

LA COMERCIALIZACIÓN DEL CACAO EN VENEZUELA: un análisis antes y después de la apertura comercial. 1975-1998

Katty Díaz

SEPEC-IIES-Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela

I. INTRODUCCIÓN

La historia económica venezolana identifica el cacao como el primer bien agrícola exportable, generador de considerables ingresos e impulsador de la actividad económica de nuestro país.

En el siglo XVIII Venezuela era un importante productor de cacao tanto por su volumen como por su altísima calidad, considerado como uno de los más finos del mundo. A partir del siglo XIX el café origina un vuelco en la actividad agrícola, ya que este rubro comienza a desplazar al cacao disminuyendo su importancia en los mercados internacionales, y consecuentemente declinando su producción y valor exportado. A principios del siglo XX la actividad petrolera aparece en el escenario económico venezolano. A partir de esa época comienza la crisis del sector tradicional de la economía, y se produce un desplazamiento total de las exportaciones de café (líder entonces de las exportaciones venezolanas) por las exportaciones petroleras.

El deterioro de la actividad agrícola se tradujo en una menor participación del sector en la actividad económica, debido principalmente al surgimiento de la industria petrolera. En consecuencia, dentro del mencionado sector, la declinación de la actividad cacaotera fue incontenible. El Estado crea el Fondo Nacional del Café y del Cacao (FNCC) en 1959, con el objetivo de promover el cultivo y, a la vez, controlar la comercialización de ambos rubros. Esto formó parte de las políticas proteccionistas gestadas en esa época. En 1975 se reestructura el Fondo Nacional del Café y del Cacao, dividiéndose en dos organismos autónomos e independientes: el Fondo Nacional del Café (FONCAFE) y el Fondo Nacional del Cacao (FONCACAO). De esta forma, se inicia el monopolio de la compra, distribución y exportación del cacao, ejercido por el Estado a través de

FONCACAO como empresa comercializadora.

En 1989 se establece un paquete de medidas económicas, en el cual se contemplaba la reestructuración de la política agrícola y la liberalización del mercado como instrumento de política comercial. Como consecuencia de ello, se diseñó la reestructuración de las funciones de FONCACAO como empresa comercializadora y, a partir de 1991, comienza la transición de un sistema de comercialización monopolizado a un nuevo esquema de libre competencia. Esto provocó que el Fondo, en ese mismo año, perdiera el monopolio de la compra y venta del cacao, debido a la incorporación de nuevas firmas al sistema. En 1999, esta institución a través del Ministerio de Producción y Comercio (MPC) comenzó un proceso de liquidación para el traspaso de los activos a los actores de la cadena, directamente involucrados en la producción. Actualmente, el MPC por medio de las Cadenas Agroproductivas, se encarga de coordinar las acciones y políticas de este circuito.

Con base en el marco antes descrito, este estudio tiene como objetivo describir y analizar los cambios que enfrenta el sistema de comercialización del cacao a partir de la desmonopolización del Fondo. Esta situación permite conocer hasta qué punto es eficiente el actual esquema de comercialización, así como la trascendencia que ha tenido dicho cambio en los demás actores del circuito. Es importante señalar que la participación promedio de la producción nacional en la oferta mundial del grano, no ha logrado superar el 0,6% en los últimos diez años. La producción promedio nacional entre 1975 y 1998 se ha mantenido sobre un promedio de 13.000 tm/año, aproximadamente, destinándose para la exportación en cada cosecha cerca del 50% de la misma, en tanto el resto es consumido por la industria nacional.

Venezuela se ha caracterizado por producir cacao fino o de aroma, reconocido en el mercado internacional por la alta calidad de su aroma y su sabor, condición que le permite alcanzar altos precios. La oferta mundial de este tipo de grano ha disminuido desde principios del siglo XX entre 40 y 50%, llegando a niveles de 5% de participación mundial (120.000 tm/año). Sin embargo, las exportaciones venezolanas han representado en los últimos años el 8% de la oferta mundial de cacao fino. Este deterioro en los volúmenes producidos de este tipo de cacao es consecuencia de los esfuerzos realizados en la cinco últimas décadas para aumentar la oferta mundial de cacao, aunque con producción de granos ordinarios (ICCO, 2000). En vista de la aparente competitividad del rubro, basada en las condiciones agroecológicas favorables para el cultivo, en la conservación de algunos materiales genéticos escasos en el mundo y en la calidad aromática del grano venezolano, el gobierno y distintos actores de la cadena se plantean posibilidades de reconversión para la actividad. Para ello algunas instituciones oficiales y empresas privadas, en el marco de la apertura y un sistema de comercialización desmonopolizado, han promovido acciones para el desarrollo de la misma.

II. ALGUNAS CONSIDERACIONES TEÓRICAS

El estudio del sistema de comercialización del cacao en Venezuela se realizó tomando como referencia teórica el análisis de cadenas en el sector agroalimentario, que dentro de la literatura maneja una gran cantidad de acepciones. En el campo de lo agroalimentario, un circuito puede considerarse entonces, como "el agrupamiento coherente y operacional de individuos o grupos de individuos que pueden denominarse agentes, actores o interventores, distribuidos en diferentes niveles, que tienen en común el aumentar el valor agregado de un producto agroalimentario o de un grupo de productos en particular"... (Martín *et al.*, 1997).

Adicionalmente, se emplea el concepto de sistema alimentario, muy ligado a aquél, que se refiere al "conjunto variado y múltiple de actividades económicas que la sociedad nacional respectiva organiza para cumplir satisfactoriamente la función social alimentación-nutrición" (Abreu *et al.*, 1993: 27). Estas actividades se agrupan en diversos componentes interrelacionados: *Primario*, el cual consiste en la generación de renglones alimentarios en las ramas vegetal, animal y pesquera del sector agrícola; *Industrial*, agrupa la industria de alimentos y otras ramas de transformación relacionadas con ésta y con la producción agrícola y la comercialización; *Externo*, consiste en las importaciones y exportaciones de alimentos y materias primas para la industria, así como de insumos, equipos, tecnología, semovientes, recursos humanos, tanto para la industria alimentaria como para la agricultura y la comercialización; *Transporte, Almacenamiento y Comercialización*, relaciona los otros componentes, dos a dos; y *Consumo*, se identifica a través de la población sus características demográficas y socioeconómicas, desagregación geográfica, niveles y patrones de consumo (Abreu

et al., 1993: 27). En el caso del Sistema Alimentario Venezolano, estos componentes pueden agruparse en tres áreas funcionales: el área de consumo (componente consumo); el área del abastecimiento (componentes primario y externo); el área de la transformación y la comercialización (componentes industria y transporte, almacenamiento y comercialización) (Abreu *et al.*, 1993: 28).

El cacao como rubro agrícola forma parte de las cadenas alimenticias nacionales, funciona como un circuito económico, interviniendo con diversas funciones. La comercialización es uno de los elementos de estudio dentro de los componentes del sistema. Por ello, la metodología de circuito permite analizar las relaciones de intercambio a lo largo de la cadena.

III. EL MONOPOLIO DE LA COMERCIALIZACIÓN 1975- 1991

EL CASO FONCACAO

En medio del entorno económico de los años setenta en Venezuela, rodeado de grandes inversiones públicas y una economía estructuralmente subsidiada, se consolidó en 1975, después de casi trescientos años, el segundo monopolio de comercialización en la historia de la cacaoicultura venezolana. El 13 de febrero de 1975, por decreto Ley No. 910 se transforma el FNCC en dos instituciones autónomas e independientes, denominadas FONCAFE y FONCACAO. A estos organismos se le concedió personalidad jurídica, patrimonio autónomo e independiente del Fisco Nacional, y dentro del marco de la descentralización, se ubicaron sus sedes principales en San Cristóbal y Carúpano respectivamente, ciudades localizadas en la zona de producción más importante de Café y Cacao.

FONCACAO, según el artículo 2 de su Ley, tenía como objeto el fomento y la asistencia técnica al cultivo del cacao, el financiamiento nacional e internacional de programas relacionados con la producción, procesamiento, comercialización y mercadeo del rubro, el establecimiento de sistemas de protección al precio nacional e internacional y, en general, la promoción de la producción y la industrialización. De acuerdo con las funciones establecidas por FONCACAO, esta institución desde su creación hasta 1990, ejecutó tres programas: asistencia técnica, crediticia y comercialización. La zona de influencia del fondo se extendió a todas las regiones productoras del país.

La asistencia técnica consistía en el suministro de semillas o plantas procedentes de los viveros ubicados en todas las regiones productoras. A partir de la década de los setenta el FONAIAP (Fondo Nacional de Investigaciones Agropecuarias), conjuntamente con FONCACAO, desarrollaron una serie de materiales híbridos, que luego se fueron incorporando en las diferentes zonas productoras. Este programa se diseñó con el objetivo de aumentar los rendimientos y mejorar la resistencia de las plantas a plagas y enfermedades. Dentro de esta actividad se promovía la organización de charlas, seminarios, visitas de campo, asistencia fitosanitaria, suministro de agroquímicos

y la elaboración de material divulgativo para los productores. Este programa estuvo vigente hasta los primeros años después del proceso de transición que sufrió FONCACAO en 1991. La capacidad financiera de la institución se orientó a las actividades administrativas y de comercialización.

