

LA CADENA AGROALIMENTARIA DEL CACAO EN VENEZUELA: HACIA EL DESARROLLO TERRITORIAL

Quintero Rizzuto, María Liliana¹

Recibido: 17/07/2020 Revisado: 24/02/2021 Aceptado: 25/02/2021
<https://doi.org/10.53766/Agroalim/2021.26.51.10>

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es analizar la cadena agroalimentaria del cacao en Venezuela en los últimos años, como motor en la promoción del desarrollo territorial. La metodología de investigación utilizada es documental, con base en la consulta de fuentes de información bibliográfica y datos estadísticos sobre el objeto de estudio, así como entrevistas abiertas a informantes calificados. En el actual contexto mundial se evidencia el protagonismo de las empresas transnacionales y de las cadenas globales de valor (CGV) que coordinan, entre ellas las del cacao y chocolate, para lograr un mayor dominio del mercado y la maximización de beneficios. Por su parte, Venezuela ha sido productor de cacao fino o de aroma desde el siglo XVI y se trata por tanto de un rubro tradicional, con características especiales de aroma y sabor. De cara al escenario mundial, aunado a la crisis económica y política en Venezuela desde los inicios del siglo XXI, es importante analizar la cadena agroalimentaria del cacao en Venezuela con una perspectiva sistémica y territorial, más allá del tradicional enfoque sectorial. Se trata de mejorar el desempeño de este circuito sustentado en una mayor competitividad con calidad diferenciada del grano de cacao y sus derivados. Por consiguiente, es fundamental la activación de los recursos territoriales y sus potencialidades, impulsando los procesos de innovación, reformas institucionales y fortalecimiento de las redes de cooperación entre los actores o alianzas productivas, entre otros, que se traducirán en un mayor bienestar en el futuro, con base en la generación de emprendimientos con cacao fino, el fomento de prácticas de producción y de consumo responsables, la agregación de valor, la creación de empleo, el mejoramiento de los ingresos, la contribución a la diversificación de la economía.

Palabras clave: cacao, cadena agroalimentaria, alianzas productivas, desarrollo territorial, Venezuela

ABSTRACT

This article aims to analyze the cocoa agri-food chain in Venezuela in recent years, as one of the driving forces in promoting territorial development. The research methodology used is documentary, based on bibliographic information sources and statistical data linked to the object of study, as well as open interviews with qualified informants. In the current world context, is evident the key coordinating role of transnational companies and global value chains (GVC) –including cocoa and chocolate–, in order to achieve greater market dominance and profit maximization. In the other hand, Venezuela has been a producer (and exporter) country of fine or aroma cocoa since the 16th century; thus, it can be said that it is a traditional item with special characteristics of aroma and flavor. Facing the world scenario, coupled with the economic and political crisis in Venezuela since the

¹ Economista (Universidad Central de Venezuela, UCV); M.Sc. en Economía, mención Políticas Económicas (Universidad de Los Andes-ULA, Venezuela); Diploma de Estudios Avanzados y Doctora en Formación, Empleo y Desarrollo Regional (Convenio Universidad de La Laguna-ULL-España y ULA-Venezuela). Profesora Titular e investigadora adscrita al Centro de Investigaciones Agroalimentarias «Edgar Abreu Olivo» (CIAAL-EAO, FACES-ULA); Directora de la Revista Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo (GRID-CIAAL-EAO, FACES-ULA). *Dirección postal:* Av. Las Américas, núcleo Liria, edificio G, 2^o piso, CIAAL. Mérida, estado Mérida, 5101, Venezuela. *ORCID:* <http://orcid.org/0000-0001-9696-4151>. *Teléfono:* +58-274-2401031/2403855; *e-mail:* marliqr@ula.ve; lilyquinterorizzuto@gmail.com

beginning of the 21st century, it is important to analyze the cocoa agri-food chain in Venezuela since a systemic and territorial perspective, beyond the traditional sectoral approach. It is about improving the performance of this circuit, based on greater competitiveness with differentiated quality of the cocoa bean and its derivatives. Therefore, the activation of territorial resources and their potential are essential, as well as promoting innovation processes, institutional reforms and strengthening cooperation networks between productive actors or alliances, among others measures, that will translate into greater well-being in the future. This desirable scenario should be also based on the generation of enterprises with fine cocoa, the promotion of responsible production and consumption practices, and the addition of value, the creation of employment, the improvement of income, and the contribution to the diversification of the economy, among others.

Key words: cocoa, agrifood chain, productive alliances, territorial development, Venezuela

RÉSUMÉ

L'objectif de ce travail est d'analyser la chaîne agroalimentaire du cacao au Venezuela ces dernières années, en tant que moteur de développement territorial. La méthodologie de recherche utilisée est documentaire, basée sur la consultation de sources d'informations bibliographiques et de données statistiques sur l'objet d'étude, ainsi que sur des entretiens ouverts avec des informateurs qualifiés. Dans le contexte mondial actuel, le rôle de premier plan des sociétés transnationales et des chaînes de valeur mondiales (CVM) qui se coordonnent, y compris le cacao et le chocolat, est évident pour parvenir à une plus grande domination du marché et à la maximisation des profits. Pour sa part, le Venezuela est un producteur de cacao fin ou aromatique depuis le XVI^e siècle et est donc un produit traditionnel, avec des caractéristiques aromatiques et gustatives particulières. Face à la scène mondiale, couplée à la crise économique et politique au Venezuela depuis le début du XXI^e siècle, il est important d'analyser la chaîne agroalimentaire du cacao au Venezuela dans une perspective systémique et territoriale, au-delà de l'approche sectorielle traditionnelle. L'objectif est d'améliorer les performances de ce circuit basé sur une plus grande compétitivité avec une qualité différenciée de la fève de cacao et de ses dérivés. Par conséquent, il est essentiel d'activer les ressources territoriales et leur potentiel, en promouvant les processus d'innovation, les réformes institutionnelles et en renforçant les réseaux de coopération entre les acteurs ou les alliances productives, entre autres, qui se traduiront par un plus grand bien-être à l'avenir.

Cette stratégie doit être basée sur la génération des entreprises de cacao fin, la promotion de pratiques de production et de consommation responsables, l'ajout de valeur, la création d'emplois, l'amélioration des revenus et la contribution à la diversification de l'économie.

Mots-clés : cacao, chaîne agroalimentaire, alliances productives, développement territorial, Venezuela

RESUMO

O objetivo deste trabalho é analisar a evolução da cadeia agroalimentar do cacau na Venezuela nos últimos anos enquanto motor de promoção do desenvolvimento territorial. A metodologia de pesquisa empregada foi de natureza documental, com base na consulta de fontes de informação bibliográfica e dados estatísticos sobre o assunto, assim como a realização de entrevistas abertas junto a informantes qualificados. No atual contexto mundial se evidencia o protagonismo de empresas transnacionais e de cadeias globais de valor (CGV), entre as quais as que coordenam o setor do cacau e do chocolate com vistas a lograr o domínio do mercado e a maximização dos seus lucros. A Venezuela tem sido produtora de cacau fino ou de aroma desde o século XVI, constituindo-se num setor responsável por importante ingresso de divisas. Frente ao cenário mundial, em meio à crise econômica e política venezuelana, desatada no começo do século XXI, torna-se importante analisar a cadeia agroalimentar cacauífera nesse país a partir de uma perspectiva sistêmica e territorial, para além do tradicional enfoque setorial. Trata-se de melhorar o desempenho deste circuito, fomentando uma maior competitividade e uma qualidade diferenciada do grão de cacau e de seus derivados. Por conseguinte, torna-se fundamental a ativação dos recursos territoriais e de suas potencialidades, impulsionando os processos de inovação, as reformas institucionais e o fortalecimento das redes de cooperação e as alianças entre os atores. Tal esforço se traduzirá no bem-estar futuro em virtude da geração de empreendimentos de elaboração de cacau fino, do fomento de práticas de produção e de consumo responsável, na agregação de valor ao produto, na criação de emprego, melhoria de ingressos econômicos e no apoio à diversificação da economia.

Palavras-chaves: cacau, cadeia agroalimentar, alianças produtivas, desenvolvimento territorial, Venezuela

1. INTRODUCCIÓN

El cacao (*Theobroma cacao* L.) es un producto básico agrícola que se comercializa para su posterior transformación y obtención de subproductos (pasta, manteca y polvo de cacao) y productos finales (chocolates, bombones, bebidas achocolatadas, entre otros). Los productos básicos son de gran importancia en el desempeño socioeconómico de los países no desarrollados, muy dependientes de la producción y exportación de estos bienes. Según la UNCTAD (2019), un país es altamente dependiente de productos básicos cuando 60% y más de sus bienes de exportación corresponden a tales productos. Bajo este criterio, entre 2013-2017 el 64% de los países no desarrollados fueron catalogados dependientes de estos productos.

Una de las características de los mercados internacionales de productos básicos es la volatilidad de sus precios, que genera vulnerabilidad de las economías muy dependientes de los mismos, lo que a su vez compromete el logro de los objetivos del desarrollo sostenible (ODS). Además, en estos países persisten problemas estructurales, entre los que destacan la orientación monoprodutora y monoexportadora de productos básicos, el limitado acceso a los insumos, la brecha tecnológica con respecto a los países desarrollados, la escasa infraestructura de apoyo a la producción y comercialización, la debilidad institucional, las desigualdades territoriales, entre otros.

Por otra parte, la economía global se caracteriza actualmente por el gran protagonismo de las empresas transnacionales y de las cadenas globales de valor que ellas coordinan, en las cuales los bienes intermedios y servicios transables se comercializan al nivel internacional, incluso bajo la modalidad de comercio intrafirma, en procesos de producción fragmentados, para lograr una mayor rentabilidad y dominio de los mercados. En este escenario, la UNCTAD estima que alrededor del 80% del comercio mundial se efectúa con la participación de estas empresas (UNCTAD, 2013a, 2013b). Esto ha propiciado –en los últimos años– una alta concentración de mercado en todas las fases de las cadenas globales de productos básicos agrícolas, entre

ellas la del cacao, que podría potenciar tendencias oligopólicas reforzando el poder de negociación de los grandes actores en detrimento de los pequeños productores. Pero también tiende a reducir los beneficios de estos últimos, así como la porción de valor agregado que se retiene en los países productores (UNCTAD, 2016).

