
| Total | 360,2 | 358,9 | | | 8,36 | 8,9 | 11,52 | 11,54 | 0,76 | 2,24 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT, la SIECA y la Comisión Apícola de Nicaragua.

Desafíos:

- El uso de insecticidas y la mortalidad de las abejas.
- Los ciclos productivos asociados a la estacionalidad.
- La africanización de las colmenas y los riesgos en la salud humana.
- La expansión en zonas periurbanas y los riesgos para la población, especialmente por desconocimiento del manejo.

Oportunidades:

- Descubrimiento de nuevas tecnologías de manejo y mezcla floral para el desarrollo de nuevos aromas y sabores de la miel.
- Los avances científicos y el descubrimiento de las propiedades de la miel y otros productos de las colmenas.
- La expansión de la demanda global.

3.5.2 Cadena de las especies

En esta cadena se identifican la pimienta, la cúrcuma, la vainilla, el clavo de olor, el azafrán, la canela, etc. Estos cultivos han recibido muy baja importancia en las agendas nacionales de fomento productivo y la agroexportación, a pesar de ser opciones para los pequeños productores y viables de producir con participación de la familia.

Como se puede apreciar en los cuadros que siguen, tanto la producción como las exportaciones son muy limitadas, pero la región importa en valor más de seis veces de lo que exporta, lo que revela las oportunidades en el mercado global.

Cuadro 3.40 Caracterización de la cadena de producción de las especies en Centroamérica, 2018

| País | 1000 ha | Rendimiento tm/ha | Producción miles tm |
|--------------|------------|-------------------|---------------------|
| Guatemala | 1,23 | 1,57 | 0,78 |
| Honduras | 1,03 | 2,14 | 0,48 |
| Costa Rica | 0,44 | 4,09 | 1,80 |
| Total | 2,7 | - | 3,06 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la FAOSTAT.

Cuadro 3.41 Exportaciones e importaciones de especies: canela, pimienta, cúrcuma y azafrán (2017)

| País | Exportaciones valor millones USD | Importaciones valor millones USD |
|-------------|----------------------------------|----------------------------------|
| Guatemala | 0,44 | 5,02 |
| Honduras | 0,007 | 0,096 |
| El Salvador | 0,13 | 2,46 |
| Nicaragua | 0,29 | 0,021 |
| Costa Rica | 0,512 | 1,02 |

Fuente: Elaboración propia con datos de la SIECA.

Desafíos:

- La asistencia técnica para producir bajo estándares de calidad.
- El acopio entre varios centros de productores.
- El procesamiento y la creación de marcas.

Oportunidades

- Mercado ilimitado a nivel global.

3.5.3 Cadena de las plantas medicinales

En esta cadena se identifican muchas especies, entre ellas la moringa, que aumenta la inmunidad; el jengibre, como desinflamatorio usado en comidas; la cucaracha, que sirve para controlar la presión

alta; la estevia, para el control de la diabetes, con la que se fabrican algunos edulcorantes, pero se puede hacer un té para su consumo diario; el sorosí, enredadera con la que se pueden hacer infusiones que ayudan en los problemas de colesterol; la borraja, que tiene efectos antiinflamatorios, alivia la menstruación dolorosa, permite la expulsión de las flemas y tiene efecto diurético; la árnica, que alivia la tos, los traumatismos, las torceduras, los dolores musculares y de las articulaciones, por lo que se recomienda en forma de tintura, y el diente de león, que combate las afecciones del sistema urinario y digestivo.

Estos cultivos han recibido muy baja importancia en las agendas nacionales de fomento productivo y en la agroexportación, a pesar de ser opciones para los pequeños productores y viables de trabajar con participación de la familia.

Centroamérica posee una rica flora medicinal, en cerca de 400 especies agrupadas en 104 géneros, situadas en diferentes regiones agroecológicas. Sin embargo, su uso ha disminuido en los últimos 40 años, ante la menor demanda por plantas medicinales para la industria farmacéutica y, especialmente, la sustitución de productos naturales por medicamentos artificiales. En Centroamérica, alrededor de un 30% de las plantas identificadas se extraen de áreas silvestres, con el consecuente desafío a las mismas y la puesta en peligro de extinción de aquellas con poca plasticidad del bosque para sobrevivir.

El aprovechamiento de estas plantas para la agroexportación es incipiente. Por ejemplo, según PROCOMER, la ipecacuana es una planta medicinal emergente que, por lo menos para Costa Rica, representa una oportunidad de nuevos mercados. Ya este país exportó, en 2015, 1,6 millones de USD. La ipecacuana es una planta medicinal del bosque tropical, cultivada principalmente en Costa Rica, Nicaragua, Colombia y Brasil. Es un producto principalmente utilizado por sus propiedades amebicidas, eméticas y expectorantes.

Según PROCOMER, en Costa Rica tradicionalmente el consumo de plantas medicinales está muy arraigado ²⁸. En los últimos años se ha incrementado en forma de suplementos alimenticios y como medicamentos alternativos para tratar enfermedades comunes.

Las exportaciones de plantas medicinales procesadas desde Costa Rica representan el 0,1% de todo el comercio global de plantas medicinales, el cual tiene un crecimiento de un 2% anualmente y un mercado de 37 000 millones de USD para el año 2016, donde Alemania, Estados Unidos y Hong Kong fueron sus principales compradores. Según PROCOMER el sector de las plantas medicinales tiene potencial de crecimiento para Costa Rica.

También Guatemala tiene gran trayectoria en la producción y uso de plantas medicinales. Destaca, por su antigüedad en la exportación, la zarzaparrilla (*Smilax officinalis*), cuya raíz se exporta desde el siglo XVI. Para los años 90, la producción de zarzaparrilla en Guatemala alcanzaba las 45 toneladas al año. De estas, más de la mitad se destinaban a la exportación.

Las instancias públicas, como ministerios de agricultura y universidades, brindan apoyo técnico para mejorar la producción de plantas medicinales, pero este apoyo es sumamente limitado.

Desafíos:

- Es un sector de la producción muy desagregado y con escaso apoyo financiero para su crecimiento y formalización.

²⁸ Caracterización del sector de las plantas medicinales para Costa Rica. PROCOMER, 2018. <https://www.procomer.com/uploads/downloads/43c7fcfc64cc706936b912a811ce6dac1c6e1211.pdf>.

- La profundización de la investigación en el campo de las plantas medicinales para la búsqueda de nuevos fármacos^{29 30}.
- La investigación para descubrir propiedades nutricionales y para mejorar el sistema inmunológico.
- La ausencia de sistemas robustos de protección a la propiedad intelectual es otra limitante.
- La ausencia de una visión prospectiva del Estado para valorar mejor los recursos naturales y fomentar su aprovechamiento sostenible.

Considerando la riqueza de la biodiversidad en Centroamérica y lo ínfimo de su aprovechamiento, la superación de estas limitantes es prioritaria y requiere, evidentemente, el concurso de los ministerios de agricultura, de ambiente, de salud, de ciencia y tecnología, de industria y comercio y de los centros de investigación.

Oportunidades:

- El mercado global insatisfecho es una gran oportunidad.
- El desarrollo científico ofrece oportunidades para nuevos productos de medicina natural.

3.5.4 Cadena de las frutas exóticas

Las frutas exóticas (más bien desconocidas o poco conocidas por la población urbana) son parte de la riqueza biológica de Centroamérica. Entre ellas, la pitahaya, el maracuyá, el nance, el mamón chino (rambután) y el mangostán, entre otras. Todas se producen en forma muy aislada y en pocas fincas, al punto que no se dispone de información sobre áreas sembradas, rendimientos y volúmenes de producción.

Según PROCOMER, en Centroamérica, el principal país exportador de pitahaya, en 2015, fue Nicaragua, por un monto de 415 000 USD. Su principal mercado de destino fue Estados Unidos. En América del Sur, Colombia reportó exportaciones por 2,8 millones de USD en 2015. Sus principales mercados de destino fueron: Hong Kong (25%), Brasil (22%) y Francia (11%). Por otro lado, Ecuador, tuvo exportaciones por 3,3 millones de USD en 2015. El 80% de sus exportaciones se dirigieron a mercados asiáticos como Hong Kong (53%), Singapur (20%) e Indonesia (7%). Se calcula que en Costa Rica el área total sembrada es de unas 6 hectáreas sembradas y rendimientos de 5 a 6 mil kilos por hectárea. Este cultivo puede alcanzar rendimientos de 10 tm/ha.

El maracuyá es otro producto con oportunidad de crecimiento. Se cultiva en pequeña escala, en lo que se llama producción de patio, en todos los países. Únicamente Nicaragua y Honduras tuvieron exportaciones significativas de maracuyá en 2015, con 220 000 y 103 000 USD, respectivamente. El Salvador fue el principal mercado de destino de ambos países.

Desafíos:

- Investigación para el desarrollo de variedades.

29 Esto debido a que se abandonan las líneas de investigación, no son seguros o adecuados los modelos experimentales, no se trabaja con formas infecciosas y no se cuenta con presupuesto para ensayos con modelos animales, aparte de la cantidad de requisitos a los que se tienen que someter para ser valorados en la producción de un nuevo fármaco.

30 El desmantelamiento del INBio Parque en Costa Rica es uno de los ejemplos más vivos de esta visión reduccionista y de la falta de visión del Estado.

- Investigación para descubrir propiedades nutricionales y para mejorar el sistema inmunológico.
- Adaptar productos silvestres a esquemas de producción comercial.
- Viveros para difundir material vegetative.
- Agroindustrias rurales para aprovechar el potencial productivo.

Oportunidades:

- Mercados nacionales, regionales y globales.

3.6 Principales conclusiones del análisis de las cadenas

En la elaboración de estas conclusiones, considerando los objetivos de la investigación, se destacan aquellos aspectos que son de particular interés para cada uno de los cuatro grupos de cadenas y sobre aquellos aspectos que se observan como regla general en todas las cadenas, con el reconocimiento de que hay variantes entre cadenas y entre países.

3.6.1 Conclusiones sobre cada uno de los grupos de cadenas

La desagregación por grupos de cadenas ha sido una forma acertada para realizar el análisis, de modo de poner atención a aspectos que en cada grupo destacan; y así poder focalizar en ellos. Sin embargo, hay algunas condiciones generales que son de relevancia para el sector agroalimentario en conjunto, y las cuales se refieren más adelante.

Las cadenas mayores, cuya producción primaria cubre la mayor parte del área, son en general las menos rentables por hectárea, especialmente la ganadería y los granos básicos. El café es rentable en la mediana propiedad, pero aporta el ingreso básico en la mayor parte de las fincas pequeñas. Las excepciones en cuanto a rentabilidad por hectárea son la piña y el banano, que aportan mucho más que los otros rubros; pero, en estos dos casos, pocas empresas trasnacionales acumulan la mayor parte de las ganancias.

Las cadenas de circuitos cortos merecen una atención especial, porque en la mayor parte de ellas participan medianas y pequeñas empresas y tienen su base en determinados territorios rurales. Su potencial está en la agregación de valor y la comercialización con identidad de territorios. Si bien la ganadería se incluyó en el primer grupo, la lechería y la industria láctea artesanal pueden ubicarse en este.

Las cadenas localizadas en algunos países (el cardamomo, el ajonjolí, el maní, el tabaco/los puros y la naranja para jugo) están muy bien establecidas y mantienen un alto grado de integración con las industrias; sin embargo, no en todos los casos los pequeños productores participan de las ganancias de los productos finales. Nuevas formas de asociación y mecanismos de más transparencia en las relaciones intracadena serían muy benéficos para sistemas más equitativos.

Las cadenas de miel de abeja, frutas exóticas y plantas medicinales ocupan áreas muy pequeñas; y son reportadas ocasionalmente en las estadísticas nacionales; una razón para ello es el hecho de que se siembran en forma intercalada con otros cultivos y, en el caso de las abejas, las colmenas están dispersas en diferentes lugares de las fincas, incluyendo las áreas boscosas. Estos rubros con potencial no figuran en las estadísticas de los MAG. Sin embargo, en los últimos tiempos se les encuentra con algo más de visibilidad en las estrategias de cadenas productivas.

3.6.2 Conclusiones generales

El uso de la tierra es dominado por pocos rubros. El caso de Guatemala describe lo que sucede en el resto de la región, donde cuatro productos de exportación (la caña de azúcar, el café, el banano y la palma aceitera) utilizan el 89,5% del área sembrada, en contraste los granos básicos (el maíz, el arroz y el frijol) utilizan solo el 10,5% (sin incluir los pastos) ³¹. Situación similar vive Costa Rica, donde un 87% del área sembrada está ocupada por monocultivos de café, palma aceitera, caña de azúcar y banano, según la Encuesta Nacional Agropecuaria ³².

Gran número de productores de pequeña escala. Dos millones de productores se dedican a granos básicos (especialmente maíz y frijol), con áreas promedio de 1,5 hectáreas, en su mayor parte sin acceso a riego; diversifican sus predios con otros cultivos, como frutales y hortalizas, en un porcentaje menor del área.

Alta concentración de la propiedad en la producción primaria, las industrias y la exportación, entre empresas transnacionales. Esto es evidente en el azúcar, el banano y la palma aceitera en todos los países y en la piña en Costa Rica y Honduras. Lo cual a su vez está asociado a la existencia de reglas de estas empresas, tanto para la agricultura de contrato como las compras abiertas, que penalizan a los productores, especialmente aquellos con menor capacidad de negociación.

Alto nivel de informalidad en el sector primario de pequeña escala, lo cual limita seriamente su articulación con otros actores en la cadena, especialmente para cumplir normas de facturación y otras relacionadas con los contratos de exportación y para ventas locales a las cadenas de supermercados.

Avances en la incorporación de prácticas amigablemente ambientales; lo cual, si bien se da en un pequeño porcentaje de las fincas en casi todos los cultivos, incluyendo pastos y ganadería. Sin embargo, en este campo es en el que hay mayores diferencias en los sistemas productivos en toda la región. (por ejemplo, ganadería extensiva y palma aceitera depredadoras del bosque; piña y banano intensivos en agroquímicos con implicaciones para la salud humana y los recursos hídricos; arroz y caña de azúcar altamente consumidores del agua para riego (que podría tener mejor uso en otros cultivos; etc.). El aprendizaje a partir de los casos exitosos es factible y necesario.

Limitado uso del riego en pocos cultivos y empresas grandes. La mayor parte del área regada la poseen empresas grandes, especialmente en la producción de caña de azúcar y arroz dejando así de usarse uno de los medios más efectivos para aumentar la productividad, especialmente en las unidades productivas más pequeñas y para mitigar la inestabilidad climática. El uso del riego tecnificado y de invernaderos ha sido factor de éxito demostrado entre algunos productores de hortalizas.

Bajo reconocimiento a la figura de la pyme como actor explícito en el sistema agroalimentario. De hecho, en gran parte de la bibliografía no se reconoce a la pyme en la actividad primaria. Sí se reconoce algo en el sector de servicios a la agricultura y en las llamadas pymes rurales. En la agricultura las estadísticas reportan número de hectáreas y fincas, pero no de empresas y menos aún de pymes.

Elevado potencial para el desarrollo de productos y creación de valor agregado en todas las cadenas. La ausencia de programas de investigación y desarrollo y de una visión de negocios en cadena limita el aprovechamiento del potencial existente. Como consecuencia, el sector productor y el industrial se han quedado en industrias tradicionales con pocas excepciones empresariales (independientemente de la escala) que han hecho innovaciones para desarrollar nuevos productos.

³¹ Por qué muchos productores están dejando de cultivar maíz en Guatemala (y cuánto cayó la cosecha): <https://www.prensalibre.com/economia/por-que-muchos-productores-estan-dejando-de-cultivar-maiz-en-guatemala-y-cuanto-cayo-la-cosecha/>

³² La Encuesta Nacional Agropecuaria de Costa Rica 2019: <http://inec.cr/sites/default/files/documentos-biblioteca-virtual/reena-cultivos2018.pdf>

Ejemplos exitosos de cadenas con alto valor agregado, impacto local positivo y dominio de mercados como, por ejemplo, puros en Nicaragua y Honduras; jarabe de azúcar concentrado de jugos en Costa Rica, y cardamomo en Guatemala, entre otras, con importante participación de la empresa privada en alianzas con productores. En tales casos será de utilidad realizar futuros estudios en los que se analice la participación de las empresas líderes.

Consideración especial a los mercados nacionales y el mercado centroamericano como espacio de acceso más factible y en el que las empresas locales pueden captar una proporción mayor de lo que pagan los consumidores. Además, el desempeño exitoso en estos mercados es una buena escuela para desarrollar capacidades que permitan la participación en mercados extrarregionales.

Evidente potencial para la actual muy reducida producción y exportación de frutas tropicales, especias y plantas medicinales, aun cuando estudios recientes recomiendan que se les tome más en cuenta. La atomización de la producción y las muy pequeñas áreas sembradas, parecen desanimar al Estado a asumir una acción más decidida al respecto, dejando la tarea para las ONG y la cooperación internacional.