La asistencia crediticia para los productores se realizaba a través del Instituto de Crédito Agrícola y Pecuario (ICAP) y del Fondo de Crédito Agropecuario (FCA). En los primeros años después de la implementación del Programa de Ajustes Estructurales (año 1989), el financiamiento para productores se efectuó a través de estas instituciones, por medio del Programa de Inversiones para la Transformación del Sector Agropecuario (PITSA). Por otra parte, el sector industrial estaba asistido por la banca privada.

El programa de comercialización de FONCACAO consistía en la compra y venta de cacao en grano. Las compras del organismo se realizaban directamente al productor y en algunos casos se negociaba con acopiadores independientes, quienes se identificaban como pequeños intermediarios. Las ventas se destinaban al mercado interno, representado por la agroindustria, y al mercado externo vía exportaciones. El productor, después de acondicionar la almendra para la venta, transportaba el grano en sacos con una capacidad de 50 kg, hasta los centros de acopio del Fondo. El mecanismo normal de compra al productor establecía el pago al momento de la entrega del cacao en las oficinas o puntos de compra. Pero, en la práctica, los pagos se efectuaban hasta con 3 meses de retraso, lo cual provocó la descapitalización total de muchos productores. El Fondo, además de algunos compradores informales, era la única alternativa de venta que tenía el productor. El intermediario, por su parte, ofrecía un pago seguro al momento de la transacción, pero fijaba precios más bajos.

La distribución y venta de cacao al mercado interno por parte del Fondo, se destinaba a la agroindustria nacional. Ésta controlaba la recepción, las condiciones de pago y la capacidad de molienda de cada una de las empresas, a través de la asignación de cupos de compra del grano para su procesamiento. Este tipo de limitación en la compra del cacao se mantuvo durante el período de gestión de FONCACAO, eliminando las posibilidades de competencia y crecimiento de la industria. El nivel de utilización de la industria no logró superar el 40% de su capacidad instalada.

Las exportaciones de cacao en grano se realizaban directamente con agentes de comercialización externa. Los principales destinos del grano en el mercado externo, durante el período de operaciones del Fondo, se localizaron en Europa (Países Bajos, Bélgica, Rusia, Italia), Estados Unidos y Japón. Las ventas de cacao en el mercado externo se realizaban según la calidad del grano (Norma Venezolana Granos de Cacao COVENIN). La clasificación del cacao establecía dos categorías, conocidas como F1 y F2, las cuales siguen vigentes actualmente. El cacao fino de primera (F1), consiste en un grano

fermentado, y el tipo cacao fino de segunda corresponde a grano no fermentado. Dentro de la categoría de los tipos F1 se distinguen los cacaos extrafinos, correspondientes a los cacaos criollos fermentados. El uso comercial de la clasificación del grano en estas categorías desde la creación del FNCC rompió con un esquema tradicional de comercialización¹, según el nombre y origen del grano (Rivas, 1991: 26; Enright, 1994: 235). Actualmente, los registros de exportaciones se realizan con las categorías anteriormente mencionadas, pero los clientes tradicionales aún mantienen estas denominaciones² en sus negociaciones con las exportadoras.

La política de fijación de precios durante el monopolio del Fondo, se diferenciaba en los grupos productores, la agroindustria y las exportaciones. El precio pagado al productor era fijado por el Ejecutivo Nacional a través de la política de precios mínimos o de garantía. Esta medida permitía proteger al productor de precios inferiores a los costos de producción. A su vez, planteaba la diferenciación de precios entre los tipos de cacao, dependiendo de la disponibilidad de estos granos en el mercado. El precio pagado a la agroindustria era fijado por el Ejecutivo Nacional, a través de una comisión integrada por el entonces Ministerio de Agricultura y Cría (MAC, hoy MPC) y FONCACAO. El precio al nivel de exportación se fijaba tomando como referencia el precio internacional, así como el precio de la Bolsa de Nueva York a futuro. A partir del precio referencia, las exportaciones de granos finos lograban obtener una prima o "precios premium"³ por la calidad del grano. Actualmente, este tipo de precios se mantiene vigente y es fijado por cada comprador, dependiendo de la disponibilidad de este tipo de grano en el mercado mundial. El remanente se obtenía a partir del diferencial entre el precio de compra y venta del grano por parte de FONCACAO. Este excedente se debía distribuir entre los productores de acuerdo con los volúmenes y la calidad de cacao comercializado.

A partir de 1975 la participación de las exportaciones no superó más del 50% de la producción nacional. Pero el volumen de las exportaciones de cacao comenzó a disminuir pro-

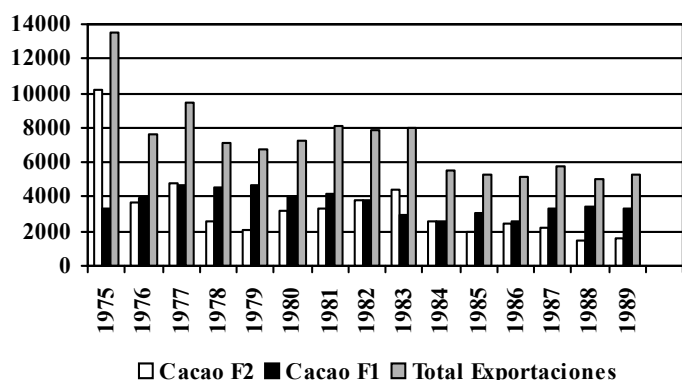
¹ De acuerdo con Rivas (1993: 26), la forma tradicional del manejo del tipo de cacao, permitía distinguir las variedades ofrecidas por un sistema de calidad fundamentado en la marca, la cual diferenciaba el cacao de acuerdo con la zona de procedencia. Esto le otorgaba al grano características propias o bien definidas, lo que creaba y mantenía así lealtad entre sus compradores.

² Entre los Finos de primera (F1), se encuentran: Carenero Superior (Barlovento), Sur del Lago Clasificado y Porcelana (Sur del Lago, Mérida), Río Caribe Superior (Sucre). Entre los Finos de segunda (F2), destacan: Río Caribe Natural (Sucre), Sur del Lago Natural (Sur del Lago, Mérida), Caracas Natural (Barlovento).

³ "Precios premium", según la UNCTAD/GATT. CCI (1991: 11) se trata del sobreprecio que pagan los compradores internacionales por los cacaos finos y algunos trinitarios cuando los precios mundiales son bajos. La diferencia de cotizaciones entre ambos disminuirá, si los precios mundiales se encuentran en alza y, por el contrario, aumentará en la medida en que los precios mundiales tiendan a la baja.

gresivamente hasta 1990 (gráfico 1). Los efectos de la crisis de la producción de cacao no sólo se trasladaron al consumo industrial, sino también al sector exportador. Esta circunstancia ocasionó que desde la creación del Fondo, el volumen total exportado (13.507 tm) disminuyera cerca del 61% hasta 1990 (5.235 tm). La caída de las exportaciones de cacao F2 fue la causante de la disminución de las exportaciones totales de cacao, ya que las mismas decrecieron en 84%, mientras las de F1 se mantuvieron estables durante el período. El manejo ineficiente de FONCACAO durante el período 1975-1990, se manifestó en los problemas de comercialización que acompañaron su gestión. Las estrategias del Fondo en materia comercial no estuvieron dirigidas a fortalecer el circuito.

Gráfico No. 1
Exportaciones totales de cacao en grano y por tipo,
1975-1989 (en tm)



Fuente: MAC. Anuario Estadístico Agropecuario. Varios años.

En el caso de las compras al productor, este organismo no sostuvo una política de precios diferenciados entre los tipos de cacao. Por esta razón, los productores no tenían incentivos para fermentar y clasificar el grano, ya que sus ingresos no dependían de la calidad del mismo. El mercado interno representaba para el Fondo la alternativa más inmediata para la venta del grano. El consumo de la agroindustria correspondía a un grano de baja calidad, razón por la cual internamente no existían incentivos para mejorar las condiciones del mismo. Esta situación, aunada a las limitaciones de compra que establecía esta institución a las empresas, no permitía estimular al productor para aumentar su producción.

El Fondo no garantizaba al mercado externo un suministro seguro a sus clientes importadores. Esta falta de cumplimiento de los contratos de exportación y el deterioro del grano comercializado, provocaron sanciones internacionales a la actividad exportadora. Entre ellas se encontraban la disminución de las cuotas negociadas, los descuentos al precio negociado, la eliminación del precio premium o los bajos niveles del mismo y, la más importante, la pérdida del prestigio del cacao venezolano. En consecuencia, de acuerdo con el Convenio Internacio-

nal de Cacao revisado en 1993, Venezuela, después de formar parte del pequeño grupo de países productores exclusivos de cacao fino, pasó a ser un productor parcial del mismo. Adicionalmente, FONCACAO, al igual que muchas instituciones oficiales, estaba conformado por una extensa burocracia, y en él ocurría malversación de los recursos otorgados por el Estado para su funcionamiento. Así mismo, limitó las posibilidades de crecimiento de la producción y la expansión de la agroindustria a nuevos mercados.

Todos estos problemas inherentes al sector cacaotero, han sido el resultado de un monopolio estatal sostenido por más de 40 años. El control de la comercialización y las actividades relacionadas con el cultivo, por parte del FNCC, y luego FONCACAO, represó la verdadera competitividad del rubro (la calidad del cacao venezolano) y reafirmó los problemas estructurales de la actividad, comunes en el sector agrícola. En 1999, esta institución comenzó, a través del MPC, el proceso de su liquidación, con el traspaso de sus activos a los actores de la cadena directamente involucrados en la producción. Actualmente el MPC, a través de las Cadenas Agroproductivas, se encarga de coordinar las acciones y políticas de este circuito.