En Venezuela la producción y exportación de cacao constituyen actividades económicas de tradición histórica, desde el siglo XVI. A comienzos de la década de 1600 Venezuela exportó cacao en pequeñas cantidades con destino a España y, a partir de 1621, la exportación de este rubro alcanzó una mayor cuantía y regularidad. En 1650 el cacao representó 78,5% del valor total de las exportaciones de Venezuela. Posteriormente, en 1830 –una vez que el cultivo del café comenzó a tener mayor importancia agroexportadora, comenzó la declinación del cacao. De hecho, entre 1869 y 1890 las exportaciones cacaoteras apenas representaban entre un 6-9% del valor total exportado (Arcila, 1997).

Durante el siglo XX y primeras décadas del siglo XXI, la producción y exportación de cacao en Venezuela ha mostrado una tendencia fluctuante, con una oferta irregular en la que predominan el estancamiento y la disminución. Una de las características que ha mantenido la economía venezolana, desde la colonia hasta la actualidad, es su carácter de productor y exportador de productos básicos; es decir, una economía no diversificada con el predominio de un producto con respecto a los demás. Así, el cacao fue el líder de exportación en los siglos XVII y XVIII, hasta que fuera desplazado en 1830 por el café; y más tarde por el petróleo, a partir de la década de 1920. Una de sus principales consecuencias es que el país ha tenido durante más de un siglo una economía muy vulnerable a las fluctuaciones de precios de estas *commodities* en los mercados internacionales.

Actualmente Venezuela es un productor marginal de cacao, a pesar de haber sido uno de los mayores productores en el mundo. Así, por ejemplo, en 2018 apenas representó el 0,4% de la producción mundial de cacao, liderada por países africanos (FAO, 2020).

En este escenario, se trata de estudiar si es posible revertir estas tendencias para lograr una inserción más favorable de la cadena del cacao tanto en el mercado nacional como mundial, mejorando la competitividad con criterios de sostenibilidad socioeconómica y calidad del producto. La premisa es que el cacao en Venezuela ha sido un cultivo tradicional, que cuenta con muchas potencialidades para la promoción del desarrollo territorial. A su vez se pretende plantear estrategias que posibiliten mejorar el desempeño del circuito cacaotero y, al mismo tiempo, procurar la generación de empleo e ingresos con base en la expansión física del cultivo, la creación y/o consolidación de atributos diferenciados del producto y la agregación de valor, generando cambios estructurales conducentes al crecimiento y desarrollo territorial.

Basado en estas consideraciones, el objetivo general de este artículo es analizar la cadena agroalimentaria del cacao en Venezuela en los últimos años, para el desarrollo territorial. Se trata, específicamente, de: i) caracterizar, en general, el mercado mundial del cacao; ii) identificar y caracterizar los actores que participan en los niveles de esta cadena; iii) identificar y analizar los principales factores que bloquean el desenvolvimiento del circuito del cacao en Venezuela, así como las oportunidades, las fuerzas a explotar y las potencialidades a desarrollar; y, iv) proponer estrategias para mejorar el desempeño de esta cadena para la promoción del desarrollo territorial.

2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. CONCEPTUALIZACIÓN DE CADENA AGROALIMENTARIA

Desde la década de 1950 los procesos vinculados con la producción, la transformación y el consumo de alimentos han venido adquiriendo nuevas características. Así mismo, en el marco de la segunda posguerra mundial surge una gran preocupación en torno a la alimentación, colocando en primer plano las discusiones internacionales relacionadas con la problemática en torno a las escasas disponibilidades alimentarias y su distribución, así como las brechas existentes entre los países desarrollados y no

desarrollados. Otros aspectos que impulsaron cambios en la agricultura, la industria y el consumo alimentario y sus interrelaciones fueron la intensificación de la agricultura, los avances tecnológicos y las transformaciones productivas, la integración de la agricultura a otros sectores económicos, el crecimiento de la población, el acelerado proceso de urbanización, las variaciones en los gustos del consumidor, entre otros.

En este contexto, entre finales de 1950 y 1970 emergieron nuevos enfoques para estudiar la agricultura desde una perspectiva sistémica. Las primeras proposiciones para el estudio integrado de la producción y el negocio agrícola a la transformación industrial y la comercialización agroalimentaria, fueron realizadas principalmente por Davis y Goldberg (1957) y Goldberg (1968), con sus investigaciones sobre *agribusiness* en la *Harvard Business School*, en Estados Unidos (Gutiérrez y Molina, 2013).

Posteriormente, a mediados de la década de 1960, Louis Malassis –investigador del Instituto Agronómico Mediterráneo de Montpellier, Francia– propuso adoptar el término *agribusiness* bajo la denominación de *affaires agricoles et alimentaires*. No obstante, estas reflexiones tomaron una orientación distinta, por lo que no puede decirse que existe una equivalencia de ambos términos ni igual interpretación (Wallace, 1985; Gutiérrez y Molina, 2013). Así pues, las investigaciones desarrolladas por Malassis desde finales de la década de 1970 dieron lugar a la economía agroalimentaria, reiterando el estudio de la agricultura de manera sistémica y planteando el análisis de su inserción al desarrollo económico global (Combris y Nefussi, 1984; Gutiérrez y Molina, 2013).

A partir de estas consideraciones se puede definir el sistema alimentario como el conjunto de actividades económicas que concurren en la generación y distribución de productos agroalimentarios para la satisfacción de las necesidades energéticas y nutricionales de una sociedad determinada (Malassis, 1975; Gutiérrez y Molina, 2013). Además, el sistema alimentario está interrelacionado con el contexto mundial y nacional; por tanto, el comportamiento de

los actores y sus resultados están influenciados por el entorno.

Por su parte, el concepto de cadena o circuito agroalimentario se deriva de la noción de sistema alimentario, pasando de un nivel macrosectorial a otro mesoeconómico (nivel intermedio entre lo macro y lo micro). Este enfoque permite el análisis y diseño de políticas más específicas referidas a un rubro determinado –en este caso, el cacao– y sus productos derivados. En este sentido, Martín, Larivière, Gutiérrez y Reyes (1999, p. 19), plantean que

Un circuito puede considerarse como el agrupamiento coherente y operacional de individuos o grupos de individuos que pueden denominarse actores o interventores, distribuidos en diferentes fases, que tienen en común el hecho de que aumentan el valor agregado de un producto agroalimentario o de un grupo de productos en particular.

De acuerdo con Rodríguez (2014), toda cadena productiva comprende la generación y apropiación de excedentes y acumulación de capital. Esto puede ser abarcado por una sola o varias firmas (acuerdos entre empresas, alianzas estratégicas, subcontratación, entre otras formas de cooperación).

Por otra parte, las cadenas de valor pueden definirse como cadenas productivas orientadas a la demanda, incluyendo productos diferenciados. Así mismo, comprende mecanismos de coordinación y de interdependencia entre los actores y reglas de juego claramente definidas para su gestión, considerando el mediano y largo plazo. Todo ello se traduce en rentas más elevadas en los mercados al ser más competitivos (Holmlund y Fulton, 1999; FAO, 2011).

2.2. NIVELES DE LA CADENA Y MECANISMOS DE COORDINACIÓN ENTRE LOS ACTORES

Una cadena agroalimentaria está constituida por una serie de niveles: producción, cosecha y poscosecha; comercialización; industrial o procesamiento; distribución y consumo final. Los objetivos, la racionalidad y el comportamiento de los actores en cada uno de los niveles no coinciden necesariamente y más bien sus intereses son antagónicos. Así

mismo, las condiciones para llevar a cabo el proceso productivo son heterogéneas.

Riveros, Santacoloma y Tartanac (2006) identifican los principales actores de la cadena agroalimentaria, en siete niveles, como sigue:

- *Nivel primario*: pequeños, medianos y grandes productores, que se diferencian no solo por el tamaño de la unidad productiva o superficie cultivada, sino que además presentan distinción en términos de capital, nivel educativo, tecnología, grado de organización, entre otros. En general, aquellos productores que tienen menores posibilidades de acceso al factor tierra, al capital, la educación y la tecnología establecen interrelaciones principalmente con comercializadores informales, quienes a su vez establecen contactos con pequeñas y medianas industrias y centros de consumo. En contraste, aquellos productores primarios con mayores posibilidades de acceso a los factores productivos –así como a la capacitación y formación–, se articulan con actores exigentes en normas de calidad e inocuidad de los productos, orientados a mercados con consumidores de ingresos medios y altos.

- *Nivel de comercialización intermedia*: oferentes de servicios de transporte y almacenamiento, así como intermediarios de industrias y supermercados en las cadenas articuladas al mercado interno. Análogamente se identifican a los exportadores y otros prestadores de servicios vinculados con los mercados internacionales.

- *Nivel industrial o de procesamiento*: la heterogeneidad de los actores está vinculada no solo con la clasificación entre grandes, medianas, pequeñas y micro empresas, sino también por la localización de las mismas y el grado de participación de los productores y las actividades de conservación o transformación de las materias primas de origen agropecuario, así como del nivel de complejidad de las operaciones que realizan y de los productos que elaboran.

- *Nivel de distribución final*: cadenas de supermercados e hipermercados y grandes superficies, que coexisten con pequeños y medianos distribuidores. Las interrelaciones entre los productores primarios, los industriales y los supermercados y grandes

superficies son complejas, pues comprenden estrictas normas de calidad, promoción y rebajas de precios, entre otros aspectos.

- *Nivel de consumo final*: los consumidores guardan relación con su poder adquisitivo, o aquellos asociados con nichos especiales de mercado como el comercio justo, el orgánico, la segmentación del mercado, entre otros.

- *Otros actores participantes*: que pueden ser productores y oferentes de insumos; proveedores de maquinarias agrícolas e industriales; productores y proveedores de insumos e ingredientes para la agroindustria; oferentes de servicios de apoyo técnico y financieros.

- *Actores indirectos*: instituciones al nivel nacional y descentralizado (gobierno nacional/central, cuerpo legislativo, gobiernos regional y local, ministerios e instancias descentralizadas) que apoyan el desempeño de la cadena agroalimentaria.

A lo largo del circuito agroalimentario los actores económicos realizan actividades en cada uno de estos niveles, con resultados favorables o no. La competitividad de una cadena depende en buena medida de la articulación e interacción eficiente entre los actores que participan en la misma. Además, las decisiones de los actores pueden afectar la cantidad, calidad y precio de un producto en una cadena agroalimentaria. Mientras las acciones tomadas por los actores del sector privado se sustentan en la racionalidad económica, las decisiones de los actores del sector público pueden estar motivadas por objetivos no económicos (La Gra, Kitinoja y Alpízar, 2016).