Discriminación al sector productor que abastece los mercados locales, acrecentada luego de la firma de los TLC. No se sustituyeron las medidas de protección arancelaria por programas de apoyo en investigación, fomento de la agricultura bajo riego, respaldo financiero a los procesos de innovación y creación de valor agregado en los territorios rurales. Asociada a estas limitantes hay permisibilidad de prácticas leoninas por parte de los monopolios en las cadenas de supermercados.

Altos costos de transacción en las cadenas lo cual implica un porcentaje muy bajo recibido por los productores de lo pagado por los consumidores, siendo las agroindustrias y los supermercados los principales receptores de las ganancias. Sistemas de información sobre actores, precios y reglas del juego, y mayor capacidad de las organizaciones de productores que participan en las cadenas, ayudarían a bajar estos costos.

Importante papel de las organizaciones locales. Existencia de organizaciones del sector privado por rubros y en varios casos por rubro-cadena que desempeñan un papel importante en las gestiones de políticas benéficas, especialmente para el sector primario. Sin embargo, muchas de ellas, especialmente a nivel local, tienen limitantes en la capacidad de gestión para ofertar servicios, negociar mercados y participar en la agregación de valor y comercializar.

Baja intervención del Estado para ofrecer bienes públicos a todos los actores en las cadenas, incluyendo eficientes sistemas de información de precios y de reglas sobre sanidad e inocuidad y en el caso de que exista esta información, mecanismos para que sea mejor aprovechada por los productores porque no están preparados para ello©.

CAPÍTULO 4

BARRERAS PARA LAS PYMES EN LA AGROEXPORTACIÓN

4.1 Introducción

El capítulo presenta primero una descripción de la participación de las pymes en los distintos segmentos de la cadena agroalimentaria hasta la exportación en Centroamérica con el fin de ubicar al lector en forma previa al análisis que se hace sobre las barreras que confrontan las pymes en este sector.

Se presenta también una breve referencia a la consideración que las pymes reciben en las políticas para la agricultura y el comercio internacional, refiriendo las acciones de los ministerios de agricultura y de comercio. Se hace referencia al papel desempeñado por las organizaciones del sector privado, complementando la intervención del Estado.

Luego, el capítulo presenta los resultados de las consultas sobre barreras que confrontan las pymes para participar en la agroexportación. Esta sección se sustenta en entrevistas, opiniones recibidas durante los talleres por la vía del cuestionario completado individualmente, así como las opiniones y conclusiones en los grupos de trabajo, y revisión de bibliografía relacionada con el desempeño de las pymes. En el Anexo XX se presentan los resultados de las opiniones en los talleres ³³.

4.2 Diferenciando a las pymes

Las pymes representan una categoría en la estructura del sector privado creada con la intención de ofrecerles un tratamiento preferencial, dadas sus limitaciones de escala y otras características asociadas. El concepto, desarrollado originalmente para empresas que operan en el sector urbano, no se ha extendido al medio rural. Por lo tanto, en la agricultura y la ganadería no es común referirlas, aunque pudiesen existir. Al respecto, es oportuno comentar que el grado de informalidad en el agro es bastante más elevado que en las zonas urbanas y, como se vio en el capítulo anterior, es una seria limitante para la innovación y el acceso a mercados.

Con relación a la escala de las pymes, hay muchas diferentes apreciaciones y las definiciones se basan esencialmente en el número de empleados y las ventas anuales. Samaniego (2018) reporta que, según la guía pyme editada por la Comisión Europea, en función de estos factores se diferencian tres clases de pymes: microempresas, que ocupan a menos de 10 personas y su volumen de negocios anual o su balance general anual no supera los dos millones de euros; pequeñas empresas, las cuales ocupan a menos de 50 personas y su volumen de negocios anual o balance general anual no supera los 10 millones de euros, y medianas empresas, las que ocupan a menos de 250 personas y su volumen de negocios anual no excede los 50 millones de euros o su balance general anual no supera los 43 millones. Además, queda pendiente el tema de los recursos a los que tiene acceso la empresa. Este aspecto es clave para definir una empresa como pyme o no. En América Latina y el Caribe la escala de las pymes es bastante menor.

Las pymes constituyen alrededor del 90% de las empresas en un país típico de América Latina y

³³ Con el fin de valorar las oportunidades y limitantes que confrontan las PYMES para producir y exportar productos alimenticios, se realizó un taller en cuatro de los seis países de la región (Nicaragua, Honduras, Guatemala y Costa Rica) en el que participaron un grupo seleccionado de personas pertenecientes a empresas, especialmente PYMES y representantes de organizaciones de productores, exportadores y miembros de instituciones públicas y organismos internacionales para conocer de su interés e identificar sus necesidades y perspectivas en el mercado de exportación (en varios destinos) e identificar medidas para superar barreras internas y externas.

el Caribe, emplean a la mayor parte de la fuerza laboral (cerca del 70%) y tienden a crear una gran porción de los nuevos empleos. A pesar de que las pymes tienen una elevada mortalidad, el efecto neto en la economía y la sociedad es positivo.

En cuanto a la participación en la exportación en general, existe amplia documentación sobre las limitaciones que confrontan y su relativo bajo éxito y elevada mortalidad. Entre algunas limitaciones destacan tres: la baja capacidad de gestión; la limitada disponibilidad de capital circulante y financiamiento, y su baja capacidad negociadora. Estas limitaciones han sido ampliamente reconocidas y han dado origen a programas y legislación para ayudarles a mejorar su situación.

En el contexto de este estudio, las anteriores apreciaciones generales cobran singularidad en las pymes en el sistema agroalimentario de la región. Al respecto, un factor importante a considerar es su posición en la cadena agroexportadora, tema que fue referido en la introducción al informe, y que se aborda a continuación.

4.3 Las pymes en los sistemas agroalimentarios ³⁴

La pyme como tal no es un modelo generalizado en la agricultura pues el concepto se aplica más a los sectores industriales y de servicios, y en el ámbito urbano. Sin embargo, en este trabajo se ha hecho un esfuerzo por identificarlas en los diferentes eslabones de la cadena agroalimentaria.

4.3.1 Las pymes en la agricultura primaria

La agricultura de la región tiene varias condiciones estructurales que deben tenerse en cuenta para evidenciar el contexto en el que operan las pymes: la agricultura es practicada especialmente en pequeña escala y hay un número total de 2,3 millones de productores; más del 90% tiene un área promedio de cinco hectáreas, y muchas de ellas tienen menos de dos hectáreas. Un 5% de las unidades agropecuarias posee el 50% de la tierra en cultivos y pastos. Solo del 3% al 4% del total de las fincas tiene acceso a riego, factor de alta relevancia para aumentar la productividad y ante los desafíos del cambio climático, especialmente para las unidades agrícolas de menor escala ³⁵.

El sector socialmente dominante en este universo son los pequeños productores y los asalariados sin tierra. Dos condiciones notorias de relevancia en este segmento son la informalidad bajo la que se desarrolla la mayor parte de la agricultura y la limitada capacidad de gestión, ambas conducentes a baja productividad. Y en cuanto a los trabajadores asalariados, la mayor parte trabaja también en el marco de la informalidad, son poco calificados y reciben los menores salarios a nivel de todos los sectores de la economía. Es oportuno mencionar también que la mayor parte de los pequeños productores depende de ingresos por trabajo como asalariados en agricultura, comercio y otras actividades en el medio rural.

Entre los productores de menor escala y más limitaciones tecnológicas y de recursos, predomina la producción de granos básicos (maíz y frijol), café y cacao en muy pequeña escala, ganadería de doble propósito y algunos árboles frutales. La pequeña agricultura es diversificada como medio de gestión de riesgos, pues la región es una de las más vulnerables a nivel mundial a las condiciones climáticas y otros desastres naturales.

Además de la pequeña agricultura, existe un estrato intermedio de unidades de producción de media-

³⁴ Se entiende que una pyme (pequeña y mediana empresa) es una organización formalmente establecida dedicada a negocios en actividades productivas, procesamiento, comercialización o servicios con modestos niveles de ingresos.

³⁵ Al respecto es importante recordar que gran parte de la agricultura en Centroamérica se ubica en el llamado Corredor Seco en la vertiente del Pacífico, desde Guatemala hasta Panamá.

na escala (en tierra y capital) que desarrolla varios cultivos, especialmente café, arroz, hortalizas, frutas en plantación de mediana escala, cardamomo, maní, lechería, ganadería de carne, etc. en condiciones de tecnología intermedia y razonables niveles de productividad. Las unidades agropecuarias en este segmento son posiblemente las que se identifican mejor con el concepto de pymes.

Las empresas grandes (en escala de tierras y capital) y que operan en el ámbito formal, dedicadas a la agricultura están ubicadas en los sectores tradicionales (caña de azúcar, banano, piña y palma aceitera). En dichas empresas se observa una concentración de las áreas sembradas en un solo producto. Varias de ellas son de propiedad de empresas extranjeras o de capital de origen urbano en Centroamérica y tienen bien establecidos sus enlaces para negocios internacionales.

4.3.2 Las pymes en las cadenas de agroexportación

La estructura agraria-agroindustrial-comercial muestra los siguientes grupos de actores ³⁶:

- Un reducido número de empresas procesadoras-importadoras-exportadoras grandes, en su mayoría con importante aporte de capital extrarregional.
- Un número razonable de empresas agroindustriales medianas con afincamiento en zonas específicas según los cultivos dominantes ³⁷.
- Un elevado número de agricultores que se dedica a cultivos y ganadería (2,3 millones), de los cuales aproximadamente del 85% al 90% produce granos básicos (además de otros cultivos), especialmente maíz y frijol.
- Varios cientos de microempresas importadoras y exportadoras de productos agroalimentarios incluidos como parte de su canasta comercial diversificada.

En Centroamérica la producción primaria tiene tres niveles de articulación con las agroindustrias e industrias alimentarias en el llamado sistema agroalimentario y las pymes tienen un variado nivel de participación según las modalidades:

Pymes en el comercio de productos frescos

En algunos casos el procesamiento del producto primario es reducido o no se da ya que los productos del campo llegan a los consumidores en su estado original, especialmente en los mercados populares de los pueblos y las ciudades intermedias. Generalmente pasan por procesos de limpieza, selección y empaque para llegar a los supermercados y mercados en las ciudades. En algunos casos, las tareas de selección y empaque las hacen las mismas empresas productoras ligadas a distribuidoras y exportadoras, como es el caso del banano. En otros casos, son acopiadores informales y formales que manejan el producto primario, incluyendo las hortalizas frescas y las frutas tropicales, los plátanos (varias especies), la yuca (y afines), entre otros.

Las pymes participan en menor grado en esta fase, excepto en el abastecimiento a los poblados intermedios, reconociéndose que aun en ese caso hay un nivel alto de informalidad. Las exigencias de las municipalidades para vender en las ferias urbanas de agricultores y las demandas de los supermercados a sus proveedores para tener registros contables, códigos de barras, certificados de producción y transporte con buenas prácticas, etc., está induciendo la formalización y la creación de pymes en este eslabón.

³⁶ El estudio proveerá los datos desagregados para estas categorías.

³⁷ Incluye beneficios de café, plantas lácteas y mataderos rurales, entre otros.

Pymes en la agroindustria

En algunos casos la articulación entre la actividad primaria y las industrias es necesaria para generar productos al alcance del consumidor, pues de lo contrario no se podrían consumir. Los casos más notorios son el sector azucarero, el cafetalero, el lácteo, el de la carne bovina, porcina y avícola, el maíz (transformado en harina y tortillas) y el arroz, entre otros.

La escala de las industrias en este segmento es muy variada dependiendo de las respectivas cadenas y países. Por ejemplo, en el sector de la carne bovina hay unas diez plantas industriales con sistema de frío y procesamiento y autorizadas para exportación; unos sesenta mataderos de mediana escala que cuentan con sistemas de frío y venden solo en los mercados nacionales, y alrededor de 500 mataderos locales que operan sin sistemas de frío, es decir, con expendio diario. La mayor parte en este último grupo son informales. En el capítulo 3, sobre cadenas, se dio más detalle de las industrias en cada cadena. En el sector azucarero hay gran dominancia de los ingenios de gran escala. En menor grado se da esta concentración en la agroindustria del arroz.

Hay una tendencia creciente a la participación de las pymes en este segmento en respuesta a iniciativas de integración vertical y creación de valor agregado rural y marcas locales. En el capítulo 3, sobre cadenas, se pudo apreciar este proceso en algunas cadenas de las cuales son ejemplo, como las pymes en la industria láctea y del café en Costa Rica, en ambos casos, en respuesta al interés por productos diferenciados y con mayor valor agregado.

Pymes en la industria de alimentos

En un tercer nivel se tiene la industria de alimentos y bebidas, la cual en todos los casos utiliza varios productos de la agricultura primaria y la agroindustria nacional e insumos importados. Este es el caso de los embutidos, las verduras y frutas en conserva, los jugos, los chocolates, la cerveza, el ron y otros preparados. De creciente importancia es el renglón de la comida preparada para expendio en los mercados nacionales y la exportación. Este es el caso de las pupusas, salsas, pizzas, etc., que usan varios ingredientes y medios alternativos de conservación.

Las pymes tienen una creciente participación en este segmento, especialmente en los espacios urbanos, como lo demuestra la rápida expansión del sector de preparados alimenticios que venden a los supermercados, pulperías, sodas y abarrotes de pequeña escala. Sin embargo, en muchos casos los productos se entregan bajo el concepto de marca blanca, es decir, los productos se venden con la marca del supermercado, pasando la pyme al anonimato.

Pymes en la agroexportación

Al respecto, es necesaria la observación de que la participación de las pymes en operaciones directas de exportación es limitada por varias razones, pero especialmente por el limitado conocimiento de condiciones de mercado, dominio de la logística, capacidad negociadora, estabilidad en el abastecimiento, cumplimiento de las exigencias de regulaciones de inocuidad, disponibilidad de capital, entre otras.

Algunas pymes participan indirectamente sufriendo a empresas más grandes que son las que exportan. Desde luego que en este caso deben integrarse a la cadena de abastecimiento y cumplir las normas requeridas por los mercados de destino.

En un informe reciente de PROCOMER en Costa Rica se indicó que, en la exportación de 451 productos del sector agroalimentario en 2018 por valor de 1939 millones de USD participaron 320 empresas. De esas, tres exportaron el 34%, ocho exportaron el 50% y veintinueve exportaron el 80%. En otras pala-

bras, el 87% de las empresas aportan solo el 20% del valor total exportado. El informe también reporta que, de las exportaciones agroalimentarias totales, el 50% se destina a otros países de Centroamérica.

4.3.3 Modalidades de articulación con el sector primario

Las modalidades de articulación de las empresas procesadoras, comercializadoras y exportadoras con el sector primario son varias. Entre ellas se tiene:

- La agricultura de contrato, modalidad bajo la cual la empresa líder define las reglas para la producción primaria, provee asistencia técnica, supervisa la producción primaria, paga una parte por adelantado y el saldo a satisfacción de la entrega. Esta modalidad la aplican algunos supermercados a través de sus empresas filiales.
- Las cooperativas lideradas por una unidad procesadora, como en el caso de las cooperativas lecheras, las de café, las de palma, las de arroz, entre otras, ofrecen los servicios de asistencia técnica, en ocasiones adelantos de recursos para producción y el saldo a contra entrega de productos.
- La producción primaria de parte de la empresa procesadora, modalidad bajo la cual la misma empresa agroindustrial se dedica a la producción primaria en tierras de su propiedad o alquiladas; y también recibe producción de otros productores. Los casos más comunes se encuentran en la caña de azúcar, la piña y la palma aceitera.
- La compra directa del producto primario en mercados rurales y periurbanos a pequeños productores. El más común es la compra de ganado para procesamiento en los mataderos y plantas industriales, y en algunos casos, la compra de hortalizas.

Este informe revela más adelante, a partir de las consultas en cada país, las ventajas y las limitantes que confrontan las pymes operando en estas modalidades.

4.4 Pymes oferentes de insumos y servicios en los sistemas agroalimentarios

Este grupo de actores no es usualmente considerado en la estructura de los clústeres territoriales y nacionales en los sistemas agroalimentarios. Incluirlos es necesario pues su aporte es determinante de la participación de las pymes que producen, procesan y exportan.

La agricultura y la ganadería en Centroamérica son económica y socialmente importantes, y son las actividades dominantes en el medio rural, con variantes entre países y en zonas dentro de los países. Entre los países de la región, el PIBA fluctúa entre el 7% y 17% del PIB; en el medio rural, los ingresos de actividades agrícolas, pecuarias, agroindustriales y actividades relacionadas (tiendas de insumos y equipos) fluctúan entre el 35% y 60% del total de ingresos. A nivel nacional, la agricultura emplea entre el 20% y 30% de la población. A esto es preciso sumar el aporte de las pymes que ofertan maquinaria y equipos, insumos (fertilizantes, semillas, medicinas y vacunas, etc.) servicios (transporte, servicios de mecánica para maquinaria, asistencia técnica, almacenamiento refrigerado, etc.)³⁸.