IV. SITUACIÓN ACTUAL: APERTURA DEL MERCADO 1991-1999

IV.1 ALGUNOS DATOS SOBRE LAS POLÍTICAS DE AJUSTE Y EL PROGRAMA DE REFORMAS ESTRUCTURALES APLICADO EN VENEZUELA A PARTIR DE 1989

La cacaocultura en Venezuela a partir de la década de los noventa estuvo determinada por un proceso de transición entre un sistema de comercialización monopolizado y el libre comercio del rubro. Por ello, es importante referir los cambios políticos y económicos que propiciaron este nuevo escenario en el circuito cacaotero, de forma tal que sea posible ubicar el análisis dentro de tal contexto.

En 1989, en medio de un cambio de gobierno, la economía venezolana se encontraba inmersa en una crisis generada por fuertes desequilibrios macroeconómicos. Según varios autores (Gutiérrez, 1998; Navarro, 1993; Trujillo, 1995), a finales de 1988 el crecimiento de la economía (5,8%) estaba sostenido por un alto déficit fiscal (9,4% del PIB), como resultado de una política de expansión fiscal y monetaria, medida que permitió disminuir el desempleo y realizar grandes inversiones. Así mismo, las bajas tasas de interés real provocaron un déficit en las cuentas corrientes y de capital. Entre 1986 y 1988 se realizaron altos pagos por servicio de deuda, generando un déficit global en la balanza de pagos y una contracción del nivel de reservas internacionales. A todo esto se aunaba un entorno de altas tasas de inflación y un escenario de bajos precios petroleros.

La situación económica que recibe el nuevo gobierno lo obliga a la aplicación de un programa de ajustes y reformas estructurales, dirigido a estabilizar los desequilibrios macroeconómicos y a reemplazar los esquemas discrecionales

y proteccionistas por un modelo de libre mercado. Más específicamente, las políticas de ajuste para la estabilización macroeconómica tenían como objetivo equilibrar las cuentas externas, disminuir el déficit fiscal, controlar la inflación, promover el crecimiento de la economía en un ámbito de estabilidad financiera, diversificar la economía y desarrollar programas de lucha contra la pobreza (Gutiérrez, 1998; Trujillo, 1995).

Las estrategias trazadas para el ajuste consistían, entre otras, en la liberación del mercado; la reducción de las regulaciones de precios y tasas de interés; la adopción de un tipo de cambio único y flexible; la disminución de la inflación; la reducción y eliminación de subsidios; reforma de la política fiscal orientada a la privatización y eliminación de instituciones oficiales; reforma de la política comercial, con el propósito de elevar la competitividad de la producción nacional con bienes que tuvieran ventajas comparativas y competitivas, aumentar las exportaciones y utilizar sistemas simplificados de aranceles (Gutiérrez, 1998; Navarro, 1993).

Las estrategias económicas para la apertura del mercado y el proceso de reestructuración del sector público estuvieron acompañados de reformas de estructura legal con el fin de permitir un marco regulatorio adecuado a un sistema de libre comercio (Jatar, 2000). La creación de reformas legales permitía un entorno más estable para el desarrollo del sistema de libre mercado. Por ello, se promulgaron tres leyes que le garantizaban al venezolano y sus empresas ejercer su libertad económica. Estas leyes fueron denominadas: i) Ley de Antidumping, diseñada para limitar la competencia extranjera desleal; ii) la Ley de Protección al Consumidor, que eximía al gobierno de la tarea del control de precios y estipulaba la forma de proteger al consumidor; y iii) la Ley de Competencia (llamada antimonopolio) aprobada en 1991 por el Congreso, la cual promueve y protege el ejercicio de la libre competencia, prohibiendo automáticamente las prácticas restrictivas entre competidores, vendedores y compradores, con la excepción de algunos casos que autorice explícitamente, la oficina de competencia (Jatar, 2000).

De acuerdo con el Banco Mundial (1991 citado por Navarro, 1993: 318), la apertura económica debía en primer lugar eliminar los comportamientos monopólicos; seguidamente, eliminar las cuotas y restricciones de importación; y por último, realizar la apertura comercial. De acuerdo con esta institución, este proceso debía desarrollarse en un lapso de siete años. Venezuela lo realizó en tres años, pero los pasos antes enumerados no se ejecutaron en el orden señalado para garantizar su éxito: el segundo paso y el tercero se realizaron a la par, y por último se aplicó el primero.

Dentro de los casos que la oficina de Pro Competencia llevó a la práctica por medio de la Ley se encontraban los de FONCAFE y FONCACAO, a los cuales el Gobierno había otorgado el monopolio de la comercialización y la garantía de los precios mínimos. La orientación de la economía hacia el libre mercado permitió redefinir la participación del Estado en

las actividades económicas. De este modo, sustentado en la creación de la Ley de Competencia, el gobierno venezolano eliminaba en octubre de 1991, el monopolio de la comercialización del cacao, ejercido desde 1975 a través de FONCACAO. A partir de esta medida, se le confiere al sector privado el derecho de participar en la comercialización interna y externa del grano, junto con el Fondo.

Los industriales, por su parte, consideraban que esta desmonopolización obedecía a fuertes presiones por parte de este sector al Ejecutivo Nacional. Las medidas que se aplicaron en 1989 sirvieron de enlace entre el gobierno y un grupo de industriales de diferentes sectores dispuestos a enfrentar el reto de nuevos mercados. Desde 1980, los industriales del cacao se habían agrupado en una Asociación de Industriales Procesadores de Cacao; luego, se asociaron con la Cámara Venezolana de la Industria de Alimentos (CAVIDEA) y, más tarde, con CONINDUSTRIA, logrando transmitir al Estado los problemas y las necesidades del sector. Los exportadores por su parte consideraban que la desmonopolización obedeció estrictamente a la aplicación de reformas estructurales en el país. El sector exportador privado en la comercialización del grano no existía, por lo que no podía ejercer presión al Estado. Por otro lado, entre los productores no existían grupos organizados para presionar al gobierno. Algunos productores desconocían las posibilidades de la eliminación del monopolio del Fondo. La acción más drástica en contra del gobierno y el Fondo, por parte del productor, era el abandono del cultivo. Pero, ante una institución como FONCACAO, estas acciones del productor no generaban respuestas por parte del Fondo para la recuperación de la cacaocultura.

A partir del desmantelamiento del Fondo un grupo de productores comenzaron a organizarse para involucrarse directamente en la actividad de comercialización y exportación. Aunque este sector opina que la agricultura no tiene apoyo en el país, los exportadores consideran que tal medida ha sido la gran oportunidad para la reactivación de la cacaocultura y la reconversión del circuito. La razón en la que basan esta afirmación es que dentro de los retos que debe asumir la agricultura y la agroindustria venezolana para ser competitiva y sostenible, se encuentra la posibilidad de reconvertirse.

IV.2. EL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN ENTRE LOS COMPONENTES DEL CIRCUITO CACAOTERO

El sistema de comercialización del cacao en grano después del desmantelamiento del monopolio de FONCACAO dinamizó el proceso, al incorporar nuevos agentes a la cadena. Este nuevo esquema se desarrolló en un ambiente de libre competencia, permitiendo la disputa del negocio de la comercialización entre los productores de cacao y sus asociaciones, la agroindustria, las empresas exportadoras y FONCACAO.

Como ya se ha señalado anteriormente, el mercado externo del cacao es considerado el destino más importante de la pro-

ducción nacional. Las exportaciones venezolanas de cacao en grano, representan alrededor del 60% de la oferta interna del grano y el 88% de la partida total de exportaciones de cacao y sus derivados⁴. Las ventas al mercado externo se realizan con granos en mejores condiciones de calidad (clasificado y, en algunos casos, fermentado) que los utilizados internamente por la agroindustria.

Con relación al mercado interno, al igual que en los años del monopolio, éste está representado por la agroindustria del cacao, la cual adquiere cerca del 40% de la oferta nacional. La industria demanda un grano de menor calidad (sin fermentar y clasificar), con excepción de la empresa Chocolates El Rey, que produce una línea de chocolates para exportación con mayor valor agregado.

El proceso de comercialización del cacao comienza con los productores, entre los cuales se identifican los productores individuales, los productores-exportadores y las asociaciones de productores. Los primeros se conocen como agricultores independientes, y corresponden a la tipología de pequeños y medianos productores. Los segundos se refieren a las empresas que por decreto de la Ley de Mercadeo Agrícola⁵ deberían ser o convertirse en productores de cacao, lo cual les otorgó el derecho de acopiar y exportar el rubro. Los últimos consisten en organizaciones formales e informales, integradas por pequeños grupos de productores para acopiar mayores volúmenes y obtener mejores precios⁶.