En cuanto a la noción de coordinación en la cadena agroalimentaria, Martín, Larivière, Gutiérrez y Reyes (1999) explican que se refiere al grado de armonía que existe entre los actores que participan en el circuito o cadena, al mismo nivel (coordinación horizontal) o en diferentes niveles (coordinación vertical). En una economía de mercado los mecanismos de coordinación entre los actores de un circuito pueden ser: los contratos, los acuerdos de compra-venta, la integración vertical entre ciertas etapas de la cadena, entre otros.

2.3. CADENAS AGROALIMENTARIAS TERRITORIALES: RELACIÓN TERRITORIO-ACTORES-PRODUCTO PARA EL DESARROLLO TERRITORIAL

En el siglo XXI los sistemas alimentarios se caracterizan por su alta integración con los mercados globales y el protagonismo de las corporaciones transnacionales. No obstante, no todos los territorios se inscriben en el proceso globalizador pues muchos quedan marginados si no representan algún interés para el capital transnacional, como por ejemplo ser fuente de aprovisionamiento de materias primas o de mano de obra barata.

Frente a estos desafíos y la preeminencia de los problemas del desarrollo en las últimas décadas, especialmente en los países no desarrollados, ha cobrado fuerza el debate sobre el enfoque territorial del desarrollo para afrontar estos retos, más allá de las variables económicas. En este sentido, el desarrollo territorial puede definirse como un proceso de transformación productiva e institucional en un territorio determinado, con la finalidad de mejorar la calidad de vida de la población.

Según Schejtman y Berdegué (2004), la transformación productiva tiene como propósito fundamental la articulación competitiva y sustentable de la economía y el territorio a mercados dinámicos. A su vez, el desarrollo de las instituciones impulsa la articulación y concertación de los actores involucrados con base principalmente en la innovación, las reformas institucionales, el fortalecimiento de los gobiernos locales, así como las alianzas estratégicas entre el sector público y el privado.

En la conceptualización e iniciativas del desarrollo territorial, pueden identificarse las siguientes dimensiones:

a) *Económica*: plantea la racionalidad de los procesos productivos y de la organización de los factores económicos.

b) *Social y cultural*: comprende las instituciones, los valores y la cultura que sustentan la propuesta de desarrollo.

c) *Ambiental*: se refiere a la preservación de los recursos naturales y del medio ambiente en general, de manera sustentable y sostenible.

d) *Política-administrativa*: engloba los procesos y las políticas públicas que deben favorecer el desarrollo local.

Por otro lado, con base en los antecedentes teóricos del enfoque del desarrollo territorial, Schejtman y Berdegué (2004) mencionan los elementos más resaltantes de nueva perspectiva:

a) La competitividad, con un enfoque sistémico y como resultado de la generación y difusión del progreso técnico, el conocimiento y la innovación;

b) La demanda externa al territorio como motor de la transformación productiva y de los cambios estructurales conducentes al desarrollo; y,

c) El territorio entendido como una construcción histórica y social, que comprende un conjunto de interrelaciones que dan origen y expresan una identidad, cuyos proyectos deberán sustentarse en la participación de los actores «desde abajo hacia arriba».

No obstante, la demanda interna también es de gran importancia en las estrategias de desarrollo territorial. Así mismo, los programas y proyectos de índole territorial deberán formularse y gestionarse a mediano y largo plazo.

En otros términos, el desarrollo territorial puede definirse como un proceso de transformaciones estructurales, orientado a superar las dificultades y asumir retos en búsqueda de mejorar las condiciones de vida de la población, a través de la actuación concertada de los actores locales públicos y privados, para lograr la diversificación de la economía con mayor valor agregado, con base en el aprovechamiento sostenible de los recursos territoriales, mediante el fomento de las capacidades de emprendimiento empresarial y la innovación, así como el fortalecimiento de las instituciones y redes de cooperación (Albuquerque, 2004). Por tanto, converge la necesidad de generar riqueza valorizando los recursos existentes; crear empleo, disminuir la pobreza y satisfacer las necesidades de la población, mediante políticas de desarrollo sustentadas en un enfoque sistémico-territorial. Los grandes desafíos son cómo lograr que las economías locales estén más integradas en la economía internacional y cómo conseguir que los sistemas productivos sean más competitivos y sostenibles desde el punto de vista económico, social y ambiental. Además, el

territorio se concibe como un factor estratégico de las oportunidades de desarrollo, en función de sus características específicas propias y su historia e identidad.

Por consiguiente, una cadena agroalimentaria territorial se puede definir como el sistema conformado por actores con características y funciones específicas que desarrollan actividades interrelacionadas en torno a la evolución de un producto, desde la producción primaria hasta su consumo final, con la finalidad de generar una mayor productividad y competitividad para el desarrollo territorial.

De acuerdo con Salazar y Van der Heyden (2004), la perspectiva de desarrollo territorial alimenta al análisis de circuitos agroalimentarios, pues se considera que los comportamientos de los actores no están disociados del territorio del cual forman parte. Según Boucher (2012), esto plantea un nuevo enfoque para la reflexión sobre la importancia de estos vínculos y los efectos de estos en la actividad económica local y regional, centrando su análisis en la relación territorio-actores-producto, para impulsar proyectos de desarrollo que disminuyan las desigualdades territoriales.

Por otro lado, la cadena agroalimentaria puede ser definida como un lugar de diálogo, y por tanto, su funcionamiento va a depender de la decisión de sus actores de coordinarse o establecer alianzas productivas (Espinal, 2006). Por tanto, la cadena agroalimentaria también puede ser analizada como un arreglo institucional para la planificación estratégica, la gestión de políticas, el diálogo o la concertación entre los actores, en la que el gobierno, el sector privado y la sociedad civil establecen compromisos para su desarrollo (García-Winder *et al.*, 2009).

3. LA CADENA GLOBAL DE VALOR DEL CACAO

El cacao es de gran importancia en el mercado mundial. La exportación representó 73,8% del volumen total producido en el año 2017 (FAO, 2020), involucrando –de un lado– a países de África, Asia y América Latina, como productores-exportadores y –por el otro– a naciones desarrolladas como consumidores (principalmente de Europa y América del Norte).

La cadena de valor mundial del cacao-chocolate comprende cinco niveles: i) producción primaria; ii) contratación y comercialización; iii) procesamiento (molienda del grano y producción de subproductos: polvo, manteca y licor); iv) manufactura (cobertura de chocolate, barras, bombones y otros); y, v) distribución y venta al detal al consumidor final. En las últimas décadas se evidencia en cada uno de estos niveles un incremento de la concentración horizontal, así como de la integración vertical, constituyendo una estructura de mercado que se caracteriza por la fusión de empresas (UNCTAD, 2016).

3.1. CONCENTRACIÓN HORIZONTAL

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

Además, se verifica una alta concentración en la producción mundial del grano en manos de unos pocos países que poseen tierras de bosques húmedos tropicales. Según la FAO (2020), en 2018 cinco países aportaron 78,9% de la producción mundial de este rubro, siendo los mayores productores: Costa de Marfil (37,4%), Ghana (18,1%), Indonesia (11,3%), Nigeria (6,3%) y Camerún (5,8%) (FAO, 2020).

Sin embargo, la producción de cacao se reparte entre 5 y 6 millones de pequeños productores dispersos en el mundo (UNCTAD, 2016). La estructura y organización de la producción cacaotera difiere entre países. Así, mientras la producción en África Occidental está altamente concentrada en explotaciones pequeñas -en promedio menores de cinco hectáreas-, en Brasil o Malasia las explotaciones tienden a ser más grandes -entre diez y cien hectáreas-.

Así mismo, los productores de cacao en general no están organizados y muy poco se benefician de la cadena de valor. Reciben menos del 6,6% del valor agregado total de cada tonelada del grano vendida, por lo que

la mayor parte de los ingresos generados en esta cadena beneficia principalmente a industriales y comercializadores. En consecuencia, los productores primarios están sumidos en la pobreza, comprometiendo así la sostenibilidad de la economía del cacao (UNCTAD, 21 de abril de 2016).

También es relevante mencionar que se ha producido un cambio en el material genético empleado para la siembra, dado que la producción y exportación de cacao fino en el siglo XIX fue sustituida mayoritariamente por el cacao ordinario o Forastero. Esto se debe a que este último es más resistente a las plagas y enfermedades, ofreciendo por tanto un rendimiento más alto. El cacao ordinario representa cerca del 95% de la producción mundial, mientras que el restante 5% corresponde a cacao fino, este último con características organolépticas muy especiales.

Por otro lado, cinco países concentraron 74,1% del total de la exportación mundial de cacao en 2017, siendo los principales exportadores: Costa de Marfil (38,8%), Ghana (14,7%), Nigeria (7,4%), Ecuador (7,3%) y Países Bajos (5,9%) (FAO, 2020). La economía de los mayores países productores de cacao depende de la exportación del grano, lo que las hace muy vulnerables a las fluctuaciones del precio en el mercado mundial. También pueden registrarse exportaciones en países no productores, que en realidad corresponden a reexportaciones realizadas por algunas empresas transformadoras en países tradicionalmente importadores como Estados Unidos, Países Bajos y otros Estados europeos. A su vez, según la FAO (2020), en 2017 cinco países representaron 78,3% de la importación mundial de cacao, siendo los mayores importadores: Italia (25,5%), Antillas Neerlandesas (24,8%), Alemania (11,4%), Bélgica (8,1%) y Malasia (7,9%).

El comercio del cacao se caracteriza por la concentración del mercado que se ha venido acentuando debido a las fusiones y adquisiciones de empresas en el sector cacao-chocolate en los últimos años. Las empresas comercializadoras o *traders* internacionales compran el cacao principalmente en la Bolsa de Londres o de Nueva York, obteniendo beneficios con la especulación del precio del grano a futuro. Estas

empresas venden luego cacao a los fabricantes de chocolates y a otras industrias alimentarias y no alimentarias, así como las fábricas de prensado (UNCTAD, 2016).

No obstante esta última práctica, desde la década de 1990 algunas firmas transnacionales manufactureras del chocolate como *Cargill* y *Archer Daniels Midland* (ADM) han incluido operaciones de comercialización del grano desde los países productores. Muy pocas firmas continúan solo con operaciones de comercio de cacao, como por ejemplo *ED&F Man* and *Continaf* (UNCTAD, 2008). En 2013, por ejemplo, las principales empresas de comercio y procesamiento de cacao (*Barry Callebaut*, *Cargill* y *Archer Daniels Midland*) comercializaron entre el 50% y el 60% de la producción mundial del grano. En consecuencia son excluidos de este nivel de la cadena la mayoría de los actores más pequeños (UNCTAD, 2016).