La productividad en la agricultura de Centroamérica es en promedio menor que en otras regiones de ALC (con la excepción del Caribe)³⁹. Dicha productividad es mayor en fincas y agroindustrias que han hecho innovaciones tecnológicas y en gestión en la producción primaria y en agregación de valor,

38 La importancia del aporte de las PYMES a la productividad y competitividad en la agricultura se presenta en el trabajo de Pomareda (2006) y su aporte a la agroexportación en Centroamérica, en trabajos de larga data como Pomareda y Villasuso (1997).

39 Ver el trabajo de Nim-Prat. et al (2015).

con el apoyo de pymes especializadas en la oferta de servicios productivos y servicios tecnológicos.

La relación entre las actividades productivas primarias, las pequeñas agroindustrias y las microempresas de servicios e insumos para el agro, vistas como parte integral de clústeres territoriales, representan un elevado potencial para la generación de oportunidades de empleo y efectos multiplicadores en el medio rural.

Por lo tanto, es necesario fortalecer la capacidad de las pymes en el sector de insumos y servicios afines para contribuir a la productividad en la agricultura y la creación de efectos multiplicadores como medio de generación de empleo e ingresos en el medio rural. De hecho, los clústeres agrorurales exitosos, bastante bien identificados en los países, se nutren de servicios ofrecidos por cientos de microempresas (algunas no formalizadas) que ofrecen servicios productivos y otros necesarios en la agricultura moderna.

El incremento de la conectividad en el medio rural y el extendido uso del celular como medio de comunicación representan una oportunidad para ser mejor aprovechados en los agronegocios en el medio rural y por las empresas de servicios al agro. El acceso a los proveedores de servicios en el agro y su efectividad en la entrega de servicios ha mejorado notablemente gracias al uso del WhatsApp.

Con estas consideraciones es necesario comprender la dinámica de los territorios rurales en los cuales interactúan muchos actores vinculados al agro. El reto en cuanto a la comprensión de los territorios rurales y su dinámica es significativo, pues de ello depende la viabilidad de los procesos que se impulsan, especialmente porque las iniciativas de negocios agroproductivos y dentro de las agrocadenas de valor se dan en el marco de importantes relaciones económicas, comerciales y sociales.

4.5 El contexto institucional en el que operan las pymes en el sistema agroalimentario

En cuanto al marco institucional bajo el que se desarrolla la agricultura, es preciso destacar tres aspectos con implicaciones directas para la participación de las pymes en los sistemas agroalimentarios en general y en la exportación en particular.

El Estado está organizado sectorialmente (agricultura, industria, comercio, trabajo, salud, etc.) y en dicho contexto no existe una visión ni políticas ni relaciones entre instituciones, que promuevan una visión del desarrollo que supere la tradicional compartimentación que da como resultado la muy baja articulación económica dentro de las cadenas y entre sectores, los bajos efectos multiplicadores y el desperdicio de recursos.

4.5.1 La visión de los MAG

En el caso particular de la agricultura, los ministerios de Agricultura y Ganadería (MAG, nombre generalizado en la región) son responsables de la actividad primaria, mientras que los ministerios de Industria ven con poco interés las agroindustrias y sin ningún interés, las agroindustrias rurales. Como resultado, desde el Estado no se promueve la transformación productiva integral estimulando la complementariedad entre empresas vinculadas en la misma cadena. Como reflejo de ello, en las cuentas nacionales sigue apareciendo la agricultura como actividad que decrece sistemáticamente en importancia relativa; obviando el hecho de que es el sustento de muchas otras actividades como las agroindustrias y los servicios en las cadenas agroalimentarias.

Los MAG y sus entidades afiliadas (once en Costa Rica) ⁴⁰ trabajan con un elevado nivel de desarticulación, lo cual lleva a un nivel lamentable de ineficiencia en el gasto público.

El concepto de empresa en el agro está ausente de la visión de desarrollo en las instituciones públicas sectoriales y persisten conceptos que, aunque por sí solos tienen validez, como la productividad medida en kilos por hectárea, no son suficientes para valorar la capacidad competitiva ni la sostenibilidad. Ello conlleva a que no se estimule el agronegocio como tal. Más aún, la ausencia de una visión renovada da origen a que haya poco interés de los jóvenes por dedicarse a la agricultura como negocio.

4.5.2 El apoyo de los ministerios de Comercio Exterior

En todos los países los ministerios de Comercio Exterior son la instancia de referencia sobre la política comercial. Estos son: Ministerio de Economía (MINECO) en Guatemala; Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC) en Nicaragua; Ministerio de Industria, Comercio y Turismo en El Salvador; Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de Honduras; Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) en Costa Rica, y Ministerio de Comercio e Industria (MICI) en Panamá.

El afán exportador ha conducido a que las instituciones del Estado responsables de las políticas de comercio exterior implementen su labor centrada en la negociación y firma de tratados comerciales con acciones de fomento. Uno de los casos más destacados es COMEX en Costa Rica, que ha creado la Promotora de Comercio Exterior (Procomer) y Nicaragua, que ha creado PRONicaragua.

En Guatemala, el MINECO tiene la Dirección de Administración del Comercio Exterior como la encargada de administrar los acuerdos comerciales internacionales. Para el logro de sus objetivos tiene entre sus funciones establecer procedimientos para la administración de los acuerdos comerciales internacionales de los que Guatemala sea parte cuando sea necesario, y verificar su cumplimiento; asesorar a los usuarios sobre la aplicación de los acuerdos comerciales internacionales; realizar procedimientos de verificación de origen de las mercancías en el marco de los acuerdos comerciales internacionales vigentes, cuando se considere necesario; difundir información relacionada con acuerdos comerciales; administrar los contingentes arancelarios u otros mecanismos similares y asesorar en esa materia, entre otras. Unidades similares existen en los ministerios de Comercio en los otros países.

Aun cuando se reconoce el apoyo de las instituciones del Estado en el sector comercial, persiste en la región un gran vacío en cuanto a la vigilancia y sanción al incumplimiento de la sana competencia. Por ejemplo, en Costa Rica la Comisión de Competencia integrada por COMEX, MEIC y el MAG ha sido objeto de crítica sistemática por su tolerancia a monopolios en el comercio y la distribución de alimentos.

4.5.3 La participación de las organizaciones del sector privado

En todos los países de la región existen organizaciones líderes del sector exportador y dentro de ellas hay departamentos orientados al fomento de la agroexportación. Entre ellas, APEN en Nicaragua, APEX en Panamá, COEXPORT en El Salvador y CAEXPRO en Costa Rica. Algunas de las organizaciones líderes son claramente identificadas con el sector agroalimentario como AGEXPORT en Guatemala. Además, dichos gremios son miembros de la Federación de Cámaras y Asociaciones de Exportadores de Centroamérica (FECAICA).

En casi todas hay también unidades de fomento responsables de actividades de difusión, capacitación, promoción de negocios, identificación de rubros potenciales en nuevos mercados y gestión ante el Estado para el cumplimiento de la normativa. Algunas de ellas tienen una visión renovada de los sistemas agroalimentarios, de modo que estimulan el enfoque de cadenas.

⁴⁰ Ver el conjunto de trabajos incluidos en el estudio organizado por FAO y reportado en Piñeiro (2009).

Sin embargo, su posición no ha sido siempre coincidente con la de los gremios de cúpula del sector agropecuario dado que estas organizaciones han sido menos proclives al comercio internacional y, pasado el periodo de debate por la protección arancelaria, algunas siguen reclamando el apoyo del Estado a la agricultura que abastece los mercados nacionales con medidas permitidas en la OMC.

Tan importante como las organizaciones de cúpula es la construcción de organizaciones gremiales por cadena, en las que participan representantes de actores en los dos segmentos principales de las cadenas, los productores y las agroindustrias. Este avance tiene una gran perspectiva, pero aún es bastante el camino por recorrer para consolidar el papel de estas organizaciones. Uno de ellos es la inclusión del sector comercial y la participación de grupos económicos de mayor escala que hasta ahora prefieren la acción individual.

4.6 Análisis de barreras para las pymes agroalimentarias

4.6.1 Hipótesis para las consultas sobre las pymes en la agroexportación

Con las consideraciones previas sobre la participación de las pymes en la agroexportación, se consultó con algunos actores que participan directa e indirectamente en las cadenas de agroexportación en la región y se elaboraron algunas hipótesis respecto a los factores que más inciden en las pymes en esta actividad.

Las hipótesis se construyeron alrededor de cuatro temas principales:

- Aspectos tecnológicos y gerenciales propios de las empresas y que limitan la participación de las pymes los cuales tienen que ver con valoración de capacidades y limitaciones, actitud conservadora, emprendimiento y también con actitudes hacia la capacitación para mejorar los recursos humanos y la empresa como tal.
- Condiciones en el entorno nacional, lo cual tiene que ver con condiciones del entorno económico, cumplimiento de la normativa, programas de apoyo a las pymes, percepciones sobre tolerancia a monopolios, entre otras mencionadas.
- Limitantes para el acceso a mercados, lo cual se relaciona con la transparencia y confianza en las relaciones con otros actores en las cadenas, conocimiento de dichos actores, conocimiento de las exigencias de los mercados, etc.
- Visión sobre un nuevo modelo de exportación agroalimentaria. Este tema fue incluido considerando que la percepción existente es que el modelo actual no está generando los beneficios deseados en forma equitativa.

Estas hipótesis fueron validadas en talleres realizados en cuatro de los seis países.

4.6.2 Tipología de los participantes en los talleres

La relación de personas a ser invitadas y las invitaciones a los talleres fueron hechas con el apoyo de las organizaciones nacionales líderes del sector privado que apoyan la exportación y por referencias personales. Para ello se consideraron personas que estuviesen directamente o apoyando la agroexportación, de preferencia que gerenciasen pymes; que estuviesen en varios rubros productivos; que fuesen representativas de diferentes sectores en la cadena (productores, procesadores, etc.) y que se desempeñasen como oferentes de servicios. Se invitó a un total de 220 personas y participaron 86.

En el cuadro que sigue se ofrece un resumen de la tipología de participantes y algunas características particulares. Al respecto se destaca:

- El número total de personas que participó en los talleres fue de 86. De esos, los directamente involucrados en las actividades de producción-acopio-procesamiento-exportación y empresas de servicios son 70. El resto son personas en entidades gremiales y públicas, universidades, empresas de servicios profesionales, ONG y organismos internacionales.
- Algunos de los directamente involucrados se desempeñan en varias actividades. Por ejemplo, alguien puede ser productor, procesador y exportador. De allí que en el cuadro se registran 141 funciones/actividades que desempeñan los participantes. Lo antes expuesto es un hallazgo importante pues muestra que no hay un elevado nivel de especialización en una actividad en la cadena.

Cuadro 4.1 Tipología de actores que participaron en los talleres nacionales

| Segmento en la cadena | Número |
|---|-----------|
| Productores | 38 |
| Acopiadores (a) | 7 |
| Procesadores (b) | 13 |
| Exportadores (c) (d) | 28 |
| Empresa de servicios | 14 |
| Organización gremial | 12 |
| Institución pública | 17 |
| Otros (e) | 14 |
| Total de funciones/actividades | 143 |
| Total de participantes | 86 |
| Total de participantes que contestaron el cuestionario | 80 |

- 16% de los productores además son también acopiadores.
- 29% de los productores son también procesadores.
- 39% de los exportadores son además productores.
- 18% de los exportadores son solo exportadores.
- Organismos internacionales, universidades, etc.

Respecto a la participación en los diferentes mercados, el cuadro que sigue ofrece información de referencia, y destaca lo siguiente: de las 70 personas que participan en la cadena como negocio, 24 venden producto solo en el mercado nacional; 18 venden en el mercado nacional y exportan; 19 exportan a Centroamérica y 9 exportan fuera de Centroamérica.

Cuadro 4.2 Participación en diferentes mercados de destino

| Mercado | Número de actores |
|---|-------------------|
| Vende solo en mercado nacional | 24 |
| Vende en mercado nacional y exporta (1) | 18 |
| Exporta a Centroamérica | 19 |
| Exporta a otros países | 9 |
| Total | 70 |

(1) A Centroamérica y a otros países

Estos resultados también son de interés pues la participación en los diferentes mercados revela, por un lado, limitaciones en las capacidades y dificultades (es más fácil exportar a Centroamérica que fuera de la región) y revela también una estrategia de diversificación de riesgos. Quienes indicaron que venden solo en el mercado nacional, son productores que participaron en los talleres con la expectativa de tomar conocimiento sobre factores a considerar en la exportación.

La participación de las pymes en los mercados nacionales y centroamericano es de singular relevancia, como se verá cuando se plantea la ruta para apoyar a las pymes en el contexto de un nuevo escenario para el sector agroalimentario y para el comercio internacional agroalimentario.

Respecto al cuestionario presentado a los participantes, este incluyó 37 preguntas distribuidas en cuatro secciones. En cada caso se les solicitó que su respuesta la diesen considerando su ubicación en el segmento de la cadena, asignando un puntaje de entre 0 y 10 de acuerdo con la importancia que le dan y procurando poner un sentido de prioridad a:

- Aspectos tecnológicos y gerenciales que limitan su participación
- Condiciones en el entorno nacional
- Limitantes para el acceso a mercados
- Visión sobre un nuevo modelo de exportación agroalimentaria

Es oportuno anotar que preguntas muy similares se plantearon en las diferentes secciones, a modo de tener una percepción diferente según el contexto en el que se respondía. Esto se dio por ejemplo con respecto a la información en cuanto a las relaciones intracadena.

4.6.3 Resultados de la consulta

Previo a la discusión de los resultados en los talleres nacionales, se hizo un análisis en cuanto a las diferencias en el peso que los diferentes grupos de actores (productores, exportadores, entidades) le otorgaban a cada criterio (ver cuadro siguiente), y no se encontraron diferencias significativas en cuanto a la opinión de los diferentes actores. Por lo tanto, el análisis se hizo a partir de los promedios de todas las opiniones.

Cuadro 4.3 Pesos otorgados a algunas respuestas por parte de diferentes actores

| Nº de pregunta | Tema de la pregunta | Media y desv. est. | Productores | No productores | Productores que son exportadores | Organizaciones y entidades públicas |
|----------------|---|--------------------|-------------|----------------|----------------------------------|-------------------------------------|
| 1.4 | Información sobre oportunidades de negocios | Media | 8,7 | 8,6 | 7,9 | 8,5 |
| | | DE | 1,2 | 1,4 | 1,6 | 1,3 |
| 4.1 | Confianza en el actor final en la cadena - en el mercado | Media | 8,9 | 8,3 | 8,8 | 7,9 |
| | | DE | 1,2 | 1,6 | 1,2 | 1,9 |
| 4.4 | Información sobre regulaciones en los mercados de destino | Media | 8,6 | 8,7 | 7,8 | 8,2 |
| | | DE | 1,3 | 1,3 | 1,5 | 1,7 |
| 2.4 | Capacidad negociadora con otros actores en la cadena | Media | 7,7 | 8,1 | 7,8 | 7,8 |
| | | DE | 1,8 | 1,7 | 1,5 | 1,8 |
| 3.7 | Confianza en los socios en otros segmentos en la cadena | Media | 6,9 | 7,5 | 3,0 | 7,4 |
| | | DE | 2,4 | 2,0 | 0,0 | 1,7 |
| 2.3 | Capacidad de gestión del negocio | Media | 8,3 | 8,0 | 8,5 | 8,0 |
| | | DE | 1,4 | 1,9 | 1,3 | 1,7 |
| 2.7 | Motivación y orientación para el negocio | Media | 7,7 | 7,2 | 6,4 | 7,9 |
| | | DE | 1,8 | 2,0 | 2,6 | 1,6 |
| 3.6 | Capacidad de gestión del negocio | Media | 7,7 | 7,9 | 4,0 | 8,0 |
| | | DE | 1,9 | 1,3 | 0,0 | 1,4 |
| 2.1 | Disponibilidad de tecnología adecuada | Media | 8,2 | 7,6 | 8,4 | 7,9 |
| | | DE | 1,6 | 2,0 | 1,3 | 1,5 |
| 3.4 | Mayor disponibilidad de financiamiento en mejores condiciones | Media | 8,5 | 7,9 | 8,0 | 8,3 |
| | | | 1,4 | 1,7 | 1,7 | 1,3 |

A continuación, se presenta el cuadro con el valor promedio otorgado por los participantes a todas las respuestas y la desviación estándar de dicho promedio. Esta última, con muy pocas excepciones, no revela diferencias marcadas de opinión. Por otro lado, el rango entre las 37 preguntas estuvo entre 7,0 y 8,7, revelando que prácticamente todos los puntos sobre los cuales se hizo la consulta son relevantes.