Al nivel del productor, el cacao se comercializa en granos secados y en algunos casos fermentados. En esta primera fase de la cadena, el productor vende el cacao en sacos de 50 kg (conocidos como fanegas) a las empresas comercializadoras (exportadoras y APROCAO) y a los intermediarios. La mayoría de los productores se encuentran lejos de los puntos de compra de las empresas comercializadoras, las cuales se ubican en los centros urbanos más cercanos a las zonas productoras. Por esta razón, se incorpora un nuevo agente a la cadena conocido como el intermediario. Éste es considerado un agente informal de comercialización, quien se encarga de acopiar grandes volúmenes y los distribuye entre los puntos de compra de las comercializadoras (exportadoras y APROCAO). La forma como opera esta figura permite reconocer tres tipos de intermediarios: el primero es conocido como el camionero, quien realiza la función de transportista del grano desde las fincas hasta las oficinas de compra en los centros urbanos; el otro tipo de intermediario es el que realiza las compras de cacao directamente en sus propios puntos de compra ubicados en los centros urbanos; y la última figura es conocida como el bodeguero, el

cual intercambia cacao por víveres y otras mercancías, para luego venderlo a otro intermediario o trasladarlo a los centros de acopio de las empresas.

Según el productor, esta figura es un mal necesario, pues como forma de negociación le permite al productor ahorrar costos de transporte y recibir un pago al día por la venta. Sin embargo, el intermediario es un agente distorsionador de los precios y su actividad influye indirectamente en la calidad del grano en el mercado. Este mecanismo de negociación no incentiva al productor a mejorar la calidad del cacao, y por ello el intermediario siempre determinará las condiciones de compra. Los márgenes de ganancias de los intermediarios son muy pequeños y varían constantemente, pero la transacción compra-venta diaria les permite un retorno rápido de su inversión.

Después de la compra del grano, el comercializador selecciona el cacao para las exportaciones. El proceso de clasificación elimina impurezas (los granos mohosos o en mal estado) y estandariza el tamaño de los mismos. Luego los granos con destino a la exportación se depositan en sacos con una capacidad de 60 kg, marcados con el nombre de la empresa y el número que identifica el contrato. Seguidamente, se trasladan al puerto de La Guaira y son embarcados en contenedores, bajo las condiciones de entrega de los contratos FOB⁷ (*free on board*).

El proceso de comercialización entre las empresas exportadoras venezolanas y las empresas comercializadoras o procesadoras internacionales se realiza a través de un intermediario, conocido como *broker* internacional. El *broker* utilizado usualmente para las exportaciones venezolanas se identifica como un agente de los importadores, el cual trabaja para una empresa comercializadora extranjera. El otro tipo de intermediario usado corresponde al corredor de una bolsa de productos básicos (*commodities*). Estos agentes trabajan por comisiones de compra-venta, y no adquieren propiedad sobre los contratos ni responsabilidades sobre el embarque. En los contratos a futuro que realizan los exportadores venezolanos, se especifican los volúmenes, la calidad y las condiciones de entrega del cacao. Además, se determinan las acciones a seguir, en el caso que no se cumpla con las condiciones acordadas. De acuerdo con los exportadores, las empresas procesadoras prefieren trabajar con los corredores y no encargarse de la negociación de la materia prima, ya que éstos manejan el proceso de comercialización del grano (conocedores de las normas y políticas comerciales de los países productores).

Además de las procesadoras, existen empresas comercializadoras que distribuyen los granos y otras materias primas en los países consumidores. Estas empresas negocian el

⁴ Granos, manteca y licor de cacao, chocolates, entre otros.

⁵ Artículo 3 de la Gaceta 34.721 del 29 de mayo de 1991.

⁶ La experiencia venezolana en la organización de productores de cacao no ha sido muy exitosa; por lo general, el productor trabaja de forma aislada e individual.

⁷ Según el Manual del Exportador de la UNCTAD/GATT.CCI (1990), FOB significa *franco a bordo* y «...obliga al vendedor a entregar la mercancía a bordo del buque designado por el comprador. El comprador ha de pagar el flete y el seguro de la carga desde el momento que ésta se encuentra a bordo del buque designado por el comprador».

cacao venezolano a través de un corredor de bolsa internacional. Entre las principales firmas mundiales destacan Walter Matter (Suiza), Mitsubishi Corporation (Japón), General Cocoa Co. Inc. (EE.UU.), General Cocoa Holland (Países Bajos), C.O.A. Foods (Italia), Darnhouweer & Co's (Países Bajos), Sumitomo Corporation (Japón), Westway Merkuria (USA), Tardivat International (Francia), Touton (Francia), entre otras. Para la realización de los contratos, las exportadoras envían al comprador muestras de los granos disponibles para realizar pruebas de calidad. A partir del resultado así obtenido se negocian los volúmenes, los precios, las fechas y las condiciones de entrega.

Las empresas venezolanas mantienen dos formas de fijar sus contratos. Una de ellas se establece con un contrato a futuro, comprometiendo un volumen sin estimar la posibilidad de conseguirlo. La otra alternativa, que es la más usada, es la fijación de contratos de acuerdo con el comportamiento promedio de la producción en la cosecha anterior al año de la negociación. Este tipo de negociación permite adecuar los contratos a las posibilidades de despacho considerando, a su vez, el número de compradores internos para realizar un cronograma de entrega del cacao. Durante la cosecha, los mayores volúmenes de exportación se registran entre los meses de febrero y julio.

El proceso de comercialización entre las exportadoras y la industria no es una actividad regular. Por esta razón el suministro de cacao a la industria es garantizado por la empresa APROCAO. Eventualmente, las empresas comercializadoras negocian con la industria el cacao que no está en condiciones para la exportación. Sin embargo, los exportadores consideran que la industria consolidó su propio monopolio y este sistema va en contra de un mercado de libre competencia. La compra directa de empresas comercializadoras con la industria dinamizaría más la actividad en cuanto a calidad y precios. Para las compras de cacao, la oficina central de APROCAO en Caracas ordena las compras de las oficinas acopiadoras ubicadas en las zonas productoras. A su vez, asigna el presupuesto para estas oficinas y proporciona información sobre precios y mercado. Por su parte, las oficinas receptoras envían información a Caracas sobre los inventarios y el mercado. El programa de compras de APROCAO se define a partir del principio de cada cosecha, en el mes de octubre, cuando comienza el año cacaotero. En esa época se realizan conversaciones con los industriales con el fin de conocer los requerimientos de cacao durante el año.

La comercialización del cacao en grano en el mercado interno y externo culmina con las empresas procesadoras. A partir de allí, comienza un proceso de comercialización más amplio y complejo, debido a la diversidad de productos ofrecidos a este nivel y las condiciones de los mercados. La industria nacional comercializa interna y externamente (licor, manteca y polvo de cacao), subproductos y productos finales diversos. Según la Hoja de Balance de Alimentos (1997), las exportaciones de chocolates y otros productos finales representaban sólo el 12% de la

producción nacional de los mismos, en tanto la diferencia es consumida internamente.

Con relación a la comercialización de productos finales, sólo se mencionarán los canales y algunos miembros de esta parte de la cadena. En el mercado interno la industria comercializa y traslada sus productos al consumidor final, utilizando redes propias de distribución o vendiendo a otros distribuidores mayoristas. Luego, el intermediario coloca en el mercado minorista uno o varios productos de diferentes empresas, los cuales son vendidos al consumidor final. El proceso de ventas a lo largo de esta fase de la cadena está acompañado de factores más complejos relacionados con estrategias de mercadotecnia. El mercado externo de productos finales está representado por las empresas procesadoras. Éstas venden a los importadores venezolanos, quienes distribuyen entre otros intermediarios hasta llegar al mercado minorista y competir con los productos nacionales.

IV.3 LAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS, EL SECTOR EXPORTADOR Y LA INDUSTRIA NACIONAL

Actualmente, el enlace entre la producción y el mercado externo del grano es realizado por las empresas exportadoras, y el mercado interno lo abastece la empresa creada por los industriales (APROCAO). La actividad comercializadora de FONCAO se realizó hasta 1996 y desde 1992 se orientó totalmente a las exportaciones, disminuyendo progresivamente hasta que desaparecieron. La capacidad de compra del Fondo durante los primeros años de la apertura fue absorbida por las empresas privadas (cuadro 1).

Hasta 1994, cerca de 9.000 tm eran repartidas entre 13 empresas compradoras, de las cuales 12 se encargaban de las exportaciones. Hasta la cosecha 1993/94, los mayores volúmenes de compra correspondían a tres empresas: FONCAO, APROCAO y CACAOVECA. Entre las empresas exportadoras que se crearon a partir de 1992, se conocen: SOCAOVEN, sociedad mixta entre PALMAVEN (empresa venezolana filial de

Cuadro No. 1

Compras de Cacao por Organización 1991/1992, 1997/98 (tm)						
Cosecha	FONCAO	% Compras Totales	APROCAO	% Compras Totales	OTROS	% Compras Totales
1991-92	7.465	45.7	5.330	32.6	3.331	21.6
1992-93	5.763	35.5	5.908	36.5	4.534	27.9
1993-94	3.534	24.8	5.412	38.0	5.295	37.2
1994-95	1.956	16.3	5.052	42.1	5.000	41.6
1996-96	436	2.7	5.390	33.3	10.266	64.0
1996-97	-	-	4.299	32.3	9.012	67.7
1997-98	-	-	4.814	39.0	7.551	61.1

Fuente: APROCAO (1998)

Cálculos propios.

PDVSA) y Soca-Deux, VALRHONA; Agropecuaria PALMACAO (empresa mixta entre PALMAVEN y Chocolates El Rey); ASOVEPECA (asociaciones de productores); Cacaotera Las Mercedes (productor de Barlovento); Flor de Baba (familia de productores, llamada actualmente AFB Cacao y Café); y Cacao Maduro Trading, empresa conformada por la firma venezolana Cacao Maduro y Comercializadora Óptima Colombiana (llamada actualmente Cacao Maduro Óptima).