Por otra parte, históricamente las molineras de cacao se han efectuado en países importadores del grano en Europa y Estados Unidos. En Asia y Oceanía destacan Malasia e Indonesia, lo que refleja el aumento del consumo en Asia derivado del crecimiento del ingreso en los países emergentes y los altos ingresos relativos que mantienen los países del sudeste asiático, mientras que en África son líderes Costa de Marfil y Ghana.

En 2014-2015, la principal región moladora del grano fue Europa (37,4% del total mundial); América (21,1%); África (21,1%) y Asia y Oceanía (20,4%) (ICCO, 2017). En 2015 solo cuatro empresas transnacionales controlaban el 61% de las molineras de cacao, a saber: *Barry Callebaut*, *Cargill*, *Archer Daniels Midland* y *Blommer Chocolate Company* (UNCTAD, 2016).

Las molineras en origen (realizadas en países productores de cacao), a su vez se han incrementado en los últimos años, lo que se ha traducido en un aumento del valor agregado. Sin embargo están en manos de corporaciones transnacionales, con muy pocos vínculos con las economías nacionales y –por ende– poca participación de empresas locales y escasa generación de empleo, dado que se trata de una actividad económica intensiva en capital.

En resumen, la industria mundial del cacao-chocolate se divide principalmente en dos grandes actores: i) las firmas procesadoras de cacao en grano; y, ii) las empresas manufactureras del chocolate. Las primeras constituyen un segmento que se encarga de la transformación primaria del grano en subproductos. Las segundas comprenden aquellas firmas que utilizan estos subproductos, con adición de otros ingredientes, para obtener coberturas y bienes finales a base de chocolate.

La concentración del procesamiento del cacao en los últimos años se debe principalmente a los altos precios de los insumos, en particular del cacao en grano y la energía, que se traduce en el incremento de los costos de producción y una merma en los beneficios. Por tanto, mediante la entrada de nuevos actores con estrategias de fusión y adquisición en el segmento, se persigue obtener mayores economías de escala y reducir los costos, además lograr un mayor dominio del mercado global (UNCTAD, 2016).

Por último y de manera análoga, el segmento de la venta minorista de chocolate está altamente concentrado en manos de pocas empresas: en 2013 el total de ventas de barras de chocolate y otras golosinas similares realizadas por las principales diez empresas representó el 42% del total de ventas mundiales de estos renglones. Así mismo, los productos de chocolate vendidos a través de canales minoristas modernos –entre ellos, hipermercados y supermercados– representaron el 56% del total de las ventas (UNCTAD, 2016).

3.2. CONCENTRACIÓN VERTICAL

Aun cuando la integración vertical en la cadena de valor del cacao no es una tendencia nueva, el incremento de fusiones y adquisiciones de empresas en los últimos años ha generado un mayor grado de integración vertical en el sector, ampliando sus actividades desde el suministro de cacao a la producción de chocolate, con la finalidad de tener un mayor control de los productos para satisfacer la demanda cada vez más exigente en calidad, cantidad y trazabilidad (UNCTAD, 2016). En este sentido, algunas empresas

comercializadoras de cacao o de procesamiento incluso han extendido sus actividades a las explotaciones agrícolas, principalmente mediante centros de compra de cacao.

Según la UNCTAD (2016), empresas como *Archer Daniels Midland* y *Cargill* –que se dedicaban históricamente a la comercialización del cacao en grano– han diversificado sus funciones al incluir tanto actividades de la molienda como la producción de chocolate, logrando una mayor integración vertical. También *Barry Callebaut* y *Blommer Chocolate Company*, que históricamente se especializaban en productos semielaborados, en los últimos años han desarrollado intereses en la comercialización del grano o en producción de chocolate. De modo que actualmente son pocas las empresas transnacionales que mantienen actividades en un único nivel de la cadena de valor.

4. ANÁLISIS DE LA CADENA AGROALIMENTARIA DEL CACAO EN VENEZUELA

4.1. SISTEMA DE PRODUCCIÓN, ZONAS PRODUCTORAS Y TIPOS DE CACAO

Venezuela tiene una gran tradición en la producción de cacao Criollos, Trinitarios y Forasteros, que se han desarrollado de manera ancestral en su territorio (Quintero, Anido y Azuaje, 2017). Se trata de un cultivo de subsistencia, cuyo patrón tecnológico predominante se caracteriza por un sistema de plantación con prácticas agronómicas tradicionales y tecnología rudimentaria (Reyes y Capriles, 2000; Quintero, 2015). La mayoría de los productores no aplican fertilizantes, insecticidas ni fungicidas, porque generalmente no disponen de suficientes recursos económicos; adicionalmente más del 80% de los cultivos de cacao son plantaciones de edad avanzada.

Entre 1960 y 2015², la producción y superficie de cacao en Venezuela han tenido una tendencia muy fluctuante, con periodos de estancamiento y disminución, y otros de recuperación. Durante dicho período

predominaron niveles de producción por debajo de las 20.000 toneladas. Así mismo, la producción de cacao apenas creció a una tasa de 0,37%, pues la evolución de la superficie cosechada ha tenido una tendencia decreciente con una tasa de variación negativa (-1,81%), con un rendimiento promedio de 300 kg/hectárea, muy por debajo del promedio mundial (FEDEAGRO, 2020; Ministerio de Agricultura y Cría, varios años; cálculos propios) (Figura Nº 1).

Desde mediados de la década de 1990 se observa una ligera recuperación de la producción de cacao en Venezuela, debido a que se impulsaron diversas iniciativas públicas y privadas orientadas a la valorización y el rescate del cultivo de cacao –especialmente el cacao fino–. Pero a pesar de ello la situación reciente del cultivo no es muy halagadora, dada la existencia de numerosas plantaciones envejecidas y niveles de producción bajos, además de que los esfuerzos de articulación entre los actores de la cadena y las instituciones de apoyo no han sido suficientes para impulsar exitosamente el desarrollo de las zonas productoras. De hecho, los niveles de producción y rendimientos son muy bajos, si se comparan con otros países como Ecuador, Colombia y Perú, que han logrado incrementar su producción hasta en 500% (Ardile, 5 de octubre de 2015; Prospero, 27 de septiembre de 2015).

En general, el deterioro de la economía cacaotera en Venezuela puede vincularse con la estructura económica rentista petrolera, desaciertos de políticas económicas macroeconómicas y sectoriales, invasiones de las tierras y otros actos delictivos, inseguridad jurídica, insuficiente asistencia técnica, escasez de insumos, sistema de financiamiento poco efectivo y especialmente una escasa política de calidad a lo largo de toda la cadena agroalimentaria del cacao, entre otros factores. Así mismo, los productores en general no tienen una visión de agronegocios; muchos de ellos no saben que tienen en sus manos un producto muy demandado en el mercado internacional y no hay una valorización del grano. También es común la sustitución de la producción

² Último año disponible, de acuerdo con las estadísticas de FEDEAGRO.

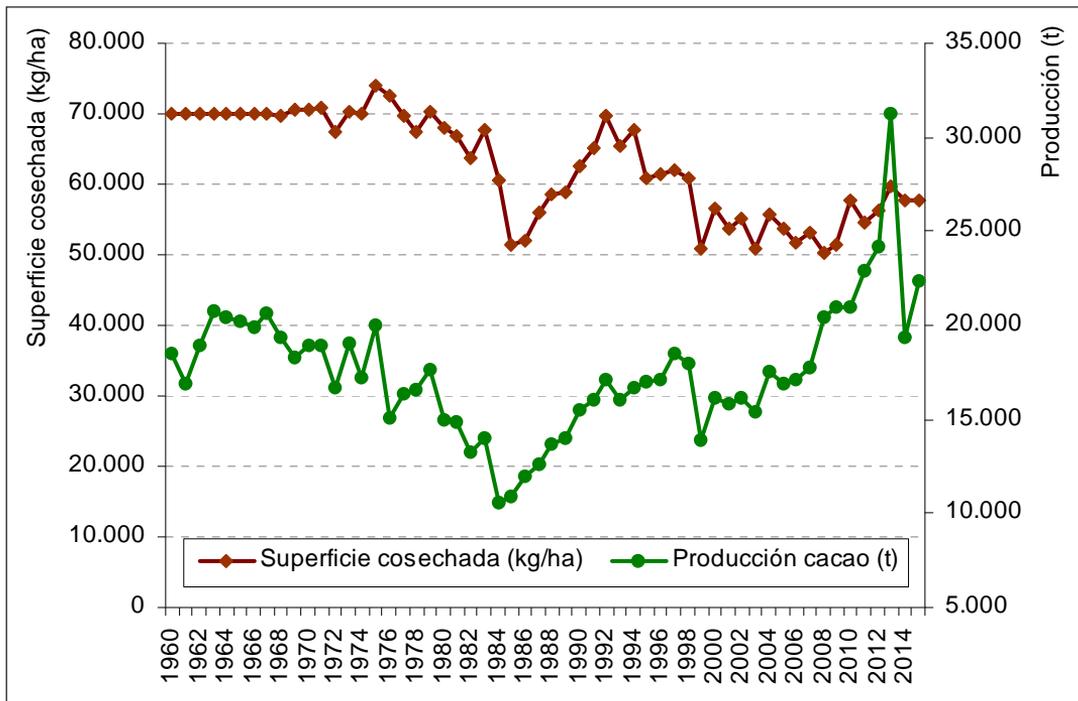


Figura 1. Producción y superficie cosechada de cacao en Venezuela, 1960-2015. Fuente: elaboración propia a partir de FEDEAGRO (2020) y Ministerio de Agricultura y Cría (varios años)

de cacao por cultivos de ciclo corto, pues este rubro es un cultivo permanente (J. L. Peña, comunicación personal, 14 de abril de 2015).

En Venezuela se pueden identificar tres grandes áreas de producción de cacao: a) región Nororiental (estados Sucre, Monagas y Delta Amacuro); b) región Centro-norte costera (estados Miranda, Aragua, Yaracuy, Carabobo); y, c) región Suroccidental (estados Mérida, Barinas, Apure, Táchira y Zulia). En estos territorios se producen distintos tipos de cacao. En términos generales, en la región Nororiental del país se producen los tipos Río Caribe Superior y Río Caribe Natural; en la región Norcentral-costera, los tipos Carenero Superior, Caracas Natural y Chuao; y en la región Sur-occidental, los tipos Sur del Lago Clasificado y Sur del Lago Natural (Tabla Nº 1).

4.2. PRINCIPALES ACTORES

A continuación, se presenta un resumen de los principales actores que participan en la

cadena agroproductiva del cacao en Venezuela (Tabla Nº 2).

5. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO:

MATRIZ FODA

El diagnóstico de las principales fuerzas y oportunidades, así como de los factores que bloquean los resultados del circuito del cacao en el país (debilidades y amenazas), permite la identificación de los elementos que estimulan o crean obstáculos para el buen desempeño de la cadena. Considerando todos los niveles de esta cadena agroalimentaria en Venezuela, a continuación se presenta la matriz FODA³ (Tabla Nº 3).

³ Esta matriz se elaboró a partir de información bibliográfica y entrevistas abiertas a informantes calificados, entre ellos funcionarios de las instituciones de apoyo (e.g., Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas-INIA; Ministerio del Poder Popular para la Agricultura Productiva y Tierras-MPPAPT; Ministerio del Poder Popular para la Educación Universitaria, Ciencia y Tecnología-MPPEUCT/Fundacite Mérida y Fundacite Sucre).

Tabla 1

Tipos de cacao producidos en Venezuela, según regiones productoras

Región	Tipo	Origen	Subtipologías y características
Nororiental	Río Caribe	Granos procedentes de materiales híbridos de cacaos Forasteros, con influencia de cacaos Criollos y Trinitarios	a) Río Caribe Superior: granos de tamaño medio (100 granos pesan 115 gramos, aproximadamente), con fermentación b) Río Caribe Natural: Granos de tamaño pequeño (100 granos pesan 100 gramos, aproximadamente), con menos de un 50% de fermentación
Norcentral-costera	Carenero Superior	Granos procedentes de cacaos Trinitarios mezclados con Criollos locales que crecen en Barlovento	a) Granos de tamaño relativamente mediano (100 granos pesan de 118 a 120 gramos, aproximadamente), con un nivel de fermentación superior a un 90%
	Caracas Natural	Granos procedentes de cacaos Trinitarios mezclados con Criollos locales que crecen en Barlovento	b) Granos de tamaño pequeño (100 granos pesan 100 gramos, aproximadamente), con menos de un 50% de fermentación. La elevada humedad durante la época de lluvias estimula la fermentación espontánea que puede llegar a un 20%
	Chuao	Granos procedentes de un mosaico de cacaos Forasteros, Trinitarios y Criollos, que crecen en la zona aragüeña de Chuao, con una producción muy reducida	
Suroccidental	Sur del Lago	Granos procedentes de cacaos Criollos y Trinitarios, mezclados con híbridos de Criollo Porcelana, Mérida y Guasare	a) Sur del Lago Clasificado: Granos de tamaño grande (100 granos pesan de 120 a 122 granos, aproximadamente), con un grado de fermentación superior al 80% b) Sur del Lago Natural: Granos de tamaño pequeño (100 granos pesan de 100 a 105 gramos, aprox.), con menos de un 50% de fermentación

Fuente: Cartay (1999a)

Tabla 2

Principales actores de la cadena del cacao en Venezuela

Actores	Funciones
Proveedores de insumos y servicios agrícolas	La empresa estatal Agropatria opera desde 2010 en Venezuela, una vez expropiada la empresa Agroisleña. Posee 64 tiendas al nivel nacional así como las plantas de Insecticidas Internacionales C.A. (INICA), PROYEFA, C.A; Venezolana de Riego, C.A., y Semillas Híbridas de Venezuela, C.A. (empresas asociadas a Agropatria) (Ministerio del Poder Popular para la Agricultura Productiva y Tierras, 2020)
1. Empresa Socialista Agropatria	Funciones principales: · Venta de insumos agrícolas a precios subsidiados por el gobierno nacional. · Asistencia crediticia y técnica a personas naturales y jurídicas (entre ellas cooperativas, asociaciones, compañías anónimas, entre otras organizaciones del sector cacaotero). Financiamiento de insumos a bajas tasas de interés, a productores individuales y organizados.
2. Distribuidores-vendedores privados de insumos y servicios agrícolas	Los distribuidores-vendedores privados comercializan insumos y servicios agrícolas para la producción, a precios de mercado.
Productores primarios	Se pueden identificar: productores individuales independientes, productores-exportadores y productores organizados en cooperativas y asociaciones, con predominio de pequeños productores. Las principales asociaciones de cacao en Venezuela son: la Asociación Nacional de Productores de Cacao Venezolano (ASOPROCAVE), la Asociación de Productores de las Costas de Aragua (ASOPROCAR), Unión de Productores de Cacao del estado Sucre (UPROCA) y Empresas Campesinas de Chuao, Cata y Cuyagua. Cultivan y cosechan cacao en grano, para abastecer a la industria y procesadores artesanales, al nivel nacional e internacional.
Intermediarios nacionales	· Compra de cacao en grano al productor. · Transporte de la producción de cacao desde el nivel de puerta de finca hasta los centros de acopio, generalmente propiedad de las empresas comercializadoras, de las asociaciones de productores y de la industria procesadora.
Agentes comercializadores	· Acopio, clasificación y almacenamiento de granos de cacao, en los centros de acopio.
1. Empresas comercializadoras (exportadoras) privadas, la mayoría agrupadas en la Cámara Venezolana del Cacao (CAPEC)	· Distribución de cacao en grano y sus derivados en el mercado nacional e internacional.
2. Agentes comercializadores del Estado (compras gubernamentales)	

Fuente: elaboración propia, a partir de Quintero (2015), Soto (2017) y MPPAPT (2020)

Tabla 2 (continuación)

Actores	Funciones
<p>3. Agropecuaria APROCAO (compra cacao en grano para la industria nacional, básicamente Nestlé y Chocolates El Rey en los últimos años); pues varias industrias desarrollaron sus sistemas propios de compra del grano. Opera con 13 oficinas ubicadas en los estados Sucre, Miranda, Mérida y Barinas (Soto, 2017)</p>	
<p>4. Distribuidora VEPOL, C.A.</p>	
<p>Brokers e intermediarios internacionales</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Compra de cacao a las empresas comercializadoras, cumpliendo con los requisitos de calidad exigidos por las empresas procesadoras en el mercado internacional · Actúan como representantes legales de dichas firmas, garantizando el cumplimiento de los contratos de exportación
<p>Empresas procesadoras de cacao</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Fabricación de subproductos de cacao al nivel nacional e internacional
<p>1. Industria nacional</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Elaboración de chocolate y otros productos de consumo masivo derivados del cacao, en el mercado nacional e internacional
<p>2. Procesadores artesanales nacionales</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Confección de chocolate fino y bombones, al nivel nacional e internacional
<p>3. Empresas y procesadores artesanales de cacao en el mercado internacional</p>	
<p>Transportistas</p>	<p>Transporte de cacao en grano y distribución de productos derivados.</p>
<p>Consumidores finales</p>	<p>Compra y consumo de productos finales derivados del cacao (consumo masivo y especializados)</p>
<p>Principales instituciones de apoyo a la cadena del cacao en Venezuela</p>	<p>Contribuir con el mejoramiento del circuito agroalimentario del cacao en Venezuela y el desarrollo territorial, de acuerdo con sus competencias, con base en la articulación e interrelación de los actores</p>
<p>Ministerio del Poder Popular para la Agricultura Productiva y Tierras (MPPAPT); Ministerio del Poder Popular para la Educación Universitaria, Ciencia y Tecnología (MPPECT)-FUNDA CITE; Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas (INIA); Fondo para el Desarrollo Agrario Socialista (FONDAS); Corporación Socialista de Cacao Venezolano (CSCV); Fundación Tierra Viva; Fundación Trabajo y Persona; Fundación Proyecto Paria; Cacao de Origen; Universidades y centros de investigación, entre otras</p>	

Fuente: elaboración propia, a partir de Quintero (2015), Soto (2017) y MPPAPT (2020)

Tabla 3

Matriz FODA de la cadena agroalimentaria del cacao en Venezuela, 2020

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> · Producto básico agrícola tradicional · Existencia de condiciones edafo-climáticas favorables · Calidad de los cacaos finos producidos en Venezuela, reconocida internacionalmente · Valor ecológico del cultivo de cacao, considerado un rubro conservacionista, con la ventaja adicional de permitir cultivos asociados · Potencialidad de desarrollar nuevas áreas de cultivo de cacao en Venezuela · Posibilidades de rehabilitación de viejas plantaciones y de nuevas siembras de cacao fino · Poca inversión relativa de capital 	<ul style="list-style-type: none"> · Plantaciones con mosaicos de cacao, predominando Trinitarios y Forasteros · Competencia del cultivo con otros rubros más rentables · Tamaño relativamente pequeño de las unidades de producción, con problemas de tenencia de la tierra · Plantaciones de edad avanzada y abandonadas (baja productividad) · Baja densidad de siembra · Bajo rendimiento del cultivo (300 kg/ha en promedio) · Edad avanzada de los productores y bajo nivel educativo · Débil organización de los productores · Financiamiento insuficiente y/o entregado por instituciones públicas fuera del lapso requerido · Insuficientes programas de asistencia técnica y transferencia de tecnología · Escasa infraestructura para el tratamiento poscosecha del cacao en grano y su almacenamiento · Poca valor agregado · Escasa aplicación de normas de calidad, a pesar de que existe la norma COVENIN/FONDONORMA · Insuficiente promoción de actividades agroturísticas y otros servicios en torno al cultivo de cacao · Limitada capacidad gerencial y administrativa de los productores · Escasa capacidad de molienda interna · Exportación nacional marginal de cacao en grano en el mercado mundial · Exportación nacional ínfima de productos derivados de cacao

Fuente: elaboración propia a partir de Quintero (2015)

Tabla 3 (continuación)

Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> · Crecimiento de la demanda mundial de cacao, aunque de manera lenta · Reconocimiento internacional del cacaotal como sistema agroforestal productivo y conservacionista · Surgimiento de nichos de mercados especializados, especialmente el segmento de cacaos finos (nuevos patrones de consumo en los países desarrollados, de productos de alta calidad derivados de cacao y con certificaciones de comercio justo) · Interés del sector público y privado por el rubro cacao y su procesamiento · Existencia de normas de calidad (COVENIN/FONDONORMA), que pudieran ser adoptadas por los agentes comercializadores y los productores · Disponibilidad de infraestructura científica y tecnológica e instituciones de capacitación (Universidades, Institutos Tecnológicos, MPPEUCT, INIA, ONG's y otras) 	<ul style="list-style-type: none"> · Alta concentración de la producción mundial de cacao, así como de la comercialización y procesamiento en manos de empresas transnacionales · Inestabilidad de los precios del cacao en el mercado mundial · Uso de sustitutos o sucedáneos de la manteca de cacao · Inestabilidad económica, inseguridad, incertidumbre y fuerte polarización política en Venezuela · Política de control de cambios y tendencia a apreciar (sobreevaluar) el tipo de cambio (abarata las importaciones y disminuye la competitividad), estimulando también el contrabando de extracción de cacao en grano · Competencia del uso de la tierra en las zonas de producción de cacao, versus la urbanización, recreación u otros · Plagas y enfermedades · Insuficientes programas de financiamiento del gobierno nacional y regional para atender a los pequeños productores · Insuficiencia de la acción del Estado para mejorar la vialidad agrícola y la dotación de infraestructura de apoyo a la producción y comercialización · Debilidad institucional y falta de coordinación inter e intra-institucional en el sector público · Poca coordinación institucional entre los organismos de investigación y desarrollo tecnológico, las Universidades y el sector · Escasez de gasolina y combustibles en · Incertidumbre derivada de la pandemia de la COVID-19

Fuente: elaboración propia a partir de Quintero (2015)

6. ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DEL CACAO EN VENEZUELA: EL DIAMANTE DE PORTER

Michael Porter (1990), en sus estudios sobre las ventajas competitivas de las naciones,

concluyó que las empresas obtienen y sostienen ventajas competitivas a través del mejoramiento y la incorporación permanente de innovaciones. Análogamente, los países serán más competitivos en la medida en que

sus circunstancias nacionales propicien un ambiente que genere innovaciones, particularmente endógenas.