Cuadro 4.4 Puntaje promedio otorgado a las respuestas sobre las preguntas a los participantes

| Preguntas | Promedio | Desviación estándar |
|--|----------|---------------------|
| 1.1 ¿Deben los beneficios generados en la cadena agroexportadora distribuirse mejor? | 8,0 | 1,9 |
| 1.2 ¿Es necesario producir y exportar productos con más valor agregado? | 8,4 | 1,6 |
| 1.3 ¿Debe crearse más valor agregado en el medio rural? | 8,2 | 1,5 |
| 1.4 ¿Se requiere más y mejor información sobre oportunidades de negocios? | 8,6 | 1,3 |
| 1.5 ¿Hay que mejorar los mecanismos financieros intracadena? | 8,2 | 1,5 |
| 1.6 ¿Será la inestabilidad climática el factor que reciba más atención en el futuro? | 7,5 | 1,9 |

| Preguntas | Promedio | Desviación estándar |
|---|----------|---------------------|
| 1.7 ¿Se requiere implementar mecanismos de seguros a la producción? | 7,2 | 2,2 |
| 1.8 ¿Además de la organización líder nacional, se requiere fortalecer las organizaciones locales? | 7,6 | 2,1 |
| 2.1 Mayor disponibilidad de tecnología adecuada | 7,8 | 1,8 |
| 2.2 Uso de tecnología adecuada | 8,0 | 1,6 |
| 2.3 Mayor capacidad de gestión del negocio | 8,1 | 1,7 |
| 2.4 Mayor capacidad negociadora con otros actores en la cadena | 7,9 | 1,7 |
| 2.5 Mejor escala de operación de los negocios | 7,3 | 1,7 |
| 2.6 Mayor disponibilidad de servicios a la empresa | 7,3 | 1,6 |
| 2.7 Más motivación y orientación para el negocio | 7,4 | 1,9 |
| 2.8 Mejor disponibilidad de financiamiento adecuado | 8,0 | 1,8 |
| 3.1 Mayor estabilidad económica | 8,2 | 1,9 |
| 3.2 Mayor estabilidad política | 6,9 | 2,5 |
| 3.3 Reducción de la burocracia estatal | 8,4 | 1,8 |
| 3.4 Mayor disponibilidad de financiamiento en mejores condiciones | 8,5 | 1,5 |
| 3.5 Mayor disponibilidad de tecnología adecuada | 8,2 | 1,6 |
| 3.6 Mayor capacidad de gestión del negocio | 7,8 | 1,5 |
| 3.7 Mayor confianza en los socios en otros segmentos en la cadena | 7,3 | 2,0 |
| 3.8 Mejor cumplimiento de las normas de sanidad e inocuidad | 8,1 | 1,8 |
| 3.9 Mayor calidad de los servicios recibidos de parte de actores privados | 7,5 | 1,9 |
| 3.10 Mayor calidad de los servicios recibidos de parte de organizaciones gremiales | 7,0 | 2,2 |
| 3.11 Mayor calidad de los servicios recibidos de parte de entidades públicas | 8,4 | 1,6 |
| 4.1 Mayor confianza en el actor final en la cadena - en el mercado | 8,5 | 1,5 |
| 4.2 Menos exigencias usadas como barreras para rechazos de productos | 7,4 | 2,0 |
| 4.3 Más confianza en las certificaciones como medio de facilitación de acceso (orgánico, etc.) | 8,2 | 1,6 |
| 4.4 Más información sobre regulaciones en los mercados de destino | 8,7 | 1,3 |
| 4.5 Mejor información sobre razones para el rechazo de productos | 8,1 | 1,7 |

4.6.4 Consulta en grupos de trabajo

Respecto a los grupos de trabajo, estos se organizaron en torno a cuatro temas:

- Recursos humanos y participación de jóvenes
- Relaciones entre actores en la cadena
- Mecanismos financieros para facilitar la participación de las pymes
- Relación entre las entidades a nivel nacional y local

En cada caso, los participantes respondieron a tres preguntas: ¿cuál es el problema/limitación?, ¿qué acciones se deben tomar al respecto?, y ¿quién debe asumir la responsabilidad (la empresa, el gremio/asociación o el ente estatal)?

En la próxima sección se hace una discusión de los resultados de la encuesta y de los grupos de trabajo.

4.7 Conclusiones a partir de la discusión de los resultados

Con el fin de presentar el análisis focalizando en los aspectos más destacados, a continuación se resumen y discuten los principales hallazgos alrededor de los temas referidos con más frecuencia, en función de las opiniones en los cuestionarios y los aportes en los grupos de trabajo. Es importante anotar que la referencia a los temas no es en orden de prioridad, pues como fue mencionado antes, todos recibieron un puntaje alto en el cuestionario y merecieron atención en los grupos de trabajo.

4.7.1 Acceso y uso de información

Este fue uno de los temas referidos con más frecuencia y que recibió más puntaje entre todos los actores. Al respecto se han identificado en primera instancia respuestas a la pregunta: ¿cuál es la información que se necesita?

Las inquietudes fueron amplias e incluyen conocer sobre quiénes son los actores en las cadenas, en particular compradores y vendedores; precios de productos en diferentes tramos de la cadena, dentro y fuera del país; insumos permitidos y regulaciones sobre sanidad y dónde informarse al respecto; oportunidades de negocios; idoneidad de compradores; expectativas de siembra, de cosecha y de precios, etc.

Un segundo tema abordado concierne a: ¿cuáles deben ser los medios para acceder a información? La opinión incluye: boletines en lenguaje adecuado, páginas web, WhatsApp, mensajes radiales, etc. Al respecto se percibió mucha crítica sobre la oferta de datos en las instituciones públicas, reflejando situaciones pasadas y de poca utilidad sobre que esperar de los precios y el clima. Respecto a los chats entre grupos de productores y otros actores en gremios y asociaciones, se apreció mucho respaldo y la solicitud de orientación para organizar mejor el intercambio de información por esta vía.

Un tercer aspecto referido con frecuencia ha sido cuáles son las limitaciones de los productores y otros actores conductores de pymes para acceder y hacer buen uso de la información que se ofrece. Esto incluye aspectos tan simples como las limitaciones para interpretar cuadros y gráficos, el uso del celular, etc.

Un cuarto aspecto se refiere a información para la diversidad de productos y calidades de los mismos, para lo cual suele no ofrecerse información desagregada. También muchos datos de precios se refieren a los promedios, sin hacer referencia a las desviaciones y la frecuencia con que se dan.

El requerimiento de información sobre cómo se distribuyen los ingresos y costos en la cadena desde el productor hasta el consumidor final fue reclamado como una tarea pendiente en las instituciones que fomentan las exportaciones agroalimentarias. «Las personas se embarcan con entusiasmo en la producción, como si fuesen a ganar mucha plata, pero la realidad es diferente», fue mencionado. La realización de estos estudios y la difusión de los resultados son necesarios para evitar esfuerzos fallidos que aporten mensajes negativos a las iniciativas posibles de desarrollar.

4.7.2 Transparencia de relaciones intracadena

Al respecto, en cuanto al peso dado en las respuestas al cuestionario y en los grupos se apreció que es el tema más sensible, reflejando que el concepto general se llama desconfianza. Se señaló que ha sido una de las principales razones para salirse de cadenas de negocios en las que la pyme se limita a ser un proveedor. Esto llevó a algunas pymes a optar por la integración vertical y actuar solo en el mercado nacional y, en el mejor de los casos, el mercado centroamericano, viajando para conocer a los socios comerciales, lo cual no pueden hacer a los países fuera de la región por razones económicas y de idioma.

Un aspecto referido ha sido la falta de seriedad para mantener los compromisos sobre los precios acordados y que después no son respetados por las partes. Productores que venden a otros compradores porque les ofrecen un precio algo mayor o que les ofrecen pago inmediato y, aunque sea menor, lo aceptan por necesidad. Y en el caso de los compradores, no respetan el precio ofrecido si las cosechas son buenas y hay abundancia del producto. Otro aspecto relacionado ha tenido que ver con las exigencias de calidad. También en este caso, ante buenas cosechas con suficiente volumen, los compradores no cumplen el precio ofrecido, aduciendo inadecuada calidad de los productos.

El tema de confianza está muy relacionado a la disponibilidad y aprovechamiento de información sobre actores y sobre indicadores, a lo cual se hizo referencia en el acápite anterior. Al respecto, se recomendó un sistema de calificación de los actores en base a credibilidad, lo cual es un aspecto sensible pues requiere definir los indicadores necesarios y los parámetros al respecto y la capacidad para tal función de parte del ente calificador. Se planteó que, siendo un tema tan relevante para las pymes, habría que encontrar el medio adecuado para tener más confianza entre los actores.

Si bien la agricultura de contrato es una práctica bastante extendida, se da sin mayores regulaciones y al respecto se sugiere disponer de la normativa necesaria.

4.7.3 Capacidad de gestión de negocios

En tres de las preguntas en el cuestionario, el tema recibió en general un alto puntaje. La expresión «somos buenos para producir, pero malos para manejar el negocio», fue repetitiva en varias ocasiones en los grupos de trabajo, revelando la seriedad del problema. Se incluyó la referencia a que los productores no llevan registros de usos de insumos, de cumplimiento de las normas, de contabilidad, de producción, etc.

También se señaló que se pierden oportunidades por falta de una buena planificación con base en el buen conocimiento de las posibilidades reales de mercado. Un problema repetitivo es que los productores se vuelcan a sembrar un producto ante expectativas poco fundamentadas, solo porque otros lo hacen o porque en el pasado reciente a alguien le fue muy bien.

Un aspecto que en la gestión recibió mucha atención tiene que ver con la capacidad negociadora con compradores para asegurarse de que han quedado claras las reglas sobre calidad de productos, momentos de entrega y volúmenes de producto. Como resultado de no haber estado claros sobre estos aspectos, los productores no cumplen con los acuerdos y parte de su producción es rechazada.

La gestión financiera fue señalada como una de las mayores debilidades en el manejo de las pymes. El desconocimiento es alto sobre instrumentos para manejo de flujo de caja, costos financieros, pago de impuestos, etc.

Se reconoció que la mortandad de pymes en diferentes segmentos de la agroexportación es alta y

conduce a mucho desánimo a raíz de los fracasos, lo cual además tiene un efecto negativo de contagio. La creación de incubadoras de negocios agroalimentarios fue sugerida como un medio para que ingresen al mercado pymes que han hecho un análisis cuidadoso de sus posibilidades durante la fase de incubación. El aporte de capital de riesgo en esta fase es indispensable.

4.7.4 Tecnología, clima y riesgos

Respecto a las tecnologías para la producción primaria, los comentarios fueron variados. Por un lado, se señaló que hay abundancia de tecnología y, por otro lado, se menciona que su aprovechamiento está limitado por condiciones de financiamiento. Esto se señaló explícitamente para el caso del riego tecnificado y la producción en ambientes controlados (invernaderos).

Se señaló también que hay poca tecnología para producir en escala comercial y procesar productos de la biodiversidad, en los cuales la región tiene gran abundancia. Esto incluye frutas exóticas, plantas medicinales y especies. Las universidades y centros de investigación no lo han incluido en sus agendas de investigación y desarrollo.

En los grupos de trabajo se puso mucho interés en el tema de la inversión pública y políticas de fomento de la agricultura bajo riego como medio para aumentar la productividad y aumentar la resiliencia al clima inestable. Resultó un tanto sorprendente que el puntaje dado a los aspectos de clima y protección contra riesgos fue algo menor que a otros en el cuestionario; aunque es propio reconocer que la desviación estándar del puntaje promedio fue bastante más alta que en el caso de otras variables.

Considerando que Centroamérica es una de las regiones con más inestabilidad climática a nivel mundial, todas las medidas posibles para aminorar este impacto negativo requieren atención especial. Un sector agroalimentario dependiente de una producción agropecuaria inestable está expuesto a ser poco competitivo.

4.7.5 Recursos humanos y productividad laboral

Como se ha señalado antes, la agricultura se desarrolla en el marco de alta informalidad y en el sector laboran como pequeños productores y como asalariados el mayor porcentaje de personas con menor educación que integra la fuerza laboral. Muchos trabajadores están poco capacitados, laboran en condiciones de pobreza, inadecuada higiene, y algunos con limitaciones de salud, contribuyendo dichos aspectos a su baja productividad. Esto implica que el capital humano para desarrollar la agricultura requiere gran nivel de atención, pues no se trata solo de tecnología sino de la capacidad para hacer buen uso de ella.

Entre algunas de las consecuencias de este limitado estado de los recursos humanos se tienen que hay una inadecuada utilización de equipos, indisciplina para acatar las normas de sanidad e inocuidad, mala aplicación de insumos y agroquímicos, vacunas y curaciones del ganado, etc. Sin embargo, en otros casos no se dispone de tales equipos, todo lo cual se refleja en baja eficiencia y productividad del personal.

Los casos en los que las empresas han invertido en capacitación son pocos, pero con resultados exitosos. La retención de personal calificado ha representado para muchas empresas una limitación, en parte por no haber pagado salarios concurrentes con la mayor productividad de los capacitados.

La participación de las mujeres tiene un alto reconocimiento en varios aspectos: son más diligentes, cumplen mejor las normas, realizan su trabajo con más voluntad y en general son más acuciosas con el manejo del dinero. Sin embargo, también hay casos en los que su trabajo en las plantas de empaque de frutas y hortalizas se da en condiciones inadecuadas y reciben remuneración menor que los varones por trabajos similares.

4.7.6 Participación de jóvenes

El sentimiento generalizado es que la participación de jóvenes en la actividad primaria es decreciente. Migran a la ciudad y a otros países en respuesta a las dificultades que representa el trabajo en el campo, aunque se aduce también que hay falta de oportunidades. Un aspecto que contribuye a este resultado es la actitud generalizada de señalar a la agricultura como una causa perdida donde solo se emplean los menos capaces y donde se reciben muy malos salarios y no se proveen beneficios sociales. Si bien eso es verdad en muchos casos, no es la regla general y hay familias que han salido de la pobreza gracias a su trabajo en la agricultura.

También se señaló que los jóvenes encuentran que el trabajo en el campo es bastante inestable y estacional asociado a la época de lluvias. En otros casos la oferta de las empresas es para trabajo temporal en la época de cosecha. Sumado a ello, las empresas esperan contratar jóvenes con experiencia, condición que lógicamente no es factible.

La incorporación de mujeres jóvenes en las pymes es creciente, especialmente para aquellas que han recibido formación técnica y universitaria. Su participación se evidencia en casos de pequeñas agroindustrias, negocios de comercio y servicios técnicos. Sus responsabilidades en la mayor parte de los casos no llegan a puestos de gerencia, por razones del machismo, sin embargo, esto está cambiando.

Las propuestas para atraer jóvenes estuvieron en los aspectos de mejora de imagen de la agricultura, incentivos de las mismas empresas a los jóvenes, apoyos gubernamentales para ofrecer algunos beneficios a empresas que contraten y capaciten jóvenes, apoyos a microempresas conducidas por jóvenes, etc.

4.7.7 Asistencia técnica y empresarial y otros servicios

Se reconoció que las demandas técnicas y gerenciales son crecientes para las pymes y que los servicios son necesarios para superar las limitaciones actuales, pero no siempre se consiguen con la calidad necesaria. También en este caso se hizo referencia al incumplimiento de las condiciones pactadas en los contratos o acuerdos verbales con las empresas de servicios.

Al respecto, se insistió en la falencia de apoyos del Estado y la dependencia casi exclusiva de las casas comerciales que venden insumos para ofrecer servicios de información y asistencia técnica. Esto último, según se expresó, lleva consigo el interés de parte de las empresas de insumos para vender nuevos productos, muchos de ellos no probados.

Relacionado a esto último, una de las mayores inquietudes se expresó en cuanto a la información adecuada sobre cuáles agroquímicos son permitidos en la producción primaria y cuáles aditivos y preservantes en la fase de procesamiento. Esto, según se explicó, es muy variable entre países de destino.

La participación de algunos gremios y cooperativas ha representado un apoyo importante en la oferta de servicios. Sin embargo, la demanda es bastante mayor de lo que algunos gremios pueden ofrecer. Las cooperativas de producción y mercadeo en algunos sectores como hortalizas y lácteos han dado buenos resultados.

Se destacó la importancia de recibir apoyo sobre aspectos tecnológicos para la producción primaria, incluyendo análisis de suelos y aguas y recomendaciones relacionadas; para el desarrollo de productos con más valor agregado; presentaciones y empaques; códigos de barras, etc.

4.7.8 Logística para la exportación

Este tema ha sido destacado como uno de alta relevancia para la pyme y concierne a licencias, autorizaciones, papelería, documentos sobre tributación, registro de marcas y otros, necesarios para acreditar la empresa. Luego se tienen los requerimientos para cada envío. Esto último implica costos similares para las empresas, independientemente de la escala, lo cual pone en seria desventaja a las empresas pequeñas con relación a las grandes, muchas de las cuales tienen sus propias unidades administrativas responsables de esta función. En palabras de un participante: «Es como si la pequeña empresa estuviera a propio, excluida de ser exportadora».

Limitantes similares existen para los servicios aduanales. Tanto en los embarques terrestres, aéreos y marítimos, la penalización es sustantiva para la pyme. Las consecuencias son mayores para las que exportan productos frescos, refrigerados y congelados.