Luego se crean Industrializadora de Cacao Superior (INCASUCA), como una asociación de productores y SIPEF (comercializadora belga); Comercializadora Cacao de Venezuela (CCV), sociedad formada por CACAOVECA y Cacaotera Santa María; Agropecuaria San José (productor venezolano); Agrícola La Concepción (productor venezolano), entre otras empresas. La apertura del mercado del cacao permitió que el capital extranjero se incorporara al negocio, con la condición de redituar la inversión en el país. Este fue el caso de las sociedades (*joint venture*) de INCASUCA, CCV y C. Maduro Óptima.

Ya en 1996, existían 18 empresas comercializadoras de cacao en el país (Cartay, 1997). Algunas de estas empresas se han logrado consolidar en el mercado y otras han desaparecido. En la cosecha 1995/96 C. Maduro Óptima lideraba las exportaciones de cacao en grano. Desde la cosecha 1996/97 hasta 1997/98, AFB (con 2.583 tm), C. Maduro Óptima (con 2.111 tm), CCV (con 2.142 tm), e Incon CASUCA (con 785 tm), concentran más del 75% del volumen de cacao exportado.

A partir de la cosecha de 1996/97 la empresa comercializadora APROCAO, además de la compra de cacao para el suministro de la industria, comienza a incursionar en el negocio de las exportaciones, logrando hasta la cosecha de 1998/99 una participación del 3% en las exportaciones totales.

En la cosecha 1998/99, los volúmenes más importantes comercializados correspondieron a la empresa AFB, con un 20% de participación en las exportaciones totales, seguida de C. Maduro Óptima con 16%, INCASUCA (que pasa al tercer lugar) con 10%, Socaoven (que asciende al cuarto lugar) con 4%, y CCV (desplazada por APROCAO), que logra una participación de sólo un 2%. APROCAO se mantuvo hasta 1997 liderando las compras de cacao, junto con AFB y C. Maduro Óptima. CCV comercializó hasta mediados de la cosecha 1998/99; a partir de esa fecha se encuentra fuera del mercado exportador venezolano, al igual que Cacaotera Las Mercedes. En el cuadro 2 puede apreciarse la paulatina pérdida de importancia relativa de ambas empresas.

La concentración del sector exportador en pocas manos ha consolidado un mercado oligopólico de empresas comercializadoras exportadoras. La competencia interna por la comercialización de sólo 9.000 tm en promedio, entre más de 10 empresas exportadoras la industria (a través de APROCAO); y en algunos años FONCACAO, conllevaron al sector exportador a fortalecer un pequeño grupo de empresas y a eliminar otras firmas con menos capacidad de negociación. Esta

situación fue provocada por el entorno económico del circuito, la tendencia decreciente de los precios internacionales y el alto costo del financiamiento del capital para las operaciones. Aquellas empresas clasifican el grano y, a su vez, compran cacao clasificado. Entre ellas los niveles de precios no varían significativamente. Sin embargo, cada empresa mantiene precios diferenciados entre el cacao F1 y F2, a pesar de que estos márgenes aún no cumplen las expectativas de precios que desean obtener los productores por el cacao fermentado. El cacao que no cumple con las normas de comercialización internacional es destinado por las exportadoras a la agroindustria.

Cuadro No. 2
Exportaciones de Cacao por Empresas
(tm)

Empresas	1993/94	1996/97	1998/99
AFM	206	2.583	2.095
C. Maduro O.	11.086	2.111	1.515
CCV	1.282	2.142	241
INCASUCA	248	784	912
Socaoven	72	156	368
C. Las Mercedes	441	390	88
A. La Concepción	-	121	138
A. San José	-	25	88
CACAOVECA	1.905	100	-
Gaponsa	.	426	-
FONCACAO	3.405	-	-
APROCAO	-	187	326
AGROCAO*	-	-	1.645

Fuente: MAC. División de Mercado Agrícola (1995); (1998).

Ministerio de Producción y Comercio, MPC (1999).

(*) Nueva empresa en el sistema de comercialización.

El pago del cacao a los productores se realiza casi siempre al momento de la transacción. Algunas empresas como CCV manejaba entre 1992 y 1996 la estrategia de adelanto, la cual comprometía a futuro la cosecha del productor mediante un pago adelantado al día de la negociación. Más recientemente, en las cosechas 1997/1998 y 1998/99, Socaoven aplicaba la misma estrategia de compra. Esta medida ocasionó problemas a ambas partes: por una, el exportador corría el riesgo de perder la cosecha, adquirida a futuro para lo cual necesitaba una alta capacidad económica de negociación; por la otra, el productor comprometía la producción cerrando la posibilidad de obtener mejores precios en la cosecha, y los intereses del dinero adelantado se cancelaban en especie hasta cumplir con el volumen contratado. En Chuao, por ejemplo, aún se mantienen deudas de cacao con esta política de adelanto.

Es importante señalar que a partir del proceso de apertura y la desmonopolización del Fondo el exportador ha logrado recobrar el prestigio del cacao venezolano. Las exportaciones de F1 han aumentado significativamente, se ha incorporado nuevamente el sistema de comercialización de marcas según el ori-

gen del grano (Carenero, Río Caribe, Porcelana, entre otros), y se ha cumplido con el suministro de cacao según contratos.

El exportador, en un intento por adaptar el negocio a la realidad de la cacaocultura venezolana, logró posicionar en el mercado internacional las exportaciones de cacao tipo F2. Pero internamente esto ha desarrollado más conflictos. La rivalidad en las compras del cacao ya no es sólo por la calidad del F1, la compra del cacao corriente debe competir con la de la industria y con los mismos exportadores.

Ante la necesidad de aumentar las exportaciones de cacao tipo F1, las empresas comercializadoras han promovido con un pequeño diferencial de precios la compra de este grano. Sin embargo, esto no motiva al productor a mejorar la calidad del grano y, como alternativa, algunas empresas (INCASUCA, A. La Concepción, C. Las Mercedes) compran cacao en baba (el grano recubierto por el mucílago sin beneficiar), para asegurar el proceso de fermentación. Con este propósito, la empresa INCASUCA instaló en la zona de Barlovento un central de beneficio con una capacidad de beneficio de 1.000 tm de cacao en baba. Según otros miembros del sector exportador y algunos productores, esa compra de cacao en baba incentiva el robo del mismo. La zona de Barlovento es la mayor productora de cacao fermentado, pero irónicamente el hurto de cacao es una de las principales causas del abandono del cultivo en esta localidad. Por esta razón, la instalación de la planta disminuye las posibilidades de controlarlo, a pesar de ser un conflicto arraigado en esta zona.

El contexto monetario y cambiario en el país también ha afectado al sector exportador. La disminución progresiva del diferencial entre la devaluación y la inflación disminuyen los beneficios de las empresas. Los exportadores negocian sus contratos externos en dólares, pero internamente deben asumir elevados costos de transacción y operaciones en bolívares. Durante los primeros años de la apertura este sector se enfrentó a un entorno económico con un elevado nivel inflacionario y altas tasa de interés para el financiamiento.

Las exportaciones de cacao tipo F2, a partir de 1992, comenzaron a ganar mercado internacional. Pero en 1995, los organismos oficiales a través del MAC, comenzaron a presionar al sector exportador para represar la producción de cacao F2 internamente y prohibir por Decreto Presidencial su exportación. Por ello, los exportadores se integraron en una sola voz, para plantear un diálogo abierto entre los sectores involucrados, logrando con éxito la anulación de esta medida a tomar por el gobierno. En un ambiente de libre mercado, tales restricciones rompen el esquema de políticas implementadas para la reforma comercial. La aprobación de esta medida por el gobierno significaba un paso atrás en el proceso de reestructuración de las instituciones del Estado y, por otro lado, un paso adelante a las regulaciones proteccionistas que habían quedado en el pasado. Ante esta coyuntura el sector exportador demostró su poder de convocatoria y organización. A partir de allí, se crea en febrero de 1995 la Cámara Venezolana de Productores

y Exportadores de Cacao (CAPEC)⁸, con el principal objetivo de defender la libre competencia en la comercialización interna y la exportación.

En la actualidad, los riesgos que asume el sector exportador están relacionados con el entorno político del país, debido a que algunas de estas empresas se encuentran en sociedad con capital extranjero. La falta de diseño y continuidad de políticas agrícolas, así como la inestabilidad económica, son otros de los factores que repercuten en la gestión y la permanencia en el tiempo de estas empresas exportadoras.

Dentro del sector exportador se identifican dos tipos de comercializadores de cacao. Por un lado, están aquellos que persiguen las primas (precios *premium*) por la calidad del grano; y por el otro, se encuentran los exportadores que venden cualquier tipo de cacao, a quienes el gobierno les otorga el Bono de exportación. El primer tipo de exportador también obtiene por derecho el Bono, pero intenta obtener mayores beneficios del negocio internacional del cacao a través del *premium*. Este tipo de comercializador se identifica por sus compras clasificadas y la venta internacional de cacao F1 únicamente. Sin embargo, ante los problemas de la cacaocultura venezolana y la falta de fermentación del grano, algunos de estos comercializadores se han conformado con el cumplimiento de sus contratos y no especializan el negocio.