En el estudio de la competitividad también es importante analizar sus factores determinantes. Porter (1990) sostiene que existen factores determinantes de las ventajas competitivas, que estimulan o limitan el desempeño de las empresas nacionales. Estos factores conforman un «diamante de la competitividad» que se relaciona y refuerza internamente entre sus componentes, que son: i) condiciones de los factores productivos; ii) condiciones de la demanda; iii) industrias relacionadas y de apoyo (*clusters* o conglomerados); iv) estrategia, estructura y rivalidad de las empresas; v) políticas públicas o acciones del gobierno; y, vi) hechos fortuitos.

Con base en este modelo, a continuación serán analizados los factores determinantes de la competitividad de la cadena agroalimentaria del cacao en Venezuela.

i) Condiciones de los factores productivos:

- Existencia de condiciones agroclimáticas favorables.
- Diversidad genética.
- Pequeños productores; cultivo tradicional de subsistencia.
- Unidades de producción pequeñas, con problemas de tenencia de la tierra.
- Prácticas de producción y de beneficio tradicionales.
- Débil organización de los productores de cacao y escasa capacidad gerencial - administrativa.
- Déficit en la prestación de servicios especializados, por ejemplo, análisis de suelos, laboratorios que certifiquen la calidad del grano, entre otros.
- Deficiencias en la infraestructura de apoyo a la producción y la comercialización; instalaciones inadecuadas para el almacenamiento de cacao y sus derivados; déficit en las instalaciones de procesamiento de cacao.
- Vialidad en malas condiciones aunado al problema de escasez de gasolina/ combustibles en la actualidad, lo que encarece los costos de transporte.

- Existencia de organizaciones no gubernamentales que prestan asesoría y capacitación a los productores.

- Escasez de mano de obra y de generación de relevo, sumado a la edad avanzada de los productores.

- Existencia de capacidades de investigación y tecnológicas especializadas a través de las Universidades y centros de investigación, al igual que otros organismos del sector público -entre ellos el Ministerio del Poder Popular para la Educación Universitaria, Ciencia y Tecnología-MPPEUCT; las Fundaciones para la Ciencia y la Tecnología/FUNDACITEs, el Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas-INIA y el Ministerio del Poder Popular para la Agricultura Productiva y Tierras-MPPAPT-.

- Poca coordinación entre los organismos del gobierno nacional y regional.

ii) Condiciones de la demanda

- Tendencia creciente del consumo de chocolate fino en los países desarrollados, propiciando nuevas oportunidades de mercado para Venezuela.
- Productos artesanales finos derivados del cacao en el mercado nacional.
- Bajo consumo de chocolate per cápita en el mercado interno.

iii) Industrias relacionadas y de apoyo

- Disponibilidad de servicios, industrias relacionadas e instituciones de apoyo, entre ellas: venta, alquiler y mantenimiento de maquinarias para el sector agrícola, industrial y del componente transporte, almacenamiento y comercialización; venta de insumos y agroquímicos; transporte; procesamiento industrial y artesanal; almacenamiento; comercialización nacional e internacional; servicios públicos (electricidad, agua, comunicaciones, entre otros); servicios financieros; investigación y transferencia de tecnologías, entre otros. No obstante, muchos de estos servicios, especialmente los públicos, no operan con calidad ni eficiencia productiva.

iv) Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa

- Alta concentración de la industria

nacional chocolatera (liderados por Nestlé y Chocolates El Rey).

- Predominio de pequeños productores y procesadores de cacao, tradicionalmente con un nivel de rivalidad más bien bajo.

- Consciencia de algunos actores del circuito del cacao acerca de la necesidad de enfatizar en la producción y exportación de cacao fino.

- Tendencia a la diversificación de productos y nuevas marcas nacionales de chocolates y otros derivados del cacao en el mercado nacional.

- Programas en el mejoramiento del sector cacaotero nacional, entre ellos los promovidos por el MPPAT, el INIA, el MPPEUCT y las FUNDACITEs, aunque con limitaciones.

v) Acciones del gobierno

- Alto intervencionismo del Estado (control de precios, control de cambios, política de expropiaciones, entre otras medidas persistentes en los últimos lustros).

- Iniciativas del Estado en la renovación de plantaciones de cacao, a través de los proyectos de redes socialistas de innovación productiva, aunque con muchas restricciones y problemas de articulación eficiente entre los actores.

- Construcción de plantas procesadoras estatales de cacao tales como Oderí y la fábrica de Chocolates Cimarrón (estado Miranda); Cacao Delta (estado Delta Amacuro) y Cacao del Alba (estado Sucre), entre otras. El Estado ha venido insistiendo en la producción de subproductos, siendo lo más correcto el aprovechamiento de las potencialidades del cacao fino para producir chocolate de alta calidad.

- Centralismo de Estado, autoritarismo y tradicional clientelismo.

- Estructuras de apoyo a la participación ciudadana con un marcado sesgo político, entre ellas los Consejos Comunales y los Consejos Locales de Planificación de Políticas Públicas.

vi) Hechos fortuitos

- Existencia de plagas y enfermedades que afectan la producción de cacao.

- Factores climáticos como las sequías, el exceso de lluvias, entre otros.

- Fluctuaciones y volatilidad de los precios del cacao en el mercado internacional.

Estos factores han debilitado la eficacia de la gestión del gobierno en Venezuela para dar respuesta a las necesidades de los ciudadanos, entre ellas los requerimientos de los actores de la cadena de cacao y la promoción de desarrollo territorial. A su vez, Mora (2005) destaca que en Venezuela los entes locales adolecen de una adecuada capacidad para ejecutar con autonomía los objetivos de desarrollo regional, dado el excesivo centralismo de Estado. No obstante, en medio de los conflictos políticos no hay posibilidades reales de revertir esta situación en el corto plazo.

7. EL CACAO VENEZOLANO: ¿UN PRODUCTO BÁSICO AGRÍCOLA TRADICIONAL DIFERENTE?

Un producto tradicional o típico se define como aquel «(...) ligado espacialmente a un territorio y culturalmente a unas costumbres, con un mínimo de permanencia en el tiempo o antigüedad, y debiendo poseer unas características cualitativas particulares que le diferencien de otros productos» (Caldentey y Gómez, 1996, p. 61). Se explica así que la diferenciación del producto puede ser entendida, desde el punto de vista del consumidor, como la característica que permite que un bien se adapte a los diferentes segmentos de mercado. En otras palabras, se trata de todos aquellos productos identificados con su origen geográfico, por su proceso de producción particular, así como por sus cualidades intrínsecas, aunque también puede incluir la innovación en su proceso de valorización.

No obstante, la definición de un producto tradicional es compleja. En cuanto a los productos básicos agrícolas, esta condición viene dada fundamentalmente por las características edafoclimáticas del lugar donde es producido, así como por sus propias características. Esto implica la valorización del producto y el territorio (Cartay, 1998). Así mismo, algunos productos tradicionales agrícolas, como el cacao, significan también

la protección de la biodiversidad. De acuerdo con Foster y Barrantes (2010, p. 4), el cacao es un cultivo conservacionista, pues:

(...) no ejerce una degradación de la base de componentes del ecosistema, por el contrario la masa boscosa debe aumentar por la necesidad de sombra, a la vez que mitiga el cambio climático, ofrece una provisión de servicios eco-sistémicos, protege y mejora los suelos y finalmente, crea el ambiente necesario para un mayor desarrollo de la biodiversidad.

Venezuela ha sido considerada cuna de cacaos Criollos. La reducida intervención del hombre en algunos espacios geográficos de territorios cacaoteros ha permitido que se conserve una biodiversidad, preservando algunos tipos originarios del rubro (M. F. Di Giacobbe, comunicación *e-mail*, 18 de septiembre de 2015).

Con base en los criterios antes señalados, el cacao fino se puede definir como aquel considerado de calidad superior, de aromas y sabores distintivos, tomando en cuenta sus características organolépticas, químicas y físicas, en principio asociadas con grupos genéticos definidos como los cacaos Criollos o Trinitarios (Iniciativa Latinoamericana del Cacao-CAF, 2018). No obstante, la genética por sí sola no garantiza la calidad del grano, pues adicionalmente son importantes las condiciones agroecológicas de las zonas productoras así como el buen manejo agronómico y poscosecha.

Venezuela fue considerada como un país productor y exportador exclusivamente de cacao fino, aunque esta apreciación fue reducida a la condición de exportador parcial en un 75% en el año 2010, debido a la creciente introducción de cacaos Trinitarios y Forasteros en algunas áreas productoras (ICCO, 2008). Desde 2012 la ICCO reconoció que el 95% del cacao venezolano que se exporta es fino o de aroma (SENCAMER, 2015).

Dada la importancia del cacao en el mercado internacional, en los últimos años se ha evidenciado un marcado interés en los países productores y exportadores –incluida Venezuela– en conocer los niveles de metales pesados –entre ellos el cadmio– aceptados en el cacao y sus derivados, en vista de las

regulaciones de la Unión Europea según los reglamentos CE 1881/2006 y CE 488/2014 (UE, 2006, 2014); también, más recientemente, debido a una norma aplicable desde enero de 2019, en la que se establece un límite máximo al contenido permisible en el chocolate y otros subproductos obtenidos (Lanza, Churión, Liendo y López, 2016).