Si bien casi todos los países han mejorado sus servicios de logística para facilitar la participación de las pymes, el camino es aún largo para tener condiciones adecuadas que les permitan participar en forma efectiva.

4.7.9 Servicios financieros

Los requerimientos de servicios financieros son crecientes y se han agrupado en tres categorías. El financiamiento de inversiones por parte de la pyme para equipos, inversión en siembras, pozos, equipos, plantas de empaque, etc. El acceso a este financiamiento confronta las exigencias del ente financiero y que pocas empresas cumplen. Tales exigencias incluyen, entre otras, la buena calidad del proyecto y el plan de negocio; las garantías de compra; la cobertura de seguros a la producción, etc.

Un segundo requerimiento financiero es el capital para cubrir el flujo de caja. Este se requiere para financiar actividades productivas y de cosecha durante el tiempo hasta que se recibe el pago por el producto entregado a los exportadores. En este aspecto se han referido casos de morosidad, pero muchos casos también de no pago por razones de engaño de los compradores. Esta es una de las principales razones para la salida del negocio de parte de pymes que no han previsto la inestabilidad en los pagos.

El nivel de conocimiento de los pequeños productores y procesadores que se relacionan con exportadores en cuanto al uso de instrumentos financieros es aún limitado. Las particularidades de las diferentes condiciones en las cartas de crédito es uno de ellos. Una carta de crédito no certificada y garantizada es de poca utilidad.

4.7.10 Barreras de acceso a mercados

El acceso a mercados finales es, sin lugar a duda, uno de los aspectos más importantes y al respecto hay varios tipos de barreras a destacar. Se consideran barreras de acceso a mercados la normativa arancelaria y las reglas de origen; la normativa de sanidad e inocuidad; las exigencias de escala y continuidad de abastecimiento; la normativa en cuanto a exigencias ambientales y residuos; las certificaciones, y el riesgo de rechazo de productos. Al respecto es necesario diferenciar la normativa actual y la tendencia hacia nueva normatividad.

Existe entre los participantes la apreciación de que para la pyme las exigencias son cada vez más difíciles de cumplir, especialmente en Europa. Resultado de ello es que participan básicamente en el mercado centroamericano y en menor grado, en el de los Estados Unidos y algo en Canadá.

Si bien no es una barrera como tal, el conocimiento del importador es una necesidad importante para las pymes interesadas en el mercado europeo y de los Estados Unidos. Explican que pueden tener los nombres, las fotos e historias en la página web, pero no es suficiente para conocer a las personas y saber su credibilidad. Al respecto, algunas pymes que venden en Estados Unidos y en Centroamérica, lo hacen a través de empresas de amigos y familiares.

El conocimiento y dominio del idioma inglés fue señalado también como una barrera, aunque de menor importancia para negociar en los Estados Unidos. Sí se señaló el idioma como una limitante para las negociaciones en Europa.

Otro aspecto concierne a que las regulaciones arancelarias son muy específicas para productos en los diferentes países. Por ejemplo, para que las exportaciones de cacao y chocolate a Europa procedentes de Honduras se beneficien del arancel 0% establecido en el Acuerdo de Asociación, deberán ir acompañadas siempre del Certificado de Circulación de Mercancías EUR1 correspondiente. El formulario para la emisión de dicho certificado lo extiende la Secretaría de Desarrollo Económico (Dirección General de Administración y Negociación de Tratados), caso contrario se aplicará el arancel establecido para la categoría de Nación Más Favorecida (NMF), del 9,6% para la pasta de cacao, 7,7% para la manteca y aceite de cacao y 8% para el cacao en polvo.

Una de las mayores inquietudes concierne al rechazo de productos en frontera de ingreso por diversas razones. Entre estas cuentan los residuos de diverso tipo, las plagas o el deterioro por mal manejo. Se expuso que es lamentable que estas limitaciones no fuesen percibidas a nivel de finca o de planta de procesamiento y se espera hasta que el producto llegue al puerto de destino para realizar el rechazo. Sobre este aspecto hay muchas inquietudes y se mencionó la falta de idoneidad y honestidad de quienes hacen las inspecciones y toman decisiones sobre el rechazo.

4.7.11 Perspectivas en los mercados

En general hay expectativas sobre las oportunidades que están creando los cambios en la estructura poblacional en los países a los que se exporta. Por un lado, el ingreso de jóvenes millenials a integrar una parte importante de la población, y entre ellos, el creciente interés por productos naturales y con identidad social y ambiental. Por otro lado, el aumento de la población de la tercera y cuarta edad, con requerimientos de alimentos frescos y preparados buenos para la salud. Un tercer elemento es el aumento de la población que conforman los grupos étnicos, especialmente en Estados Unidos, Canadá y Europa.

Al respecto se expresó que a nivel de las pymes se oye hablar de esto, pero se tiene poca información sobre como la pyme puede participar. De este modo, están sujetos a que los exportadores les pidan tal o cual producto pero que hay limitaciones tecnológicas y en general de conocimiento sobre cómo producir, el estado de maduración, la presentación requerida, etc.

A las pymes en los países de la región se les motiva a incursionar en nuevos productos, dado que con ello abren brecha y no hay competidores. Sin embargo, en algunos casos las regulaciones en los países importadores aun no existen o son muy ambiguas para esos productos. Por ejemplo, se mencionó que EUROGAP no ofrece requerimientos técnicos para nuevos productos como la albaha-ca, para lo cual hay un importante potencial.

Una observación interesante se dio con relación a los productos para los mercados étnicos. Al respecto se señaló que durante algunos años este mercado creció para las exportaciones desde Centroamérica. Sin embargo, en los últimos años muchos de esos productos ya son producidos y elaborados en Estados Unidos como, por ejemplo, el queso tipo salvadoreño y las pupusas.

Respecto a las perspectivas en los mercados post talleres y a la luz de los daños causados por la COVID-19, surge una inquietud seria con relación a qué productos y en cuáles mercados deben pensar los gobiernos y las empresas del sector agroalimentario en Centroamérica. El capítulo final del informe ofrece algunas reflexiones al respecto.

4.7.12 Apoyo institucional público y privado

Ha sido reconocido que la pyme agroalimentaria ha estado presente en la agenda de las instituciones del Estado que fomentan la exportación, léase los Ministerios de Comercio y sus unidades especializadas, pero no con la fuerza necesaria como para evidenciar que están desempeñándose cada vez mejor. Y al respecto han sido comunes dos observaciones: la primera es que se les apoya en capacitación y se les motiva y estimula, pero hay un bajo acompañamiento durante la gestación y despegue de las empresas. Y el segundo es que no se hacen análisis a profundidad de los casos exitosos y los que fracasan para compartir las lecciones con pymes interesadas.

La participación de los técnicos de las entidades públicas podría ser más efectiva si dichos técnicos adquiriesen experiencia práctica sobre cómo funciona el negocio agroalimentario en todas sus etapas. Por ejemplo, participando en pasantías en pymes para valorar cómo se abordan los varios temas referidos en los acápites previos de esta sección.

El lado complementario de la institucionalidad está en las organizaciones del sector privado, gremios, cámaras y asociaciones. También en este caso hay un reconocimiento del aporte que hacen los gremios nacionales para difundir información y capacitar para adquirir destrezas que ayuden a la pyme a desempeñarse mejor en los agronegocios. Sin embargo, hay tres temas referidos y que merecen atención. El primero es la débil relación de las entidades nacionales con las organizaciones locales y especialmente para que estos últimos mejoren su capacidad de gestión: más allá de ser enlaces para actividades. El segundo es participar en las investigaciones referidas en el párrafo anterior para dar a conocer resultados de experiencias. Y el tercero, no menos importante, es hacer más visible su influencia en la política pública para relevar el papel de las pymes agroalimentarias en la exportación, y no solo en la exportación como objetivo general.

4.8 Conclusiones sobre las pymes agroalimentarias en la exportación

Las varias subsecciones en la sección precedente han ofrecido las principales conclusiones con relación a doce temas destacados en la opinión de personas que participan en la producción y exportación agroalimentaria desde diferentes posiciones en las cadenas y como instancias de apoyo. Los mensajes principales que se derivan de estos aportes son los siguientes:

Ha sido posible reconocer los principales factores que significan barreras que se deben superar para que las pymes tengan un desempeño exitoso en la exportación de productos agroalimentarios. Algunos tienen que ver con sus propias capacidades técnicas y de gestión y habilidad negociadora, otros con las relaciones intracadena en las cuales hay poca transparencia e insuficiente información y otros, con el entorno inmediato en lo económico y las condiciones en los mercados para cada uno de los rubros.

Las oportunidades para las pymes para participar en la exportación agroalimentaria son muchas. Sin embargo, ha sido reconocido que participar en los negocios vinculados a la exportación agroalimentaria, en cualquier segmento de las cadenas, requiere conocimiento sobre muchos aspectos y capacidades, y solo con ellas es sensato pensar que es un negocio posible para todas las pymes.

Hay un sentimiento generalizado de que el modelo actual de la exportación agroalimentaria no está siendo un medio para mejorar la condición de los productores y las pymes que participan en los varios eslabones de las cadenas, y que no deja efectos multiplicadores que contribuyan al desarrollo del medio rural en la región. Más aún, reconociéndose el esfuerzo de las instituciones nacionales, las pymes no han logrado un creciente sustantivo, con relación al crecimiento de las grandes empresas y especialmente las transnacionales.

Realizar ajustes en el modelo y superar las barreras referidas para las pymes requiere de acciones, muchas de ellas sugeridas en el texto, que en cada país y ojalá a nivel de la región, deben desarrollarse por iniciativa de las entidades públicas con responsabilidad directa y los gremios del sector exportador. A lo anterior se suman las condiciones creadas por los eventos de los últimos tres años (COVID-19, crisis de contenedores y guerra de Rusia en Ucrania). Dichos eventos y procesos se toman en cuenta en la sección 5 de este informe, previo las recomendaciones.

CAPÍTULO 5

RENOVACIÓN DEL MODELO AGROALIMENTARIO

5.1 Introducción

Cada uno de los capítulos previos ha cerrado con conclusiones sobre los temas abordados. Este capítulo final del informe resume las propuestas. El capítulo es de naturaleza propositiva con el fin de motivar la discusión sobre cómo plantear el desarrollo del sistema agroalimentario y la mejor participación de las pymes y se sustenta en dos aspectos.

El primero es el aprendizaje logrado y reportado en los capítulos previos sobre el comercio agroalimentario, sus características y tendencias en importaciones y exportaciones y sus resultados económicos; las condiciones estructurales en las principales cadenas agroalimentarias que abastecen los mercados nacionales, el mercado centroamericano y que exportan fuera de la región, y las barreras que confrontan las pymes para participar en diferentes escalones del proceso agroexportador y las propuestas para superarlas.

El segundo es la consideración de las condiciones creadas por la pandemia de la COVID-19; la crisis de los contenedores y la guerra de Rusia en Ucrania; la incertidumbre sobre cuán prolongado será el proceso de afectación; cuán profundo será el daño en la población y en el sistema agroalimentario y, por lo tanto, cuáles serán las condiciones económicas, y con qué recursos humanos y económicos se va a contar para la reconstrucción y la recuperación en todas sus dimensiones.

Este capítulo final no podría presentarse sin hacer un aporte sobre lo que la experiencia vivida por la región en años recientes y la actual significan para plantear los ajustes necesarios en el modelo de exportación agroalimentaria y las medidas para apoyar la participación de las pymes. Al respecto, el punto de partida es la propuesta de internalizar el sistema agroalimentario como parte integral del modelo de desarrollo para su mejor participación en el comercio regional e internacional, y no necesariamente un sistema de exportación agroalimentaria aislado del resto de la estructura agroalimentaria y rural.

5.2 Síntesis de las lecciones aprendidas

Esta sección resume los principales hallazgos del estudio destacando aquellos de mayor relevancia para alcanzar el objetivo de este capítulo.

- El sistema agroalimentario en Centroamérica es un tejido que vincula el medio rural donde se desarrolla la agricultura con el medio urbano: este está representado por la población en seis ciudades capitales (1,2 millones de habitantes c/u en promedio); más o menos cincuenta ciudades intermedias (de un promedio de 150 000 habitantes); y alrededor de trescientos pueblos (de un promedio de 30 000 habitantes); gran parte de ellos cabecera de cantones y distritos, y unos mil centros poblados menores que son parte de la población rural.
- La región tiene así una población de 50 millones de habitantes, que a nivel hemisférico representa menos del 5%, y a nivel mundial, alrededor del 6 %. Su importancia relativa en la economía y sociedad mundial es por lo tanto pequeña; pero es el activo social de esta región. En este conjunto, la población urbana está experimentando un rápido crecimiento, lo que llevará a que en la próxima generación un 70% de la población viva en las ciudades, en comparación con el 59% actual. Esto significa que, si siguen los niveles actuales de migración y urbanización, para 2050 el tamaño de la

población urbana se duplicará en más de 25 millones. Este será un mercado a atender con carácter prioritario, además de la población rural.

- La alimentación de la región es crecientemente dependiente de la importación extrarregional de maíz amarillo, trigo, soya, arroz y lácteos; productos básicos de la alimentación. El maíz amarillo y la soya son los ingredientes principales de la producción de pollos y huevos y la producción de cerdos; productos cuya tasa de crecimiento en el consumo es más elevada que la de la carne bovina, la cual se produce en la región con pasturas. Ante una situación de la población centroamericana con menos recursos como resultado de la desaceleración económica, puede esperarse que la demanda regional por los alimentos antes referidos (y no tanto por otros con mayor elasticidad de ingreso) va a crecer. Su disponibilidad en el mercado mundial es incierta.
- Esto último se plantea como una hipótesis no muy difícil de probar, dado que la desaceleración de la economía podría afectar la oferta mundial de granos (especialmente en Estados Unidos y los países de Europa, incluyendo Rusia). Es de esperarse que la demanda por granos en dichos países se incremente por las mismas razones que en Centroamérica. En todo caso las primeras medidas de algunos países proveedores de esos productos están orientadas a ser cautos en las exportaciones.
- Las exportaciones agroalimentarias de los países de Centroamérica, aunque se han diversificado (en unos países más que en otros) aún están dominadas en volumen y valor por cinco productos (banano, azúcar, aceite de palma, piña y café). Con la excepción de este último producto, los cuatro primeros son producidos por parte de empresas transnacionales. Todos ellos son importantes generadores de divisas y empleo, especialmente para trabajadores con bajo nivel educativo.
- Las empresas productoras de los cuatro primeros productos han recibido críticas respecto a sus prácticas productivas no amigables con las condiciones ambientales y de la salud de los trabajadores de campo. Esta crítica no puede hacerse generalizada por cuanto hay evidencia de que, por gestión empresarial, exigencias de los mercados y en algunos casos, por efecto de políticas nacionales, algunas empresas están incorporando prácticas para hacerlas más sostenibles.
- El peso de estos productos en las exportaciones extrarregionales sigue siendo significativo y el destino son los Estados Unidos y Europa, dos de los mercados más seriamente afectados por la COVID-19 y que podrían disminuir su demanda por estos productos, considerados como postres. El caso de la desaceleración de las exportaciones de piña de Costa Rica es un ejemplo notorio.
- Otros productos en la canasta exportadora varían en peso relativo en los varios países y se destinan tanto a mercados en países desarrollados como dentro de la región y en casi todos los casos son exportados por medianas empresas. Incluyen hortalizas y cardamomo en Guatemala; carne, maní y ajonjolí en Nicaragua; puros en Nicaragua y Honduras; jarabes y frutas tropicales en Costa Rica; ron en todos los países (excepto Honduras), etc. Y como se aprecia, todos son productos con valor agregado, por lo tanto, generadores de actividad económica, mucha de ella en el medio rural.
- El comercio agroalimentario intrarregional ha crecido más rápido que el comercio extrarregional. Actualmente representa el 35% del total del comercio agroalimentario de la región y la diferencia es el comercio agroalimentario con Estados Unidos, Europa y México y muy poco con otros países. Los productos comerciados intrarregionalmente tienen un mayor nivel de industrialización. Muy importante también, este comercio es practicado especialmente por pequeñas y medianas empresas.
- Las cadenas agroalimentarias son diversas en escala, número de actores y vínculos con los mercados nacionales, el regional y los mercados extrarregionales. En todas las cadenas hay oportuni-

des para crear más valor agregado, a fin de que los productores y otros actores en el medio rural generen un poco más de ingresos. En las cadenas de productos de menor escala, en cuanto a área y valor (frutas tropicales, especies y plantas medicinales) hay oportunidades poco aprovechadas y que requieren investigación para desarrollo de productos e inversiones.