El Bono de exportación es un mecanismo legal, mas no discrecional, creado por el gobierno venezolano para incentivar las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales. Desde el momento de la apertura hasta la actualidad, existe una discusión constante creada por el resto de los actores del circuito (industriales y productores), sobre el pago o la eliminación de este incentivo fiscal. De acuerdo con la forma legal del Bono de exportación, el mismo sólo es cancelado a los exportadores, excluyendo los demás actores del circuito. Anteriormente, FONCAO era el único ente exportador y, por tanto, era quien se encargaba de distribuir los sobrepagos que obtenía por prima y el bono de exportación a los productores por la vía del remanente.

El gobierno mantuvo represado el pago de este incentivo desde 1996 hasta el 18 de junio 1998, cuando por Decreto Presidencial publicado en Gaceta Oficial N° 2.539, se autoriza al Banco Central de Venezuela a la cancelación de esa deuda. La modalidad actual es el pago de los Bonos a través del Banco de Comercio Exterior (BANCOEX), los cuales a menudo son negociados por el Mercado de Valores, o son utilizados para la

⁸ A partir de mayo de 1998, esta organización amplió su base de acción agrupando productores y exportadores de cacao y café, para conformar una nueva institución denominada Cámara Venezolana de Productores y Exportadores de Cacao y Café. Esta organización fue presidida hasta 1998 por Carmen Helena Ottengo, productora, exportadora y presidente de la empresa INCASUCA. Actualmente, la Cámara la preside Alberto Franceschi, productor y exportador, quien además es presidente de la empresa Agropecuaria San José.

cancelación de impuestos; es decir, cubren costos de las comercializadoras, situación que le resta eficiencia a estas empresas (CAPEC, 2000).

Luego de la aprobación de este pago, correspondiente al 10% del valor exportado, y cuyo monto ascendía a 974,40 millones de bolívares (EL UNIVERSAL, 31/05/1998), los demás actores del circuito, especialmente los industriales, manifestaron su desacuerdo. Estos últimos consideran el Bono de exportación una medida de competencia desleal, ya que para los exportadores el negocio de compra y venta de cacao es subsidiado a través del incentivo y por lo tanto estos beneficios no son trasladados al resto del circuito. Actualmente este incentivo incluye la exportación de cacao F2, si bien originalmente el Bono era otorgado a las exportaciones de cacao F1, con lo cual se perseguía estimular al productor para mejorar las prácticas postcosecha del grano.

El reconocimiento del rubro cacao como actividad tradicional de la economía nacional, ha sido una de las razones por las que el Gobierno se decidió a apoyar al sector. La industria nacional hasta 1998 se mantuvo en desacuerdo ante la cancelación del Bono durante todos estos años, manifestando que las exportaciones de cacao y café son consideradas tradicionales, y las exportaciones de F2 no deberían ser incentivadas al ser este tipo de grano requerido por la industria para abastecerse. Actualmente, APROCAO es la empresa que comercializa cacao para la agroindustria, y está incursionando en el mercado exportador con cacao F1 y F2, a pesar de haber sido uno de los principales oponentes a la aplicación de este incentivo fiscal y a las exportaciones de cacao F2.

Ante esta situación, se asoma una discusión entre lo que considera un organismo oficial como el MAC (actualmente MPC) y el sector privado en relación con la denominación de un rubro de exportación tradicional o no tradicional. Históricamente el cultivo del cacao ha sido considerado una actividad tradicional en la agricultura venezolana, al ser promotora de las exportaciones de nuestro país durante la colonia hasta principios del siglo XIX, cuando fue desplazado debido al auge de las exportaciones de café. Esa decadencia se mantiene por el resto del siglo y se agudiza con el desarrollo de la industria petrolera a inicios del siglo XX (junto a la del sector agrícola en conjunto). Desde entonces, las exportaciones agrícolas son consideradas no tradicionales. Actualmente, el valor de las exportaciones de cacao en grano no genera más de 15 millones de dólares al año, cantidad que en comparación con otros sectores de la economía, resulta poco significativa. No obstante, podría decirse que se mantienen como una actividad tradicional en el sector agrícola, al ser responsable del sostén de aproximadamente 30.000 familias⁹ debido al arraigo cultural del cultivo en las zonas productoras.

Por otra parte, la Organización Mundial del Comercio (OMC), a través del Acuerdo de Agricultura de la Ronda de Uruguay, promueve el incentivo a las exportaciones agrícolas no tradicionales, así como la exoneración de cualquier tipo de impuesto indirecto y de los derechos de aduana (Organización Mundial del Comercio, 1994; Ross, 1994). De acuerdo con lo anteriormente expuesto, los exportadores pueden ser sujetos de un incentivo fiscal, ya que por disposiciones legales supranacionales gozan de este beneficio. Queda de parte del exportador trasladar este logro hasta los productores, a través de estrategias de comercialización que estén en función de manejar una buena política de precios. En este sentido, algunos comercializadores se orientan a perseguir los beneficios que genera el Bono de exportación, por medio de las exportaciones de cacao F2, en mayor proporción que las de F1, incluyendo los Extrafinos. Este tipo de oferta no alcanza un buen nivel de *premium*, pero logra cumplir con los contratos establecidos de cacao corriente.

Debe señalarse finalmente que en los últimos años la caída de los precios internacionales es el factor que más incide en la recuperación de la actividad. También la disminución de la producción nacional, situación que se puede prolongar hasta el 2002¹⁰.

V. LA EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE CACAO EN VENEZUELA 1992-1998

A partir de 1989, según las estadísticas del MAC, los volúmenes de exportación de cacao en grano comenzaron a recuperarse, manteniendo una tendencia creciente hasta 1997. El volumen promedio exportado durante este periodo se mantuvo sobre 8.000 tm, alcanzando su mayor nivel en 1997 (9.340 tm). El aumento de las exportaciones en este período obedece a un leve incremento de la producción hasta la cosecha de 1998. A partir de este año, comienza a disminuir la producción, repercutiendo directamente sobre el volumen exportado. De acuerdo con los exportadores, este descenso representa alrededor de 2.000 tm, desde 1998 hasta el 2000, y se prevé que la contracción de la oferta para la cosecha 1999/2000 se encuentre sobre el volumen mencionado. Esta circunstancia parece indicar que las exportaciones estarán fuertemente restringidas durante los próximos años, ya que los contratos de negociación se establecen sobre la base de la cosecha anterior. Por lo tanto, deben tomarse medidas para la reactivación de la producción en los próximos años, para de esta forma poder recuperar las exportaciones, manteniendo a su vez los requerimientos de materia prima para la industria.

Además de los factores técnicos que explican la recuperación de las exportaciones durante el período, existen factores de orden político y económico que influyeron en este proceso. La transición ocurrida entre el monopolio de FONCACAO y

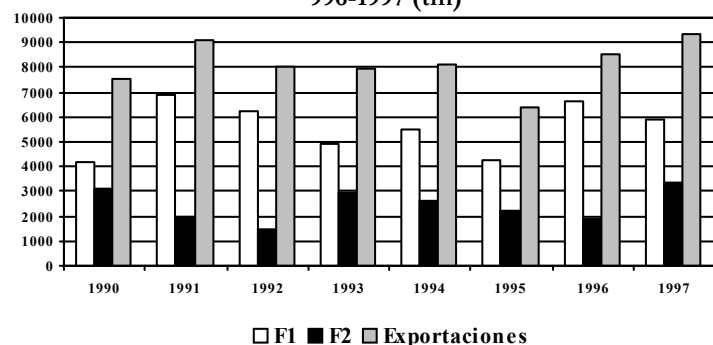
⁹ Corresponde a una cifra estimada por CAPEC.

¹⁰ Estimación realizada por CAPEC.

un sistema liberalizado del comercio del cacao, creó un ambiente dinámico en el circuito. A su vez, la economía atravesaba un proceso devaluacionista que favorecía las exportaciones, aunado a la incorporación del capital privado y extranjero para el desarrollo de nuevas inversiones en el sector. Sin embargo, los primeros signos de recuperación no han logrado fortalecerse y mantenerse en el tiempo.

Las exportaciones de cacao en grano en 1998 alcanzaron un volumen de 9.570 tm, destinadas principalmente a Japón, Estados Unidos, Países Bajos y Bélgica. Sin embargo, las importaciones de grano por parte de estos países son irregulares en cuanto a volumen y continuidad en el tiempo. Los exportadores venezolanos negocian con diferentes países en todas las cosechas, pero algunos importadores como Estados Unidos, Japón, Países Bajos, Bélgica y Alemania son considerados clientes tradicionales. A partir de 1990 algunos países como Francia, España, Italia, Colombia y Corea del Sur vienen incorporándose a la lista de clientes para el cacao venezolano. La participación de estos países no supera el 10% del volumen total de las exportaciones. También en este caso, al igual que en el de los clientes tradicionales, el volumen importado es variable cada año.

Gráfico No. 2
Exportaciones totales de cacao en grano y por tipo
1996-1997 (tm)



Fuente: MAC. Anuario Estadístico Agropecuario. Varios años.

Además de las exportaciones registradas, Venezuela mantiene un flujo de cacao en grano a Colombia bajo la forma de contrabando. La empresa APROCAO estima que la fuga de cacao hacia este país se mantiene entre 600 y 800 tm al año, aproximadamente. Este tipo de operaciones es realizado por los intermediarios, los cuales compran directamente al productor y venden a otros intermediarios en la frontera.