En el caso de Venezuela, en la norma COVENIN (Comisión Venezolana de Normas Industriales) se señalan los límites máximos de algunos elementos metálicos en el polvo y licor de cacao (productos intermedios). Sin embargo, no se indican los límites máximos permitidos de metales en cacao en grano, con la finalidad de asegurar un producto inocuo para la salud del consumidor (Lanza *et al.*, 2016). Por tanto, es muy importante desarrollar investigaciones en el país que precisen los niveles de metales pesados y los límites permitidos tanto en cacao en grano como en subproductos y bienes finales, dadas las exigencias de calidad en el mercado mundial.

A partir de las ideas mencionadas anteriormente, surge la interrogante referida a si el cacao venezolano tiene condiciones para ser catalogado como un producto tradicional. Si la respuesta es afirmativa, habría que preguntarse cuál sería la modalidad de protección más conveniente para este producto. Cabe destacar que este proceso es una tarea de mediano y largo plazo, pero Venezuela actualmente adolece de la experiencia y del andamiaje institucional necesario para certificar la calidad diferenciada y una protección eficiente al producto.

No obstante, el cacao venezolano es un producto básico agrícola diferenciado, en contraste con el que se produce en otros países –relevantes en el mercado internacional por sus volúmenes de producción o exportación, más no por la calidad del grano, por ejemplo los países africanos que producen cacao Forastero de menor calidad–. El cacao con origen de Venezuela es altamente demandado en el mercado mundial por sus características distintivas de aroma y sabor en chocolates finos y coberturas. Estos son empleados generalmente con granos Forasteros para producir olor y sabores específicos en estos productos

terminados, aunque su oferta es insuficiente y muy fluctuante (SENCAMER, 2015).

En definitiva, si se considera el concepto de producto tradicional y se aplican sus criterios al cacao venezolano, podría destacarse que:

a) Desde el punto de vista de las condiciones históricas, Venezuela ha sido productor y exportador de cacao en grano desde el siglo XVI. Los cacaos Criollos poblaron las haciendas coloniales existentes principalmente en los estados Miranda, Aragua, Carabobo y Sucre. En 1825 fue introducido desde Trinidad a Venezuela el cacao Trinitario y, más tarde, los tipos Forasteros por su mayor resistencia a plagas y enfermedades. En consecuencia, fundamentalmente en las zonas cacaoteras de las regiones Nororiental y Norcentral de Venezuela se estableció un mosaico de diversos tipos de cacao, con un menor impacto en la región Suroccidental, donde se encuentran los cacaos Criollos Porcelana, Mérida y Guasare (Cartay, 1999a).

b) Desde el punto de vista del análisis sensorial, puede afirmarse que los cacaos Criollos Porcelana, Mérida y Guasare fermentados son de calidad óptima. Igualmente son muy apreciados el Carenero Superior, el Ocumare, Chuao, Río Caribe, entre otros, por sus características organolépticas de sabor, acidez, astringencia, dulzura, aroma, y sabores singulares –principalmente floral en algunos Criollos y Trinitarios de Venezuela cultivados en la costa del estado Aragua–; el sabor herbal percibido como una sensación de bosque húmedo u olor a tierra mojada, o a madera, casi siempre presentes en cacaos Criollos –como el Criollo de Mérida, el Guasare y es de menor intensidad en el cacao Porcelana–; el sabor panela/malta que evoca una sensación a trapiche de caña de azúcar, azúcar morena, melaza, muchas veces acompañado de un amargor leve como residuos de malta a temperatura ambiente –que son característicos de muchos cacaos Criollos como el Porcelana, Guasare y el Criollo de Mérida–; y el sabor a caramelo, característico del cacao Porcelana de Venezuela (Cartay, 1998; Ramos, González, Zambrano y Gómez, 2013).

c) Desde el punto de vista socioeconómico, la actividad cacaotera en Venezuela se desarrolla con técnicas de producción tradicionales que se remontan al siglo XVII, en manos principalmente de pequeños productores.

No obstante, la producción de cacao y productos derivados con calidad en Venezuela, debe ser el resultado de un conjunto de actividades eficientes a lo largo de toda la cadena de valor, llevadas a cabo por todos los actores, en aras de garantizar la competitividad de este circuito. Con todo, pese a los problemas presentes en el entorno nacional y en los niveles de la cadena del cacao en Venezuela, los tipos de cacao de algunas regiones del país podrían ser considerados un producto tradicional, aunque se requieren certificaciones de calidad centradas en la diferenciación del producto.

8. ACTIVACIÓN DE LA CADENA AGROALIMENTARIA DEL CACAO EN VENEZUELA: HACIA EL DESARROLLO TERRITORIAL

8.1. IMAGEN OBJETIVO

La imagen deseable y posible para el futuro de la cadena del cacao en Venezuela puede definirse como un circuito competitivo en el mercado nacional e internacional, a partir de la activación de los recursos territoriales. De esta forma se impulsarían los procesos de transformación estructural necesarios para incrementar la producción de cacao fino y su procesamiento, generando un grano de calidad y valor agregado con atributos diferenciados, que conduzcan al desarrollo territorial.

8.2. ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS PARA IMPULSAR LA CADENA TERRITORIAL DEL CACAO EN VENEZUELA

Frente a los desafíos que implica la profundización de la globalización y el contexto actual de fuerte crisis económica y política en Venezuela, la consolidación de la cadena territorial del cacao supone asumir estrategias y políticas para mejorar el entorno y las articulaciones entre los actores y las instituciones, con el fin de propiciar un escenario favorable para mejorar el desempeño

territorial, con base en la inversión y la innovación tanto de productos como de procesos, en función del logro de la imagen objetivo. Por tanto, en general es importante considerar las siguientes estrategias y políticas:

a) Activación de los procesos productivos con una perspectiva sistémica y territorial

A partir de las condiciones agroecológicas de los territorios productores de cacao en Venezuela, es fundamental incrementar la producción de cacao de calidad y su valor agregado, así como desarrollar áreas potenciales, incorporando los valores históricos y culturales arraigados en las comunidades. Entre las principales acciones de los actores locales para lograr este propósito, destacan (Barrantes y Foster, 2010; Cartay, 1999b):

- Fomentar la investigación agrícola dirigida a la creación y fortalecimiento de bancos de germoplasma.

- Fortalecer el rescate de los tipos de cacao finos o de aroma -Criollos y Trinitarios- en la renovación de plantaciones existentes o nuevas fundaciones.

- Gestionar un plan integral de financiamiento para el desarrollo de la actividad cacaotera.

- Desarrollar un sistema de capacitación dirigido a productores y técnicos vinculados con el cacao, para su correcto manejo tanto agronómico como de las prácticas poscosecha; capacitar a productores y procesadores sobre buenas prácticas de manufactura y certificaciones de calidad; e incentivar prácticas de producción y consumo sostenibles.

- Impulsar la industrialización y procesamiento artesanal del cacao y sus derivados, así como la valorización de la función empresarial y nuevos emprendimientos con la creación y financiamiento de proyectos y el fortalecimiento de la infraestructura tecnológica.

b) Creación y consolidación de instituciones y redes de cooperación

La conformación de una nueva ecuación entre el Estado, el mercado y la sociedad es fundamental para alcanzar la imagen objetivo

de la cadena del cacao; se trata de fomentar una participación más activa de los actores del sector privado y de la sociedad, en alianzas estratégicas con el gobierno, con una definición clara de los compromisos (Oddone y Padilla, 2017). Esto es de particular importancia en Venezuela, dada la polarización política que muchas veces ha marginado la participación del sector privado en los proyectos en las últimas décadas, obstaculizando el desarrollo de la cadena territorial del cacao. En este sentido, en el marco de la coexistencia de una gobernanza democrática central y la gobernanza local, se deben tomar acciones conducentes a atraer nuevas inversiones e impulsar las innovaciones. En este sentido, es importante:

- Fortalecer metodologías participativas y herramientas analíticas con una perspectiva sistémica y territorial, que promuevan articulaciones (relaciones público-privadas, privadas-privadas, o bien públicas-públicas) entre los actores de la cadena del cacao y el gobierno nacional y local.

- Propiciar el diálogo entre los actores para la activación de proyectos de desarrollo territorial, talleres participativos para el diagnóstico y formulación de estrategias, evaluación y escalamiento de proyectos, entre otros.

- Crear y fortalecer las organizaciones de productores de cacao y una red institucional de actores con base en la cooperación, confianza y solidaridad, así como nuevas formas de gestión en Venezuela, a partir de una concepción territorial en función de los objetivos propuestos.

c) Mejoramiento de la competitividad sistémica

A través de actuaciones orientadas a:

- Garantizar la estructura de incentivos a los actores de la cadena; y diseñar y ejecutar políticas generales conducentes a un entorno macroeconómico favorable, así como las políticas sectoriales agroalimentarias orientadas a estimular la productividad y la competitividad del circuito del cacao.

- Diseñar un plan de *marketing* que incluya el desarrollo de un sistema de promoción comercial con la finalidad de crear, mantener y fortalecer la imagen país de

Venezuela como productor y exportador de cacao de calidad diferenciada, así como la imagen de las empresas que elaboran derivados del cacao, destacando las características de los productos y sus bondades, así como sus propiedades nutricionales, entre otras ventajas (Cartay, 1999b).

- Definir los mercados de exportación tradicionales y potenciales para la comercialización externa del cacao venezolano y sus derivados, sobre la base de estudios e investigaciones del mercado mundial y de las tendencias de la oferta y demanda.

- Promocionar las bondades del cacao venezolano y sus productos a través de noticias, notas gastronómicas, eventos académicos, degustaciones, ferias y exposiciones, viajes promocionales, participación en concursos internacionales, misiones comerciales, entre otros, con un mayor apoyo institucional y en el marco de las alianzas estratégicas entre el sector público y el privado.

9. CONCLUSIONES

Históricamente, desde el periodo colonial, el continente americano se articuló al sistema económico mundial como región proveedora de productos básicos. En el caso venezolano, el cacao se produce y exporta desde el siglo XVI, aun cuando actualmente el producto líder de la economía venezolana es aún petróleo, desde las primeras décadas del siglo XX. Esto se ha traducido en la vulnerabilidad de las economías -en particular las africanas y latinoamericanas, la mayoría de las cuales dependen de *commodities*-, dada la no diversificación de las actividades económicas y la volatilidad de precios de los productos básicos en los mercados internacionales.