- La agricultura (sector primario) tiene una estructura con marcadas diferencias entre subsectores: las grandes empresas que producen los cultivos tradicionales de exportación; las medianas empresas que cultivan algunos productos para los mercados nacionales y exportación, y un gran sector de alrededor de 2,3 millones de familias de pequeños productores. Estos últimos son diversificados, pero su base es la producción de maíz y frijol con algunas diferencias de peso relativo de estos rubros. Se estima que en un tercio de estas fincas hay ganado bovino y otras especies animales que aportan proteína.
- La productividad de la agricultura en la región es menor que el promedio en América Latina y su condición tropical y de minifundio en gran parte del área, son responsables de estos indicadores. Se ha insistido, con poco éxito, que la incorporación del riego contribuiría significativamente a mejorar dicha productividad y reducir la vulnerabilidad, especialmente en el Corredor Seco Mesoamericano.
- La agroindustria y la industria alimentaria que aprovechan en parte la producción agropecuaria regional y que importan una parte de los ingredientes de otros países de fuera de la región, ha tenido un elevado dinamismo; aunque no suficiente para compensar la creciente importación extrarregional de alimentos con valor agregado y destinados especialmente a los mercados locales con mayor poder adquisitivo.
- La región tiene abundantes recursos naturales (bosques, agua, biodiversidad, suelos) que representan un gran potencial pero que, hasta ahora, en gran medida, han sido desperdiciados y algunos, indefectiblemente destruidos amén de haber aumentado con ello la vulnerabilidad climática. La domesticación de cultivos de la biodiversidad, incluyendo frutas exóticas, plantas medicinales y especies, permitiría generar productos de alto potencial en el mercado regional y global, algunos de los cuales se importan de fuera de la región.
- Ha sido posible reconocer los principales factores que significan barreras que se deben superar para que las pymes tengan un desempeño exitoso en la exportación de productos agroalimentarios. Algunos tienen que ver con sus propias capacidades técnicas y de gestión; otros con las relaciones intracadena en las cuales hay poca transparencia e insuficiente oferta de la información necesaria; inadecuadas condiciones de financiamiento para inversiones y para manejo de flujo de caja en ciclo exportador, y otros factores relacionados con el entorno inmediato en lo económico y las condiciones en los mercados para cada uno de los rubros.
- Las oportunidades de las pymes para participar en la exportación agroalimentaria son muchas. Sin embargo, ha sido reconocido que participar en los negocios vinculados a la exportación agroalimentaria, en cualquier segmento de las cadenas, requiere conocimiento sobre muchos aspectos y capacidades y solo con ellas es sensato pensar que es un negocio posible para todas las pymes. Prueba de ello es la alta mortalidad de las pymes en el negocio de la exportación.
- Hay un sentimiento bastante extendido de que el modelo actual de la exportación agroalimentaria no está siendo un medio para mejorar la condición de los productores y las pymes que participan en los varios eslabones de las cadenas y que no genera suficientes efectos multiplicadores que contribuyan al desarrollo del medio rural en la región. Más aún, reconociéndose el esfuerzo de las instituciones nacionales, las pymes no han logrado un crecimiento sustantivo con relación al crecimiento logrado por las grandes empresas y especialmente las transnacionales.

5.3 El escenario: motivo de reflexión

Tres procesos vinculados están teniendo impacto considerable en los sistemas agroalimentarios de los países de la región y la adecuación de parte de las pymes: los rezagos de la COVID-19, la crisis de los contenedores y los precios internacionales de los productos básicos que importa la región (granos, fertilizantes y petróleo).

La incidencia se inicia con el azote de la pandemia en enero de 2020, se agrava con la disponibilidad de contenedores a mediados de 2021 y se dramatiza al inicio de 2022 con las condiciones creadas por la guerra de Rusia en Ucrania. El enjambre de relaciones causa-efecto produciéndose a través del tiempo y por un tiempo posiblemente prolongado está afectando los sistemas agroalimentarios desde varios ejes de influencia:

Los hábitos de consumo de alimentos se han ajustado a la menor disponibilidad de ingresos de las familias (dado el costo asumido para afrontar los costos de salud exigidos por la pandemia) y en general, los menores ingresos por disminución del empleo.

La preparación, presentación y distribución de alimentos ha demandado innovaciones diversas en procesos de producción, presentación, empaques, medios de distribución y logística para acomodarse a las exigencias de los sistemas de salud y actitudes de los consumidores.

Disponibilidad y costos de medios de transporte marítimo y terrestre. En el primer caso para contar con los suministros de insumos y materiales requeridos para la producción y el procesamiento y para hacer llegar los productos a los mercados de destino. Y en cuanto a los costos, estos se han más que duplicado en el alquiler de los contenedores y los fletes marítimos internacionales y terrestres intra-centroamericanos.

En las agroindustrias intermedias el impacto es significativo por los mayores precios de maíz y soya para la producción de concentrados para pollos, huevos y cerdos (que representa entre el 60% y 70% de los costos). Y en el caso del trigo y la leche en polvo, el impacto es sustantivo en las industrias de harina y panificación y en la industria láctea.

Por último, aunque los efectos iniciales de la pandemia en 2020-2021 no fueron negativos en la mayor parte de la agricultura, el impacto es ahora severo a raíz de los precios de los fertilizantes, 100% importados de fuera de la región. El impacto se siente ya en las decisiones de siembra, pero va a ser muy significativo en las cosechas y, por lo tanto, en la disponibilidad y los precios de los alimentos en este y el próximo año, por lo menos.

No se dispone de un análisis reciente e integral de este proceso en la región, sin embargo, algunas señales son indicativas del ajuste que está teniendo en las economías y en los sistemas agroalimentarios y en las pymes en particular. Estos ajustes dependen de la estructura de costos, sistemas productivos e industriales y sistemas de distribución y mercados de destino. Sobre esto último, el aprendizaje durante la pandemia y estos últimos meses es que los productores agropecuarios y pymes están orientándose hacia más productos de ciclo corto, menos dependientes de fertilizantes químicos e insumos importados y con más valor agregado, señales importantes para aprovechar el cambio necesario en el modelo agroexportador. Las necesidades se resumen a continuación.

- Más información (veraz y no veraz) que es preciso seleccionar y digerir por cuanto afecta las expectativas y cuando es recibida en exceso, turba la capacidad para hacer las previsiones adecuadas. Exige además más capacidad de análisis colectivo sobre la multidimensionalidad reflejada en las diversas variables.

- Mayor velocidad en la transmisión de los impactos económicos, algunos reales y otros creados artificialmente por la vía de especulaciones y que ya afectaron y afectarán la economía mundial, el desempeño de los mercados bursátiles y de mercancías y las inversiones. Lo ocurrido en el precio del petróleo es solo una muestra.
- Más medios para comunicarse que están facilitando las relaciones laborales y la comunicación entre la sociedad y a nivel global y que están dando origen a nuevas formas de trabajo y de comunicación. El crecimiento del teletrabajo es una muestra de que parte de la sociedad puede reducir su movilización diaria y con ello la congestión y los costos asociados a ello, incluidos los ambientales.
- La posibilidad de ser infectado es real porque el mal no respeta fronteras artificiales y sigue como la espada de Damocles; sin embargo, la sociedad está aprendiendo prácticas que ayudan a reducir dicha contaminación y a vivir en un escenario más riesgoso o, por lo menos, con riesgos diferentes y que se suman a los del pasado.

La pandemia ha puesto también en el tapete la menor confiabilidad en el comercio de mercancías, especialmente bienes alimentarios y su transporte internacional. La evidencia al respecto la muestran los anuncios de algunos países que reducirán sus exportaciones de alimentos básicos, para atender primero sus necesidades internas. Los análisis revelan que hasta ahora y aparentemente en el corto plazo, la demanda por algunos alimentos habría disminuido por razones de disponibilidad de ingresos y limitaciones de movilidad de las personas. Por otro lado, la producción y los inventarios están en el rango razonable y los precios no se han elevado. Sin embargo, este escenario para los próximos meses y años es incierto y va a tener un importante rango de variabilidad según los productos y regiones.

Ante este escenario incierto algunos países han iniciado procesos de análisis de sus opciones, pero por lo menos en Centroamérica aún no se han visto propuestas. Lo anterior es indicativo de la necesidad de apoyar a los países para analizar opciones ante escenarios varios. En todo caso, la sugerencia más adelante es que el análisis se haga considerando la región centroamericana en conjunto.

Lo visto hasta ahora son aportes conceptuales que destacan el decrecimiento económico como un hecho en el contexto actual y al cual hay que adaptarse, la reconsideración del comercio internacional como medio para estimular el crecimiento, la mirada más seria a los indicadores sociales y los necesarios ajustes en el manejo macroeconómico, y la restructuración del gasto público. Los aportes son numerosos y valiosos, sin embargo, aún no han podido, por las circunstancias, concretarse a nivel de países.

Las intenciones de ajuste en el modelo de crecimiento económico seguido durante los últimos años comienzan a surgir para dar paso a uno más congruente con la desaceleración. Holanda, por ejemplo, ha reunido a un alto número de profesionales quienes han planteado un modelo con cinco ejes: pasar de una economía enfocada en el crecimiento del PIB a diferenciar entre sectores que pueden crecer y requieren inversión y sectores que deben decrecer radicalmente (petróleo, gas, minería, publicidad, etc.); construir una estructura económica basada en la redistribución; transformar la agricultura hacia una regenerativa, basada en la conservación de la biodiversidad, sustentable y basada en producción local, además de condiciones de empleo y salarios agrícolas justos; reducir el consumo y los viajes, y cancelación de la deuda, especialmente de trabajadores y poseedores de pequeños negocios, así como de países del Sur global (tanto la deuda a países como a instituciones financieras internacionales).

La Agenda 2030 se planteó tres metas directamente relacionadas con los sistemas agroalimentarios sostenibles y el objetivo 2 de hambre cero, que en forma resumida dice: Meta 2.a, doblar la productividad agrícola y los ingresos de los pequeños productores y crear opciones para la agregación de

valor y otras oportunidades de empleo en el medio rural; Meta 2.b, corregir y prevenir las restricciones y distorsiones al comercio internacional, de acuerdo el mandato de Doha, y Meta 2.c, adoptar medidas para lograr el adecuado funcionamiento de los mercados de alimentos, facilitando el oportuno acceso a información y reservas de alimentos para evitar la extrema volatilidad de los precios.

Las propuestas intensas de muchos organismos internacionales que durante años insistieron en la mayor conservación de la naturaleza, aprovechamiento de residuos, valoración y uso de la biodiversidad y protección de los recursos hídricos pareciera ahora estar encontrando más eco en los gobiernos. Ello responde a la apreciación de que se ha destruido y desperdiciado lo que podía haber sido fuente de alimentos valiosos y otros productos como medicinas y nutraceuticos, hoy en día aprovechables por la vía de la bioeconomía. Esto es de particular importancia en Centroamérica, una de las regiones del mundo más rica en recursos naturales y que siguió equivocadamente patrones de producción alineados con los de ecosistemas mediterráneos.

¿Será entonces que, a la luz de estos mensajes, esta región en particular requiere reconsiderar su modelo agroexportador-importador y depender un poco más de sí misma, y que puede hacerlo sin volver al proteccionismo? Respondiendo a esta pregunta, quizás Centroamérica puede mirarse más a sí misma, no para aislarse, pero sí para reposicionarse en el contexto global. Deberá verse como un espacio territorial y una sociedad un tanto afortunada por los recursos que tiene. Deberá afrontar la necesidad de superar viejos problemas en el marco de nuevos desafíos. ¿Deberá reconsiderar la estructura de su sistema agroalimentario para sacar el mayor provecho de él, en aras del desarrollo?

5.4 El camino para los sistemas agroalimentarios en Centroamérica

Lo que se expone a continuación es un adelanto de ideas para discusión, sin dejar de admitir que, por encima de estas sugerencias, estará la definición de un modelo económico y social dentro del cual se establezca, y no se subordine, el sistema agroalimentario.

Hasta hace poco había gran entusiasmo por la promoción de la producción nacional agropecuaria encadenada a cadenas globales. Al respecto hay un desencanto de dicho modelo ante la evidencia de que los productores centroamericanos han sido solamente proveedores de empresas de transformación y de comercio global, sin recibir una parte razonable del precio que pagaron los consumidores. Varias de dichas cadenas agroalimentarias han sido capturadas por pocas empresas que controlan los medios de producción y las redes de exportación e importación y de distribución a los consumidores dejando poco, y cada vez menos, a los productores.

Destacar el monto de dólares de la exportación y su reflejo en el PIB ha sido la praxis y la razón de orgullo de las autoridades. Menos se ha hecho para revelar cómo ese aporte global al PIB se reflejaba en el desarrollo local: en la participación de las pymes, en la generación de empleo de calidad, en efectos multiplicadores positivos, la reducción de la migración de jóvenes, en impactos ambientales positivos, etc. Es posible que esto haya ocurrido en algunos casos, pero no hay evidencia de que haya sido algo extensivo.

Entonces, el primer paso en este nuevo camino es establecer un sistema agroalimentario que reconozca y construya sobre los subsistemas territoriales. Un sistema en el que se tenga como derrotero un modelo ganar-ganar que ayude a superar pronto la pobreza y el hambre persistentes en el medio rural y que, al mismo tiempo, aporte alimentos a los mercados urbanos de la región. Los territorios rurales y los actores locales deben hacerse más visibles en el modelo.

La ventaja comparativa debe ser reconsiderada con dos fines: por un lado, reconquistar por lo menos parte de los mercados nacionales y del mercado centroamericano de alimentos con productos viables

de producir en pequeña y mediana escala reconociendo que no todos los productos básicos que hoy se importan pueden sustituirse. Hay suficiente evidencia de que la producción de varios productos es posible con tecnología disponible; por ejemplo, con riego tecnificado para aprovechar la tierra durante la mitad del año cuando no llueve y no se cultiva nada. Por otro lado, salir del modelo agroexportador que sigue dominando la región, como lo evidencia este estudio, en el que persiste el dúo transnacionales-azúcar/café/frutas e impulsar más la producción y exportación de más productos con valor agregado y que generan más efectos multiplicadores en el medio rural. En cuanto al comercio internacional, es mucho más ventajoso exportar mayor valor por tonelada que en la actualidad.

En resumen, en el contexto del nuevo escenario, se debe reconsiderar el modelo importador-exportador de los últimos treinta años que puso su atención solo en los mercados de los países desarrollados y que, en los últimos dos años, ha sido fuertemente sacudido. Por lo tanto, valorar mucho más el mercado regional es imperativo. No faltará quien argumente que la capacidad adquisitiva de la población centroamericana es baja y bastante menor que la de los países desarrollados. Antes podría haber sido un argumento razonable, pero, por lo expuesto, es cuestionable que hoy sea un argumento que prevalezca sobre otros.

Para hacer este cambio no es necesario regresar a una región comercialmente cerrada, sino mucho más abierta a la tecnología para producir mejor en la agricultura, aprovechando mucho más los recursos naturales y creando más valor agregado. Una región en la que la maquinaria, los equipos de riego, las medicinas y vacunas para el ganado y los insumos agrícolas, no cuesten en Centroamérica el triple que en los países donde se fabrican. Una región capaz de aprovechar más los avances científicos y tecnológicos en agricultura de precisión, riego tecnificado, energías renovables, permacultura, biotecnología, bioeconomía, etc.

Esta es una región que es vista por algunos como un mercado común pero no se ha podido lograr, a pesar de los acuerdos políticos y comerciales, que sea vista como un espacio continuo y una sociedad con objetivos comunes. Los pesimistas la ven como un espacio en el que hay grandes diferencias sociales y políticas y en el que existe el falso nacionalismo que imposibilita la visión y la acción integrada. La propuesta debe contribuir a reconstruir la visión centroamericana. Esta pequeña región de seis países es menor en territorio que Colombia, Perú o Venezuela y en población, es la cuarta parte de México. Precisamente estas condiciones son las que hay que valorar al lanzar un modelo renovado.

Lo brevemente expuesto para poner a consideración un modelo renovado en el sistema agroalimentario, se sustenta en lo que la región tiene y esto incluye: alta conectividad vial, que puede servir mejor para el comercio intrarregional de productos agroalimentarios, pero hay que modernizar las aduanas; un sistema financiero que asegure la movilidad de capital para inversiones que generen productos y servicios para el mercado centroamericano; gente que genera sus ingresos en el medio rural, especialmente en la agricultura y que está aprendiendo las nuevas tecnologías; zonas productivas fuertemente vinculadas a espacios urbanos, y un mercado regional inmediato en seis ciudades capitales y cincuenta ciudades intermedias, el cual hay que reconquistar.

Es necesario, por lo tanto, fortalecer el tejido empresarial conformado por pequeñas y medianas empresas a nivel de los territorios rurales y adecuadamente encadenadas a los mercados regionales. Es fundamental en Centroamérica ver la agricultura de pequeña y mediana escala como una realidad y una oportunidad y como una salida a esta difícil situación porque no hay muchas otras opciones.

A partir de esos reconocimientos, la región debe tener una visión compartida sobre el modelo de desarrollo para este pequeño territorio. Ello demanda salir de la rivalidad y demostrar voluntad política para ver juntos hacia adelante y modernizar las instituciones regionales. Ellas han visto pasar la historia sin modernizarse y ahora deben valorar mucho mejor la agricultura, el medio rural y los recursos naturales. Deben reinventarse para responder a un nuevo modelo de desarrollo y ser parte de él.