Según la Hoja de Balance de Alimentos (INN-ULA, 1997), los productos semi-elaborados (licor, manteca y polvo de cacao) y los productos finales representan el 12% del total de exportaciones de cacao y sus derivados. Al igual que las exportaciones de cacao en grano, el destino y volumen de este tipo de productos varía cada año. A diferencia de los subproductos, las exportaciones de chocolates durante el período 1990-1997

han mantenido una tendencia creciente, alcanzando en 1998 un volumen de 1.311 tm. Las exportaciones de los productos semi-elaborados y los productos finales se destinan principalmente a Estados Unidos, Países Bajos, Trinidad y Tobago y, eventualmente, hacia Colombia, Chile, Italia, Corea del Sur y México.

Cuadro No. 3

Exportaciones de granos según los principales países destino. 1989-1997 (tm)									
Países	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Alemania	-	10	20	-	20	100	-	276	513
Bélgica	1.474	722	2.310	746	986	867	948	1.722	2.221
Colombia	-	-	-	-	-	12	152	65	-
Canadá	-	-	-	-	-	254	-	-	200
Corea del Sur	107	153	407	20	-	-	-	120	120
USA	702	879	51	913	4.201	2.569	533	371	1.055
España	-	-	-	-	25	153	51	25	148
Francia	-	24	-	12	.	181	90	135	463
Italia	-	-	51	5	.	178	203	550	477
Japón	1.364	1.749	3.899	2.058	813	425	1.507	2.2363	3.350
Holanda	1.511	3.763	2.455	3.795	1.565	3.352	595	1.032	452
Suiza	183	-	559	-	-	-	-	-	.
Total	5.341	7.300	9.752	7.549	6.914	8.091	5.452	8.459	9.343

Fuente: MAC. Anuario Estadístico Agropecuario (1998)

VI. LOS PRECIOS Y MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN

Los precios internacionales del cacao en grano se establecen de acuerdo con la oferta y la demanda del rubro en el mercado mundial. Entre los factores determinantes más importantes relacionados con la oferta y la demanda se encuentran: i) factores climáticos adversos al cultivo; ii) las expectativas de los productores y consumidores sobre el comportamiento del mercado del grano; iii) los niveles de inventario de las empresas consumidoras; y iv) los requerimientos del mercado. La contracción en la producción y los niveles de sobreoferta en los grandes países productores y exportadores (Côte d'Ivoire, Ghana, Malasia, Indonesia) inciden también directamente en la fijación de precios internacionales.

Cuando se mantiene una tendencia a la baja en los precios, los productores de cacao no se incentivan y abandonan las plantaciones para dedicarse a otros cultivos. En el caso de la demanda intermedia, la disminución de los precios aumenta el consumo de las empresas procesadoras, que no se utiliza para el procesamiento a corto plazo, sino para aumentar inventarios. La reducción de la oferta en el tiempo provoca agotamiento de los inventarios de las empresas, lo cual produce escasez del grano y recupera nuevamente los precios. Todos estos factores determinan la condición cíclica del cultivo y las constantes fluctuaciones de los precios. Es por esta razón que organizaciones como la ICCO intervienen para regular las fuertes fluctuaciones en los precios, con la finalidad de estabilizar y proteger los actores del mercado (productores y consumidores).

La calidad del grano es otro factor importante en la fijación de los precios. De acuerdo con las exigencias del cliente importador, se establecen sobrepuestos o descuentos sobre la base del precio internacional de los cacaos de Côte d'Ivoire y Ghana. El sobrepuesto del cacao es conocido como el precio *premium* y depende del tipo de grano, la fermentación y la confiabilidad del exportador. El grano fino de primera y los extrafinos son internacionalmente conocidos por su nombre y origen. Algunos cacaos corrientes, por su homogeneidad y calidad, reciben una prima inferior a los finos aromáticos. Entre ellos son conocidos algunos granos de Ghana, Côte d'Ivoire y los cacaos corrientes venezolanos que reciben un sobrepuesto. Entre estos últimos se conocen el Río Caribe, Caracas Natural y Sur del Lago Natural. Los descuentos en el precio fijado para el cacao se aplican a los pedidos que no reúnen las condiciones de calidad establecidas en los contratos. En algunos contratos durante el monopolio del FONCACAO, Venezuela fue castigada con descuentos sobre los precios internacionales, lo cual provocó por varios años el desprestigio y la baja confiabilidad de las condiciones del grano.

El precio fijado para las exportaciones venezolanas se establece a través de la referencia internacional de precios de la Bolsa de Nueva York. Las fluctuaciones de precios en la bolsa se incorporan diariamente. Los contratos de exportación se fijan a futuro, tomando como referencia el cierre del contrato más próximo a la entrega. Los exportadores venezolanos mantienen un régimen de contratos abiertos, con la posibilidad de fijar precios en el momento que se cierra, más la prima.

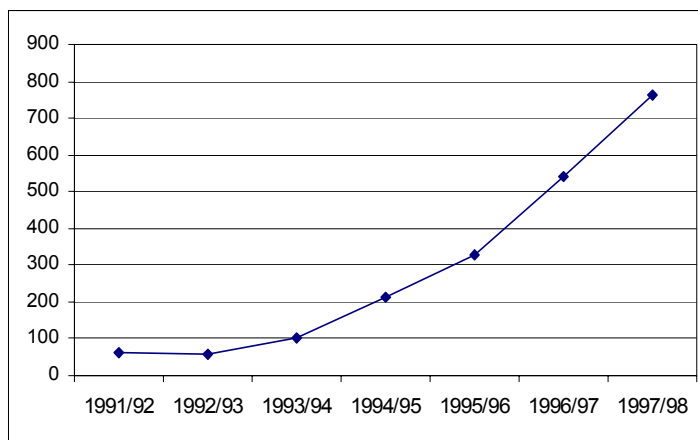
A partir de la apertura, todas las cosechas se han vendido con sobrepuestos; pero en la cosecha de 1995, los exportadores tuvieron problemas con los fungicidas, y esto significó para ellos una pérdida importante al ser reducidos los niveles de *premium*. A partir de la cosecha de 1996/97, la calidad de las exportaciones comienza a recuperar los niveles de prima, logrando un promedio de 175 US\$/tm, y en la cosecha 1997/98 la prima superó los 200 US\$/tm. Los contratos de cacao corriente en los últimos años han obtenido un sobrepuesto entre 75 y 80 US\$/tm. Las primas para los cacaos en Venezuela han alcanzado niveles de 1.000 US\$/tm (Global Consultants, 1996: 18). Los granos extrafinos alcanzan entre 500 y 800 US\$/tm; el cacao Fino de Primera (F1), Sur del Lago Clasificado, obtiene entre 200 y 400 US\$/tm, y el tipo Carenero Superior alcanza entre 120-180 US\$/tm; el cacao Fino de Segunda (F2), Sur del Lago Natural, entre 50 y 80 US\$/tm.

Los precios mínimos pagados al productor, según el decreto N° 34.850 del 26 de noviembre de 1991, son fijados diariamente sobre la base del precio de porcentajes aplicables a la cotización al cierre de la primera posición a futuro de la Bolsa de Nueva York. Los porcentajes se establecen con base en el tipo de cacao: el Extrafino obtendrá un precio base del 95 % del valor de cierre de la primera posición a futuro de la Bolsa de Nueva York; el cacao Fino de Primera tendrá un valor del 92%;

y el cacao Fino de Segunda, un valor del 75%. Las empresas comercializadoras establecen el precio de compra sobre la base de estos porcentajes, pero con la alternativa de poder modificarlos, asegurando el mínimo exigido por Decreto. Las modificaciones al precio referencia dependen de los niveles internos de cosecha y los acuerdos que se establezcan entre el productor y el comercializador. Cuando el grano es abundante los precios bajan; por el contrario, la escasez del grano propicia la recuperación de los precios, y cuando las cosechas no varían significativamente, los precios se mantienen con base al precio referencia.

La fijación de precios varía entre las diferentes comercializadoras, las cuales, de acuerdo con sus necesidades mantienen un pequeño margen de diferencia con respecto a las otras firmas. Estas empresas establecen precios diferenciales entre el cacao fermentado y el no fermentado. A su vez, el comercializador establece una diferencia de precios sobre el nivel del mercado para aquellos productores que venden grandes cantidades de cacao.

Gráfico No. 4
Precio promedio al productor. 1991-1998
(Bs/kg)



El nivel de precios pagados al productor desde 1991 hasta la cosecha de 1997 mantuvo una tendencia creciente, alcanzando en ese último año los mejores precios promedios del período. A partir de esa cosecha los precios internos comenzaron a disminuirse, siguiendo la tendencia mundial.

La presión interna por adquirir el cacao ha llevado al sector comercializador (exportadores e industriales) a fijar precios internos por encima de los precios internacionales. Según opinión de los exportadores, en las cosechas 1996/97 y 1997/98, la mejor prima del cacao se encontraba dentro del país, ya que el precio del grano alcanzó los 1.200 Bs/kg. La guerra de precios en esos años se debió, en primer lugar, a la necesidad de los exportadores de cumplir sus contratos, y la de los industriales de abastecer sus requerimientos de materia prima. En segundo

lugar, el sector exportador tuvo que pagar la inexperiencia propia del sistema ante un nuevo esquema de comercialización. Las empresas comercializadoras, así como los industriales y los productores han tenido que pagar un precio muy alto por sostener el libre mercado del cacao.