Todo lo anterior implica un cambio general de actitud que se refleje en valorar más a la gente, aceptar sus diferencias, aprovechar sus capacidades, y construir sobre la riqueza de sus culturas. Centroamérica puede recuperarse pronto y ser mejor que hasta ahora, pero para ello la dirigencia política, a la par del sector empresarial y las organizaciones sociales, tienen que cambiar.

5.5 La ruta para las pymes en la agroexportación

Tal como ha sido expuesto en esta investigación, hay varios aspectos que, si se modifican, es posible mejorar la situación de los productores agropecuarios y las pymes respecto a su desempeño en las cadenas agroalimentarias y en especial en aquellos casos en los que se participa en mercados internacionales. Cuatro de los aspectos señalados conciernen a: la definición clara de la hoja de ruta a seguir por parte de las empresas; la creación de valor agregado, especialmente en el medio rural; las alianzas intracadena para lograr una distribución más equitativa de los beneficios entre los actores de las cadenas, y la creación y dinamización de clústeres locales. Lo anterior se puede fomentar a través de medidas de política que incidan en las acciones y los resultados.

5.5.1 La hoja de ruta de la pymes en la agroexportación

El inicio de un negocio o las variaciones en el que se tiene (ya sean nuevos productos, nuevos mercados o nuevos socios) requiere definir y conducir las acciones por una hoja de ruta. Esta exigencia es indispensable en este tiempo de elevada incertidumbre. Sin embargo, es precisamente por dicha incertidumbre que la definición de la ruta debe hacerse con cuidado y flexibilidad para hacer ajustes en el camino.

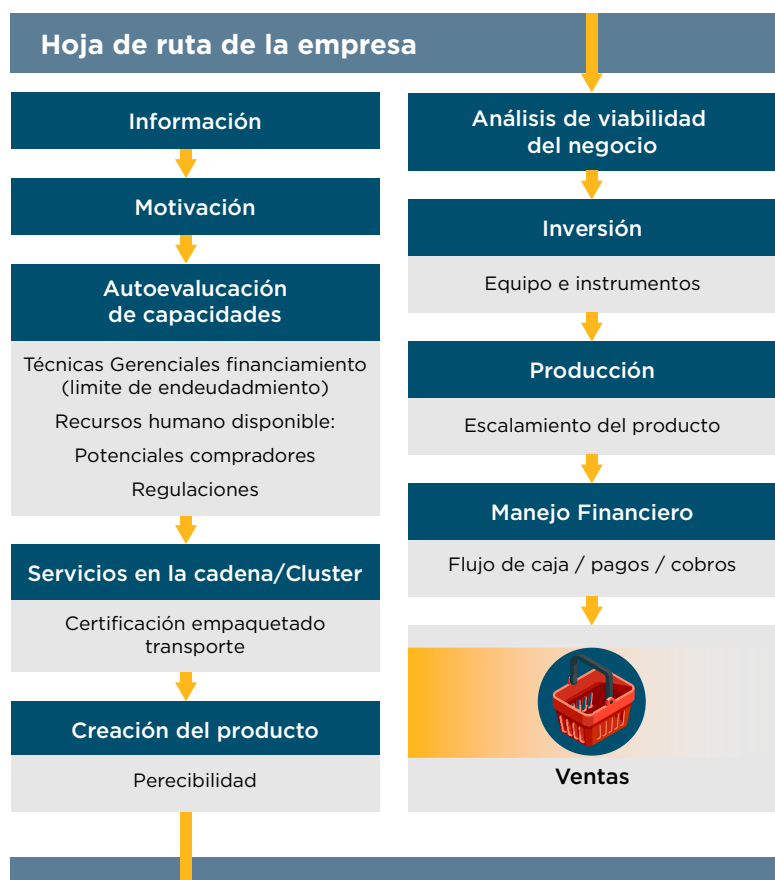
Las entidades del sector exportador en los países de Centroamérica ofrecen apoyo para la gestación de empresas exportadoras y para su adecuada conducción. Entre los servicios que ofrecen se incluyen asesoría, cursos, talleres, seminarios, misiones comerciales y auspicio para participar en ferias.

Las reglas generales aplican a las pymes de todos los sectores. Sin embargo, las que participan en los sistemas agroalimentarios están expuestas a mayores complicaciones. Estas se derivan de los procesos biológicos en la producción y el procesamiento; la perecebilidad de los productos, las regulaciones para el empaque y almacenamiento, las normas técnicas y sanitarias en los países de destino, y las exigencias de certificación, entre otras.

La información específica para las pymes agroalimentarias es un tanto limitada en las referidas organizaciones, pero en una visita a sus páginas web y/o estableciendo contacto, se puede obtener más información.

El gráfico que sigue presenta una síntesis de la ruta que debe seguir una pyme en el negocio agroexportador independientemente del segmento de la cadena en la que participa. En el panel de la izquierda se presenta la hoja de ruta para la empresa y en el de la derecha, las acciones continuas colaterales.

Figura 5.1 Hoja de ruta para la pyme en la agroexportación



Fuente: Elaboración del autor.

Cada etapa es importante y merece atención para alcanzar el mayor nivel de capacidad y tomar las decisiones adecuadas. Pasar por alto o tomar con ligereza el cumplimiento de cada etapa es causa del fracaso de muchas pymes agroexportadoras. En cuanto a las acciones colaterales, a aquellas endógenas a la empresa y que tienen que ver con condiciones asociadas al entorno, exigen acciones continuas mientras se desarrolla la actividad agroexportadora. Estar vigilante de este contexto es parte del proceso de actualización de la empresa.

El apoyo de los gremios exportadores y del Estado ofreciendo servicios es indispensable para que las pymes desarrollen estas actividades en forma efectiva. Más adelante se ofrecen sugerencias al respecto.

5.5.2 La creación de valor agregado

Como se ha visto en el análisis del patrón agroexportador, aún hay una elevada concentración en productos del sector primario (especialmente frutas) y con algún procesamiento, no sofisticado (café, azúcar, carne, entre otros) cuyo resultado es un precio reducido por unidad de peso y volumen. Las pocas empresas que exportan con valor agregado reciben precios bastante mayores por unidad de peso y de volumen.

Pensar en la pyme limitada a la producción primaria es poco sensato cuando se trata de productos no perecibles (frutas y hortalizas) en los que es muy alta su vulnerabilidad por la inestabilidad del merca-

do. En el caso de granos (frijoles, maíz) y en el caso del ganado y leche, son oferentes de insumos para que otras empresas generen los productos finales. La tendencia debe ser hacia crear valor agregado en el medio rural y establecer alianzas para la comercialización internacional.

Para avanzar en la dirección sugerida se requiere fomentar las agroindustrias rurales en manos de pymes en las que se integren productores de pequeña y mediana escala y se logren productos con más valor agregado que el que tienen los productos primarios. Hay ejemplos de esta praxis y se encuentran en la elaboración de conservas de frutas, empaque de miel de abeja, elaboración de quesos, beneficio y tostado de café, etc. En todos los casos ha sido determinante la cohesión del grupo participante, la participación de los jóvenes en la familia y la capacidad para la gestión del negocio.

Aunque se ha reconocido que la mayor parte del comercio internacional lo realizan empresas de gran escala debe reconocerse que es creciente el número de pymes que exportan productos con valor agregado por medios modernos de transporte y logística como FEDEX, Amazon y otras ⁴¹. En estos casos el servicio incluye recogida de la mercancía, desalmacenaje, pago de impuestos de importación, entrega a puerta del cliente, rastreo del paquete, etc. El valor agregado en sus productos les permite cubrir los costos asociados a este sistema.

5.5.3 La alianza intracadena

La alianza entre actores en una cadena agroexportadora permite superar las limitaciones que las pymes en forma individual no pueden resolver como, por ejemplo, el acopio y selección de productos, la contratación de servicios, la certificación, etc. La alianza permite también lograr más información compartida entre todos los actores en la cadena y capacidad para aprovecharla en las negociaciones, especialmente en cuanto a precios en distintos tramos, pérdidas post cosecha y distribución, credibilidad de los compradores y brókeres, entre otras medidas necesarias para tener más transparencia en las negociaciones.

Si bien las alianzas deben fomentarse es necesaria la preparación de las pymes para sostener buenas negociaciones que conduzcan a relaciones transparentes, equitativas y durables. Las frustraciones por malas alianzas han resultado en la resistencia a realizarlas y, por lo tanto, la pérdida de aprovechamiento de un mecanismo necesario.

5.5.4 Los clústeres locales

Los territorios rurales son el espacio en el que la agricultura se liga a otras actividades económicas, incluyendo las agroindustrias, la venta de insumos y servicios y la creación de empleo para varones y mujeres en las varias etapas de la cadena. Además, en dichos territorios se ubican las agencias de extensión del ministerio de agricultura y las cooperativas de procesamiento y servicios. En el caso de las pymes que participan en dichas etapas en el medio rural, ellas se han constituido en el dinamizador de las economías locales.

La identidad de territorio, la protección de los recursos naturales (especialmente agua, suelos y biodiversidad), el logro de marcas colectivas e inclusive en algunos casos, las denominaciones de origen han demostrado ser medios efectivos para la identificación preferencial de productos y el logro de mejores condiciones en los mercados.

⁴¹ <https://www.fedex.com> y <https://www.amazon.com>

5.5.5 Posibles resultados

La combinación de acciones sugeridas en párrafos previos de esta sección implica un modelo renovado para la participación de las pymes en la agroexportación, cuyos beneficios son significativos.

Con el fin solamente ilustrativo de mostrar cómo aumentarían y cómo se distribuirían los beneficios, se han hecho simulaciones de escenarios hasta 2030, utilizando la información de comercio analizada en el capítulo 2.

- En la situación base se simula la tendencia del valor de las exportaciones para los tres grupos de productos: frescos, necesariamente procesados y los que tienen elevado nivel de procesamiento. Como se sabe, la proporción de cada uno de estos grupos de productos varía entre países en el año 2018 al igual que varía la tasa de crecimiento entre 2008 y 2018 y por ende, las proyecciones a 2030.
- En el segundo escenario se asume que en todos los grupos de productos hay un aumento del valor agregado del 20% en el año 2030 por sobre la tendencia.
- En el tercer caso se considera que además de lo anterior, el valor de las ventas que percibían los productores, originalmente estimado en 10% del total exportado, se elevaría al 15%.
- Y en el último caso, se asume que la distribución del valor de las ventas mejoraría aún más, de modo que los productores recibirían el 20%.

Los resultados muestran que, con los cambios incorporados y gracias al dinamismo observado en el periodo inicial (2008-2018), el sector agroalimentario regional podría crecer sustancialmente hasta 2030. Más aún, gracias a que hay un mayor tamaño del sector en conjunto, las medidas de política que se sugieren más adelante tendrían resultados distributivos muy positivos.

Por ejemplo, el ingreso incremental por valor agregado que se daría en el medio rural; es básicamente ingreso bruto adicional para las pymes; teniendo que descontarse los costos respectivos. Y en el caso de simular la mejora de la distribución de los beneficios en la cadena; esto representa también aumento de los ingresos brutos de los productores.

Los resultados de esta sencilla simulación de dos grupos de políticas llaman a la reflexión sobre la necesidad de su implementación a fin de que el negocio de exportación agroalimentaria sea más sostenible.

Cuadro 5.1 Perspectivas de las exportaciones agroalimentarias a 2030 en diferentes escenarios

| PAÍS | Categoría de productos | 2008 | 2018 | 2030 | | | |
|------------|------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | | | | T | T + VA | T+VA+D | T+VA+DII |
| COSTA RICA | 1 | 1.586.631 | 2.336.505 | 3.786.455 | 4.165.101 | 4.165.101 | 4.165.101 |
| | 2 | 631.088 | 779.586 | 1.089.899 | 1.198.889 | 1.198.889 | 1.198.889 |
| | 3 | 1.012.166 | 1.614.980 | 2.917.682 | 3.209.451 | 3.209.451 | 3.209.451 |
| | Ingreso productores | 324.222 | 475.955 | 765.305 | 841.835 | 1.308.671 | 1.760.201 |
| | Total | 3.242.217 | 4.759.546 | 7.653.047 | 8,418,351 | 8.724.473 | 8.801.004 |

| PAÍS | Categoría de productos | 2008 | 2018 | 2030 | | | |
|--------------------------------------|------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | | | | T | T + VA | T+VA+D | T+VA+DII |
| EL SALVADOR | 1 | 7970 | 28.119 | 176.647 | 194.312 | 194.312 | 194.312 |
| | 2 | 362.706 | 307.272 | 379.317 | 417.248 | 417.248 | 417.248 |
| | 3 | 598.912 | 717.085 | 915.114 | 1.006.626 | 1.006.626 | 1.006.626 |
| | Ingreso productores | 98.325 | 106.287 | 128.620 | 141.482 | 219.940 | 295.826 |
| | Total | 983.251 | 1.062.868 | 1.286.200 | 1.414.820 | 1.466.268 | 1.479.130 |
| GUATEMALA | 1 | 472.625 | 1.217.700 | 4.441.934 | 4.886.128 | 4.886.128 | 4.886.128 |
| | 2 | 1.120.219 | 1.426.480 | 2.098.277 | 2.308.104 | 2.308.104 | 2.308.104 |
| | 3 | 1.065.931 | 1.980.902 | 4.238.608 | 4.662.469 | 4.662.469 | 4.662.469 |
| | Ingreso productores | 266.227 | 463.276 | 928.627 | 1.021.490 | 1.587.952 | 2.135.842 |
| | Total | 2.662.270 | 4.632.758 | 9.286.270 | 10.214.897 | 10.586.348 | 10.679.210 |
| HONDURAS | 1 | 512.373 | 742.896 | 773.077 | 850.384 | 850.384 | 850.384 |
| | 2 | 905.961 | 1.587.735 | 4.387.763 | 4.826.540 | 4.826.540 | 4.826.540 |
| | 3 | 482.422 | 808.150 | 1.797.126 | 1.976.838 | 1.976.838 | 1.976.838 |
| | Ingreso productores | 190.488 | 315.022 | 681.031 | 749.134 | 1.164.563 | 1.566.371 |
| | | 1.904.878 | 3.150.218 | 6.810.310 | 7.491.341 | 7.763.754 | 7.831.857 |
| NICARAGUA | 1 | 28.689 | 58.035 | 165.080 | 181.588 | 181.588 | 181.588 |
| | 2 | 719.145 | 1.169.223 | 2.413.537 | 2.654.891 | 2.654.891 | 2.654.891 |
| | 3 | 450.273 | 690.852 | 1.253.519 | 1.378.871 | 1.378.871 | 1.378.871 |
| | Ingreso productores | 122.843 | 194.462 | 373.867 | 411.253 | 639.312 | 859.893 |
| | Total | 1.228.432 | 1.944.620 | 3.738.666 | 4.112.533 | 4.262.080 | 4.299.466 |
| PANAMA | 1 | 380.748 | 133.964 | 123.229 | 135.552 | 135.552 | 135.552 |
| | 2 | 493.450 | 155.109 | 140.704 | 154.774 | 154.774 | 154.774 |
| | 3 | 70.229 | 152.142 | 165.849 | 182.434 | 182.434 | 182.434 |
| | Ingreso productores | 95.318 | 45.131 | 83.880 | 92.269 | 143.436 | 192.925 |
| | | 953.180 | 451.314 | 838.805 | 922.685 | 956.238 | 964.626 |
| TOTAL | | 10.974.227 | 16.001.324 | 29.613.298 | 32.574.628 | 33.759.160 | 34.055.293 |
| Escenarios de ingreso de productores | | 10% | 10% | 10% | 10% | 15% | 20% |

5.6 Posibles medidas de política

El escenario previsto para el sistema agroalimentario regional al corto y mediano plazo es complejo e incierto. Tres aspectos son de especial importancia: el alza de los precios del petróleo y los fertilizantes; la disponibilidad, logística y costo del transporte internacional, y los precios de los granos y otros alimentos básicos (leche en polvo y aceites), que Centroamérica importa en cantidades sustantivas de fuera de la región.

Una consideración inicial es, por lo tanto, que no solo es necesario apoyar a las pymes para participar en la agroexportación (dentro y fuera de Centroamérica) sino también para mejorar su competitividad en el mercado nacional y suplir los alimentos básicos que no se pueden conseguir en el mercado internacional. Sobre este último punto, los elevados precios internacionales podrían implicar que la producción de estos cultivos o sustitutos cercanos en el consumo, ahora se puede hacer localmente en forma competitiva.

Sin duda, la agenda de medidas para fomentar la participación de las pymes en la producción y el comercio en el marco de un modelo renovado es amplia, pero se pueden citar algunas medidas que no se limitan a la agroexportación. En el contexto actual y previsible, el objeto sería aumentar la productividad y los ingresos; lograr mejor acceso a los mercados externos, y mejorar la disponibilidad de alimentos para la región compitiendo con las importaciones.

Esto requiere el fomento de la transformación productiva, pues es necesario que los países de la región mejoren la productividad de los rubros agropecuarios tradicionales, hasta ahora con muy baja productividad, generadores de bajos ingresos y empleo de muy mala calidad. No se trata de sustituirlos, estrategia de la cual solo una parte pequeña de los productores se benefició. Hoy existe la tecnología para mejorar la productividad y la rentabilidad aun en pequeña escala e inclusive, sustituyendo parcialmente el uso de fertilizantes importados.

La consideración de base para las medidas que se sugiere considerar es que a 2,3 millones de pequeños productores no se les puede decir que no hay soluciones, que se empleen en algo diferente, por ejemplo, cortando caña o que migren a donde no se les recibe bien. Hay que ofrecerles soluciones. Para ello se sugiere:

Mejorar la capacidad de gestión de los recursos humanos en la agricultura, pasar de fincas a empresas familiares que integren los principios de la sostenibilidad.

Establecer mecanismos para la gestión de riesgos y en particular, la disminución de la vulnerabilidad ante el clima y la estacionalidad (verano-invierno) que tipifica las condiciones en las que se realiza la agricultura. Para ello la democratización del riego será la punta de lanza.

Mecanizar la pequeña propiedad y usar más racionalmente los nutrientes químicos que realmente se necesitan, pero sin revertir los magros avances hasta ahora logrados en descarbonización.

Financiar el equipamiento en la pequeña agricultura con herramientas y equipos de pequeña escala que existen en el mercado.

Mejorar los canales de participación de las pymes en los mercados que abastecen los centros urbanos en la región y especialmente sancionando las estructuras monopólicas en la distribución final, incluyendo sus prácticas de importaciones extrarregionales.

Reconsiderar la administración de los tratados comerciales, no para cancelarlos, pero sí para encontrar en ellos las ventanas de oportunidad y aprovecharlos en el marco de un modelo revisado en el que la motivación no sea exportar e importar per se, sino aquello que más contribuye al desarrollo y no solo al aumento del valor de las exportaciones como aporte al PIB.

Y, por último, pero no menos importante, aprovechar el gran abanico de medidas de apoyo permitidas en la OMC para definir e implementar políticas que sean efectivas en la restauración de un sistema agroalimentario regional dinámico y equitativo y que se inserte en las economías rurales para hacerlas más prósperas. ©

6. BIBLIOGRAFÍA

- Agencia EFE. (2018). Bananeros de Costa Rica denuncian amenaza a precio de banano latinoamericano en UE. <http://bit.ly/3c-jaODT>
- Aguilar Morán, Juan. (Sin fecha). Siembra y manejo agronómico de plátano. Fundación Hondureña de Investigación Agrícola. Programa de banano y plátano.
- Alexander, Gonzalo y Reyes, Luis. (2016). La estrategia del sector azucarero organizado de Guatemala para la restauración forestal en la vertiente del Pacífico. Instituto Privado de Investigación en Cambio Climático. Guatemala. <http://bit.ly/2wk6ymY>
- Altamirano, José. (2012). Influencia de la variabilidad climática sobre la producción de café (*Coffea arabica* L.) en Honduras. CATIE. Turrialba, Costa Rica.
- Anzueto, Francisco. (2013) Variedades de café resistentes a la roya. ANACAFE. Revista El Cafetal.
- Azucareros del Istmo Centroamericano (AICA). (2018). Buenas prácticas de prevención y erradicación del trabajo infantil en el sector azucarero centroamericano. Guatemala.
- Banco Central de Nicaragua. (2015). Ajonjolí. Revista de comercio exterior.
- Bertrand, Benoît y Rapidel, Bruno. (1999). Desafíos de la caficultura en Centroamérica. - San José, 1999. C.R. 496 p.
- CANAPEP. (Sin fecha). Algunos aspectos de la salud ocupacional en la agricultura de la piña.
- Casa Presidencial. 4 de julio de 2019. Mexifrutas elige a Siquirres para establecer moderna planta procesadora de pulpa de frutas. <http://bit.ly/2PiCo3B>
- CATIE. (2008). Proyecto Cacao Centroamérica (PCC) Enlace con el MAP. Turrialba, Costa Rica.
- CENGICANA. (2019). Memoria. Presentación de resultados de investigación. Zafra 2018-2019. Guatemala. En memorias USB y discos compactos. 603p. www.cengicana.org
- Central América Data. (octubre 2018). Banano: ventas regionales caen 6%. <http://bit.ly/2wljzNe>.
- Central América Data. (2019). Confites y chocolates: compras por \$249 millones. <http://bit.ly/39kl5gW>
- Central América Data. Octubre 2019. Azúcar: optimismo para zafra 2019-2020. <http://bit.ly/3crqeFW>
- CEPAL. (2000). Istmo Centroamericano: Fomento y modernización del sector agroexportador: los casos de azúcar el banano y el café.
- Chavarría S., Lourdes Ma. (2010) Café. Ficha N °7/UE. 1ª Edición. Mercado: Unión Europea 1ª Edición. FIDE.
- Chavarría S. Lourdes, Ma. (2010). Cacao y chocolate No.6, Mercado: Unión Europea 1ª edición. FIDE.
- Chaves Solera, M. (Sin fecha). La caña de azúcar como materia prima para la producción de alcohol carburante. Dirección de Investigación y Extensión de la Caña de Azúcar (DIECA). Liga de la Caña. <http://bit.ly/3cr83Ab> .
- Chízar Fernández, C. (2009). Plantas comestibles de Centroamérica. Instituto Nacional de Biodiversidad, INBio, Santo Domingo de Heredia, Costa Rica.
- Cruz Montesinos, E. (2012). Caracterización de la cadena de valor de cacao en El Salvador. Ministerio de Agricultura y Ganadería del Salvador.
- Daniel, Mayra. 4 de noviembre 2019. Botrán, el primer ron sustentable del mundo. Revista Neo. <http://bit.ly/2ulKLto>
- De León, P. (2018). Impactos socioeconómicos del cultivo de palma de aceite en Guatemala. Central American Business Intelligence.
- EFE. (24 de marzo de 2019). Sensores remotos buscan revolucionar los cultivos de banano en el mundo.
- Escobar, J. Corcoxon, S. López, Y. (2019). Adaptar y aprender para pasar de cultivos tradicionales a árboles – agricultores de aguacate.
- Escobedo Aguilar, A. (2018) Cadena de valor del frijol de Guatemala. IICA. <http://bit.ly/2PFqtUn>
- Ferrufino, A. (2007) Mapeo de las cadenas agroalimentarias del maíz blanco y frijol en Centroamérica / IICA, Proyecto Red Sicta. Managua: IICA.
- FEWS NET. (2015). Informe especial: impacto de la roya del café en América Central. Washington, USA.
- FIDE. (2017). Cacao y chocolate No.6, Mercado: Unión Europea. 2017.
- Forero, Álvaro (2018) El panorama de las pymes rumbo a la internacionalización. ANALDEX.

- FRENASAPP. (Sin fecha). Sectores afectados por producción agroindustrial de piña denuncian alta contaminación y desinterés del Estado. Sin Fecha. San José, Costa Rica.
- Fundación Hondureña de Investigación Agrícola. (2018). Informe Anual. 2011-2012. La Ceiba, Honduras
- Gamazo, Carolina. (2017). La palma aceitera sigue devastando los bosques del norte de Guatemala. La Prensa. Guatemala.
- Garro, U. (7 de enero 2020). Por qué muchos productores están dejando de cultivar maíz en Guatemala. <http://bit.ly/2TvliP>
- GFAR. (2000). Programa Cooperativo Regional para el Desarrollo Tecnológico y la Modernización de la Caficultura de Centroamérica, República Dominicana y Jamaica. PROMECAFE. Global forum of agricultural research GFAR 2000.
- Groot, Olaf de. (2017). La cadena regional de valor de la industria de lácteos en Centroamérica. CEPAL. Naciones Unidas.
- Guerrero Portilla, L. (2018) Centroamérica posee gran riqueza en plantas medicinales. Universidad de Costa Rica. <http://bit.ly/2voU4KT>
- Guevara, A. Arce, R. Guevara, P. (2017). Impacto económico, social y ambiental de la piña en Costa Rica. INCAE.
- Guevara, Leonardo. (2019). Honduras: palma africana se apodera del agua y de áreas protegidas. Mongabay. <http://bit.ly/2le9N2c>
- Hondudiario. (2 de noviembre de 2018). Honduras tercer exportador de banano en Centroamérica. <http://bit.ly/2O0eaDd>
- ICAPE. (2014). Costo de la producción agrícola del café fruta cosecha 2013-2014. San José, Costa Rica.
- ICAPE. (Sin Fecha). Directorio de café: exportadores, beneficios y tostadores. San José, Costa Rica. (Sin fecha).
- ICO. (2020) Informe del mercado de café - Organización Mundial del Café. <http://www.ico.org/documents/cy2019-20/cmr-0220-c.pdf>
- IHCAFE. (2011). Informe Anual Cosecha 2010-2011. Tegucigalpa, Honduras. 2011.
- IICA. (2011). Guatemala: Catálogo de frijoles criollos de Ipala: caracterización molecular y morfo agronómica/IICA, Red SICTA, Cooperación Suiza en América Central. Managua.
- IICA. (2014). Cadena Agroindustrial del Ajonjolí. Managua, Nicaragua. 2014.
- IICA. (2016.) Folleto del Programa Centroamericano de Gestión Integral de la Roca del Café. PROCAGICA.
- INEC. (2019). La Encuesta Nacional Agropecuaria de Costa Rica. 2019. <http://bit.ly/2PGVGGt>
- Jiménez, M. (2016). Indicación Geográfica “Banano de Costa Rica”. Corporación Bananera Nacional (CORBANA). San José, Costa Rica.
- Knowles, M. (2018). Chiquita backs efforts to tackle TR4. American Fruit. <http://bit.ly/39gIFLR>
- La Prensa. (2014) El ajonjolí resiste la sequía. <http://bit.ly/3ajCDtV>
- Labrador, Gabriel, et al. (2017). El cartel del azúcar de Guatemala. El Faro. <http://bit.ly/39gySFB>
- Leiva, C. (2018). Opinión: La palma aceitera en Costa Rica. <http://bit.ly/2wshYVF>
- Lieshout, J. Jansen, P. (2016) Línea de base de la gestión del conocimiento según los resultados de la encuesta de gestión del conocimiento PRIICA - Producto-cadena Aguacate.
- López, J. (2019) Nicaragua: Palma africana se expande sin control y presiona a productores. Mongabay. <http://bit.ly/2lqcMER>
- Lopez, K. (2014). El mercado mundial del café tostado. PROCOMER. Costa Rica.
- Marín, D. (2019). Principal procesadora de puré de banano del mundo amplía operaciones en Costa Rica. Noticias Columbia.
- Maxwell, M. (2016). Banana industry unites to face common enemy. Fruitnet.
- Medaglia, C. (2018). El Mercado del Café Tostado en EEUU. PROCOMER. 2018. <http://bit.ly/2TAu9rq>
- MICRON Consultores, SRL, (2017) Sistematización del Programa Regional de Investigación e Innovación de Cadenas de Valor Agrícola (PRIICA) Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. San José, Costa Rica.
- Nim-Prat, Alejandro, Cesar Falconí, Carlos Ludema y Pedro Martel, 2015. Productivity and the Performance of Agriculture in Latin America and the Caribbean. Interamerican Development Bank, Washington DC.
- OIT. (2019). Estudio de métodos mixtos sobre el trabajo infantil en la caña de azúcar en Panamá. Organización Internacional del Trabajo. Servicio de principios y derechos fundamentales en el trabajo (FUNDAMENTALS), Ginebra.
- Orlandi, Pablo (2006) Las pymes y su rol en el comercio internacional, CEDEX, Universidad de Palermo, Buenos Aires, Argentina
- Oxom, E. Morales, R. (2019). Guatemala: rechazan certificación de la palma africana como producto amigable. <http://bit.ly/2PH-1jq>

- Picado, H. (2017). Palma aceitera como política de Estado en Centroamérica. Revista Biodiversidad Sustento y Culturas. 2017. <http://bit.ly/2vmGFmx>
- Piñeiro, Martin, Editor. (2009) La Institucionalidad Agropecuaria en ALC: Estado Actual y Nuevos Desafíos. FAO, Santiago de Chile, Chile, 2009.
- Pomareda, Carlos (2016) Competitividad en sectores sensibles de la agricultura de Costa Rica, ad portas de iniciarse la desgravación arancelaria, en el marco del DR-CAFTA. Estudio realizado por encargo del BID. San José, Costa Rica, noviembre 2016.
- Pomareda, Carlos (2015) Structure and Evolution of the Agricultural and Food Sector of Costa Rica, Prepared for The Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), San José, Costa Rica.
- Pomareda, Carlos (2014). Hacia una agricultura con más valor agregado: sugerencias para Costa Rica. Documento elaborado por encargo del IICA, Oficina en Costa Rica, a solicitud del Consejo Nacional de Producción. San José, Costa Rica, noviembre 2014.
- Pomareda, Carlos (2013) Innovación en la agricultura de Centroamérica: avances, capacidad institucional y requerimientos de políticas. CIAT-FAO, Cali, Colombia, 2013.
- Pomareda, Carlos (2015) Propuesta para negocios rurales inclusivos en Centroamérica; CEPAL, México. 2015.
- Pomareda, Carlos. (2008). Propuesta de inversión pública estratégica en la agricultura de Centroamérica, BID, Washington DC, octubre, 2008.
- Pomareda, Carlos (2007) Metodología para la elaboración de indicadores de desempeño de cadenas agroalimentarias; y análisis competitividad de los agronegocios en cadena. IICA, Oficina en el Perú, 2007.
- Pomareda, Carlos (2005) Estudio de experiencias privadas de generación de innovaciones tecnológicas para la agricultura en países de América Latina. ISNAR, Lima, Perú, 2005.
- Pomareda, Carlos (2004) Identificación, capacitación y seguimiento a operadores de agronegocios y operadores de crédito en cadenas agroalimentarias. AGROBANCO, Lima, Perú, 2004.
- Pomareda, Carlos (2006) Servicios para la competitividad en la agricultura de ALC. ALIDE, Reunión Anual, Santo Domingo, República Dominicana.
- Pomareda, C. Brenes E. Figueroa, L. (1997). La industria de la piña en Honduras: condiciones de competitividad. CEN, INCAE, Alajuela, Costa Rica.
- Pomareda, C. Brenes E. Figueroa, L. (1997). La Industria de puros en Nicaragua: condiciones de competitividad. CEN, INCAE, Alajuela, Costa Rica.
- Pomareda, Carlos y Juan Manuel Villasuso (1997) Los servicios para la agroexportación en Centroamérica. RUTA, San José. Costa Rica.
- Pro Honduras. (Sin fecha): Piña hondureña: somos Honduras. Tegucigalpa, Honduras.
- PROMECAFE. (2013) The Coffee Crisis in Mesoamerica. Causes and Appropriate Responses.
- Red SICTA. (2013). Estudio de las cadenas de valor maíz blanco y frijol en Centroamérica. IICA.
- Revista Summa. (2017). Guatemaltecos apuestan a productos con alto potencial en mercados internacionales. Agosto 24, 2017. <http://bit.ly/2TgiXRO>
- Rojas, I. (2009). Los desastres de la piña. Coecoceiba Amigos de la Tierra. Costa Rica.
- Ron de Guatemala. (Sin fecha). Denominación de Origen. <http://rondeguatemala.com/inicio/>
- Samaniego, Juan (2018) Las pymes son clave en el tejido empresarial, pero ¿qué es una pyme en realidad? En Hablemos de empresas. Orange.
- González Segura, S. (2018). Oportunidades de comercialización de frutas y vegetales frescos y procesados. PROCOMER. San José, Costa Rica.
- SIDE (2007) La industria de la carne en Centroamérica. Proyecto SIDE-CIAT-CFC, San José Costa Rica.
- SIDE (2003) Gestión y mercadeo de servicios agropecuarios: programa de capacitación en seis regiones. Proyecto INCAGRO, Gobierno del Perú-Banco Mundial, Lima, Perú, 2003.
- SIDE. (2013). Estudio de Línea de Base de RedSICTA III: cadenas de maíz y frijol. Informe final. Managua, Nicaragua.
- SIDE (2016) Plan Estratégico para la consolidación del PRIICA: Cadenas de aguacate, papa, tomate y yuca: IICA, San José, Costa Rica, 2016.
- SIDE (2017) Documentación de buenas prácticas para una agricultura resiliente al clima. Fundecooperación, San José, Costa Rica. noviembre 2017 (incluye café, ganadería, aguacate y hortalizas).
- Soto, M. (2018). Crisis de la palma aceitera oprime a productores de Costa Rica. Series de Mongabay: Especial. Palma al límite.

<http://bit.ly/2PHWaMK>

Superintendencia de Bancos de Guatemala. (2016). Azúcar: análisis del sector económico. Departamento de Análisis Macro prudencial y Estándares de Supervisión.

Ulloa, E. (2017) Oportunidades de comercialización de productos agrícolas incipientes. PROCOMER.

Umaña, Figueroa, G. (2017) Caracterización agro cadena de aguacate, zona de los santos. ASA León Cortes, Cosa Rica©.