Los márgenes de comercialización de las empresas exportadoras dependen del nivel de prima obtenido por la calidad del grano. Por ello, éstos varían constantemente y no se puede estimar un margen de comercialización fijo. Según los exportadores, este margen en los últimos años ha oscilado entre el 7 y el 11%; el intermediario interno obtiene entre el 15 y el 30%, sobre la base de los precios pagados al productor; y el *broker* internacional obtiene, generalmente, un 3% sobre la ganancia obtenida en la venta de cacao. En el caso de la comercialización entre APROCAO y la agroindustria, el margen representa un monto que permite mantener los gastos operativos y administrativos, ya que esta empresa fue creada sin fines de lucro, para garantizarle a la industria el suministro seguro de materia prima.

VII. CONCLUSIONES Y ALGUNAS RECOMENDACIONES

El desarrollo de la actividad cacaotera en Venezuela ha dependido notablemente del sistema de comercialización aplicado antes y después de la apertura. La desmonopolización de FONCACAO propició un ambiente de competencia, que dinamizó y motivó un circuito que hasta finales de los ochenta mostraba signos de un progresivo deterioro. Los primeros cambios que produjo el nuevo esquema de comercialización se manifestaron en el sector exportador, liderando la actividad comercial del grano dentro y fuera del ámbito nacional. Sin embargo, en los últimos años la concentración de este sector ha sido inevitable. La disminución de la oferta interna del grano y la baja capacidad de negociación de algunas empresas han consolidado un oligopsonio de compra-venta del grano, representado por cuatro firmas comercializadoras. Esta situación ha ocasionado un mal diseño de políticas de fijación de precios, así como una ineficiente relación de intercambio a lo largo de la cadena.

La fijación interna de precios al productor, por parte del comercializador, considera un estrecho margen entre el cacao F1 y F2, lo cual desestimula la fermentación, siendo éste el factor clave para mejorar la calidad del grano comercializado internacionalmente. El nivel que alcanzan los precios internos depende de la referencia de la Bolsa de Nueva York, la cual es determinada de acuerdo con la disponibilidad internacional del grano. Sin embargo, en algunos períodos los precios internos no se corresponden con las tendencias internacionales, ni con el libre juego de la oferta y la demanda. En consecuencia, esta condición le resta eficiencia al sistema de comercialización.

Entre los logros del sector exportador se encuentran la recuperación del prestigio del cacao, así como la confiabilidad en

el cumplimiento de los contratos. A su vez se han incrementado las exportaciones de cacao F1 y se ha posesionado internacionalmente un mercado para los granos F2. A pesar de esto, no ha sido suficiente el esfuerzo para mejorar el nivel de eficiencia del sector y su correspondencia con el resto de la cadena. La industria, por su parte, ha logrado ampliar su infraestructura y su capacidad de molienda. También se encuentra inmersa en un proceso de reconversión, con el fin de ofrecer mejores productos, y poder así enfrentar la competencia de otros países e incursionar en nuevos mercados. Con ese propósito, algunos industriales venezolanos han invertido en infraestructura y en el sector primario para fortalecer sus planes de crecimiento.

Al igual que la industria, los exportadores han realizado inversiones nacionales y extranjeras para aumentar la disponibilidad interna del grano. El gobierno venezolano, a través del Consejo Nacional de Investigación, Ciencia y Tecnología, con la creación de la Agenda Cacao, y junto a él las Gobernaciones, universidades y otras instituciones oficiales, han logrado en menos de diez años consolidar esfuerzos económicos y humanos para el desarrollo de programas de investigación para el rubro. El resto de la cadena depende totalmente de la producción.

Estas circunstancias sugieren que se debe fortalecer la actividad productora en su conjunto. El gobierno, sin acciones discrecionales, puede ser responsable del apoyo al sector. Para ello, debe reactivar la asistencia crediticia, así como las actividades de extensión y capacitación. Por su parte, el comercializador debe clasificar el grano, para de esta manera obtener mejores precios internacionales, y así ofrecer mejores precios internos, lo cual estimula al productor a mejorar sus plantaciones y por ende las condiciones del grano. La industria, por otra parte, debe mantener su estrategia de integración vertical, para de esta forma asegurar la materia prima necesaria para sus planes de crecimiento.

Por último, debe señalarse que existe falta de concertación entre los actores del circuito, ya que los esfuerzos realizados en el contexto de un nuevo esquema de comercialización han sido aislados. Esto no ha permitido mejorar las relaciones de intercambio entre los actores del circuito. En este sentido, se hace necesario establecer alianzas entre los actores a lo largo de la cadena, con el objetivo de diseñar estrategias en común, y así armonizar los intereses particulares del circuito orientados al desarrollo del mismo. El futuro de la actividad cacaotera se encuentra en manos del nivel de concertación que alcance la cadena (productores, comercializadores y agroindustria). Para ello, el Estado a través del MPC y la coordinación de cadenas realiza actualmente notorios esfuerzos para lograr la articulación por medio del diálogo y la negociación de sus intereses.

VIII. BIBLIOGRAFÍA CITADA

- ABREU, Edgar *et al.* 1993. *La agricultura. Componente básico del sistema alimentario venezolano*. Caracas: Fundación Polar. Colección Sistema Alimentario Venezolano.
- AGROPECUARIA APROCACAO. 1998. *VII Convención de jefes de oficina*. Caracas.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA. s.f. *Estudio integral de la agricultura en Venezuela*. Cacao-Café-Caña de Azúcar-Tabaco.
- CÁMARA DE PRODUCTORES Y EXPORTADORES DE CACAO Y CAFÉ. 2000a. *Documento interno de la Cámara "Evaluación preliminar de la situación de la cosecha 99-2000, la producción futura y la exportación del cacao venezolano por efecto de las intensas lluvias"*. Caracas.
- CÁMARA DE PRODUCTORES Y EXPORTADORES DE CACAO Y CAFÉ. 2000b. *Documento interno de la Cámara: Proceso para la obtención del incentivo a la exportación (Crédito fiscal-Bonos de exportación)*. Caracas.
- CARTAY, Rafael. 1997. *La economía del cacao en Venezuela*. Maracay: Ponencia del I Congreso del cacao en Venezuela.
- CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL UNCTAD/GATT. 1991. *Cacao fino o de aroma*. Ginebra: Estudio de la producción y el comercio mundial.
- COVENIN (s.f.). *Norma venezolana granos de cacao*.
- EL UNIVERSAL. Caracas, Venezuela, 31/04/1998.
- ENRIGHT, Michael *et al.* 1994. *Venezuela: el reto de la competitividad*. Caracas: Ediciones IESA.
- GLOBAL CONSULTANTS C.A. 1996. *Agricultural Market Development in Venezuela*. Anexo cacao.
- GUTIÉRREZ, Alejandro. 1998. *Reformas e integración económica: efectos sobre el comercio exterior agroalimentario entre Venezuela y Colombia*. Caracas: Fundación Polar.
- ICCO. 2000. *Questions about cocoa and chocolate*. (<http://www.icco.org/questions/finecocoa.html>).
- INSTITUTO NACIONAL DE NUTRICIÓN-FUNDACIÓN POLAR. 1980-1988. *Hoja de balance de alimentos*. Caracas: Fundación Polar.
- INSTITUTO NACIONAL DE NUTRICIÓN-UNIVERSIDAD DE LOS ANDES. 1989-1997. *Hoja de balance de alimentos*. Mérida: Universidad de Los Andes.
- JATAR, Ana. 2000. *Políticas de competencia en economías recientemente liberalizadas: El caso de Venezuela*. Publicaciones electrónicas de PROCOMPETEN
- CÁMARA DE PRODUCTORES Y EXPORTADORES DE CACAO Y CAFÉ. 2000b. *Documento interno de la Cámara: Proceso para la obtención del incentivo a la exportación (Crédito fiscal-Bonos de exportación)*. Caracas. CIA (<http://www.procompetencia.gov.ve/politicascompetenciavenezuela.html>).
- MARTIN, Frédéric *et al.* 1998. *Cómo mejorar los resultados de un circuito agroalimentario: la formulación de un plan de acción (versión preliminar)*. Caracas: Fundación Polar, Universidad Laval y Universidad de Los Andes. Mimeo grafado.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y CRÍA. 1950-1998. *Anuario estadístico agropecuario*. Caracas.
- NAVARRO, Juan *et al.* 1993. *Estabilización y reforma estructural en América Latina*. Compilación de AMADEO, Edward. Colombia: TM Editores.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. 1994. *Agreement on Agriculture*. Marruecos.
- REPÚBLICA DE VENEZUELA. 1975. *Gaceta Oficial N° 1.746 (23 de mayo)*. Caracas: Imprenta Nacional.
- REPÚBLICA DE VENEZUELA. 1996. *Gaceta Oficial N° 35.928 (26 de marzo)*. Caracas: Imprenta Nacional.
- REPÚBLICA DE VENEZUELA. 1998. *Gaceta Oficial N° 36.478 (18 de junio)*. Caracas: Imprenta Nacional.
- RIVAS, Luis M. 1991. *Producción de cacao*. Documentos de base N° 6. Proyecto Venezuela competitiva. Ediciones IESA. Caracas.
- ROSS, Maxim *et al.* 1994. *Al fin, el fin de la Ronda de Uruguay*. Año 4. N°11. Caracas: Mimeo grafado.
- TRUJILLO, Liubka. 1995. "Evolución reciente de las exportaciones agrícolas en Venezuela y su impacto sobre el desarrollo económico". En: *Revista Alcance*, Facultad de Agronomía Universidad Central de Venezuela (Maracay), N° 48.