Por otra parte se destaca el incremento del protagonismo de las empresas transnacionales y las cadenas globales de valor, entre ellas la del cacao-chocolate, con la finalidad de lograr una mayor expansión y control de los mercados y la maximización de los beneficios. Esto propicia una alta desigualdad, pues aquellos territorios que no son del interés de estas corporaciones quedan marginados del proceso globalizador y sus beneficios.

En este escenario, el análisis de la cadena agroalimentaria del cacao en Venezuela debe superar el enfoque sectorial y enmarcarse en una perspectiva sistémica y territorial. Esto va más allá del objetivo de mejorar el nivel de la producción y la productividad primaria, incorporando además aspectos que trascienden el ámbito económico, como el patrimonio histórico, la identidad cultural, la innovación, el fortalecimiento de las instituciones, entre otros.

El cacao venezolano es un cultivo de subsistencia con valor histórico que puede ser identificado como un rubro tradicional. Venezuela produce cacao fino y, de acuerdo con la ICCO, actualmente es un exportador parcial de este rubro (95% de su exportación). En los mercados externos son altamente apreciados por su mayor contenido de «sangre Criolla» los del occidente del país, especialmente los de la cuenca del Lago de Maracaibo y el eje panamericano del estado Mérida, destacando el cacao Porcelana, los Criollos de Mérida y el Guasare. Análogamente, el cacao de Chuao goza de gran prestigio en el mercado internacional, aunque su oferta es muy limitada. También actualmente coexisten híbridos entre los cacaos Criollos venezolanos y los Forasteros oriundos de la cuenca del Amazonas. No obstante, los granos de cacao han tenido un escaso valor agregado, siendo poco significativa la producción y comercialización de subproductos y productos finales en los mercados nacional e internacional.

Por consiguiente, es importante activar los recursos territoriales -naturales, humanos, tecnológicos y otros- y sus potencialidades en torno al cacao, sobre la base de la calidad diferenciada, la agregación de valor y la competitividad, lo que permitirá los cambios estructurales necesarios para impulsar el desarrollo territorial sostenible. Ello a su vez contribuirá con la diversificación de la economía venezolana y la creación de oportunidades de emprendimientos y de empleo, el mejoramiento de los ingresos de los productores primarios y otros actores de la cadena; y por ende, de la calidad de vida en general en los territorios involucrados.

No obstante, en el contexto de vigencia del modelo de acumulación de capitalismo

rentístico y el marco institucional en Venezuela desde 1999 –a partir del gobierno de Hugo Chávez, en 1999–, el excesivo intervencionismo del Estado en los ámbitos político, económico y social ha generado desincentivos para los actores de la cadena del cacao. Esto es particularmente evidente en lo que atañe a las inversiones nacionales y extranjeras en el sector cacaotero, sobre todo por la incertidumbre e inseguridad jurídica de los derechos de propiedad privada. En consecuencia, ello ha propiciado cierta confrontación entre los actores estatales y los del sector privado, aunado a la polarización política, afectando así el buen desempeño de la cadena territorial del cacao en el país.

A pesar del actual escenario, tomando en cuenta la imagen objetivo deseable y posible de la cadena del cacao en Venezuela en el futuro, esta tiene muchas posibilidades de convertirse en un eje de desarrollo territorial. Pero ello implica adoptar las estrategias y políticas para impulsar el incremento de la producción de cacao fino, la transformación productiva, el emprendimiento en proyectos innovadores tanto de productos como de procesos, la generación de tecnologías endógenas, los cambios institucionales y el fortalecimiento de las redes de articulación y cooperación entre los actores, así como el mejoramiento de la competitividad de la cadena en cada uno de sus niveles y como un todo, conduciendo así a territorios inteligentes con una perspectiva que permita la disminución de las desigualdades territoriales.

REFERENCIAS

- Albuquerque, F. (2004). *El enfoque del desarrollo económico local*. Buenos Aires: OIT, Serie Desarrollo económico local y empleabilidad.
- Arcila Farías, E. (1997). Cacao. En Fundación Polar (Ed.), *Diccionario de historia de Venezuela* (pp.472-474). Caracas, Venezuela: Fundación Polar.
- Ardile Rivera, M. (5 de octubre de 2015). Expectativas del sector cacaotero se mantienen para nueva siembra. *Economía & Negocios El Mundo* (Caracas, Venezuela). Recuperado de <http://www.elmundo.com.ve>
- Barrantes, L. y Foster Russell, L. (2010). *Sector agropecuario. Cadena productiva de cacao. Políticas y acciones*. San José, Costa Rica: Asociación Cámara Nacional del Cacao Fino de Costa Rica-Canacacao. Recuperado de <http://www.canacacao.org>
- Boucher, F. (2012). De la AIR a los SIAL: reflexiones, retos y desafíos en América Latina. En F. Boucher, A. Espinoza Ortega y M. Pensado Leglise (Coords.), *Sistemas agroalimentarios localizados en América Latina. Alternativas para el desarrollo territorial* (pp. 13-34). México, D.F.: Red Científica de Sistemas Agroalimentarios Localizados.
- Caldentey, P. y Gómez, A. C. (1996). Productos típicos, territorio y competitividad. *Agricultura y Sociedad*, (80-81), 57-82.
- Cartay, R. (1998). Los productos típicos y su reglamentación. Una tentativa de aplicación de la denominación de origen al cacao venezolano. *Agroalimentaria*, 4(6), 13-16.
- Cartay, R. (1999a). *Una aproximación al mercado mundial del cacao fino o de aroma*. Mérida, Venezuela: Universidad de Los Andes [mimeografiado].
- Cartay, R. (1999b). *El cacao venezolano en el mercado mundial: situación y perspectivas*. Caracas, Venezuela: FONACIT. Recuperado de <http://www.cacao.fundacite.org.ve>
- Combris, P. y Nefussi, J. (1984). Le concept d'agro-alimentaire: intérêt et limites. *Économie Rurale*, (160), 22-27.
- Confederación de Asociaciones de Productores Agropecuarios de Venezuela, FEDEAGRO. (2020). *Estadísticas Agrícolas*. Caracas, Venezuela: FEDEAGRO. Recuperado de <http://www.fedeagro.org>
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD. (2008). *Cocoa Study: industry structures and competition*. Nueva York, EE.UU. y Ginebra, Suiza: United Nations.

- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD. (2016). *Las cadenas de valor de los productos básicos y agrícolas: los efectos de la concentración del mercado para los agricultores y los países productores. El caso del cacao*. Ginebra, Suiza: UNCTAD.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD. (21 de abril de 2016). *Según un nuevo informe, es preciso reformar la industria del cacao para no marginar a los agricultores*. Ginebra, Suiza: UNCTAD Press. Recuperado de <http://www.unctad.org>
- Davis, J. y Goldberg, R. (1957). *A concept of agribusiness*. Boston, MA, EE.UU.: Harvard Business School, Division of Research.
- Espinal, C. (2006). *Cadenas y competitividad en el sector agroproductivo colombiano*. Montevideo, Uruguay: FAGRO. Recuperado de <http://www.fagro.edu.uy>
- Foster, L. y Barrantes, J. (2010). *Cadena productiva de cacao, políticas y acciones*. Costa Rica: SEPSAMAG.
- García-Winder, M., Riveros, H., Pavez, I., Rodríguez, D., Lam, F., Arias, J.,...Herrera, D. (2009). Cadenas agroalimentarias: un instrumento para fortalecer la institucionalidad del sector agrícola. *COMUNICA*, (5), 26-38.
- Goldberg, R. (1968). *Agribusiness coordination: a system approach to the wheat, soybean and Florida orange economy*. Boston, MA, EE.UU.: Harvard Business School.
- Gutiérrez S., A. y Molina, L. E. (2013). Sobre el concepto de sistema y circuito agroalimentario. En Gutiérrez S., A. (Coord.), *El sistema alimentario venezolano a comienzos del Siglo XXI. Evolución, balance y desafíos* (pp. 23-42). Mérida, Venezuela: Consejo de Publicaciones de la ULA, Serie Mayor.
- Holmlund, M. y Fulton, M. (1999). *Networking for success: strategic alliances in the new Agriculture*. Saskatoon, Canadá: Centre for the Study of Cooperatives, University of Saskatchewan (enero).
- Iniciativa Latinoamericana del Cacao-CAF. (2018). Reflexiones de países miembros de ILAC previo a su participación en la Conferencia Mundial del Cacao. *Observatorio del cacao fino o de aroma para América Latina*, (3), 1-18.
- International Cocoa Organization, ICCO. (2017). *Annual Reports 2014/2015*. Londres, Reino Unido: ICCO Recuperado de <http://www.icco.org>
- La Gra, J., Kitinoja, L. y Alpizar, K. (2016). *Metodología de evaluación de cadenas agroalimentarias para la identificación de problemas y proyectos. Un primer paso para la disminución de pérdidas de alimentos*. San José, Costa Rica: IICA.
- Lanza, J. G., Churión, P. C., Liendo, N. J. y López, V. H. (2016). Evaluación del contenido de metales pesados en cacao (*Theobroma cacao* L.) de Santa Bárbara del Zulia, Venezuela, *Saber*, 28(1), 106-115.
- Malassis, L. (1975). *Introducción a la economía agroalimentaria*. Paris, Francia: Cujas.
- Martin, F., Larivière, S., Gutiérrez, A. y Reyes, A. (1999). *Pautas para el análisis de circuitos agroalimentarios*. Caracas, Venezuela: Fundación Polar.
- Ministerio de Agricultura y Cría, MAC. (Varios años). *Anuario estadístico agropecuario*. Caracas, Venezuela: MAC.
- Ministerio del Poder Popular para la Agricultura Productiva y Tierras, MPPAPT. (2020). *Agropatria*. Caracas, Venezuela: MPPAPT. Recuperado de <http://www.agropatria.com.ve>
- Mora, E. (2005). La política venezolana: entre las fallas de la descentralización, las demandas de participación y la necesidad de innovación gestiológica. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 11(2), 223-244. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/364/36411213.pdf>
- Oddone, N. y Padilla Pérez, R. (2017). *Fortalecimiento de cadenas de valor rurales*. Santiago, Chile: CEPAL-FIDA.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, FAO. (2011). *Buenas prácticas agrícolas*. Roma, Italia: FAO. Recuperado de <http://www.rlc.fao.org/agricultura/bpa>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, FAO. (2020). *FAOSTAT Database Results*. Roma, Italia: FAO. Recuperado de <http://www.fao.org>
- Organización Internacional del Cacao, ICCO. (2008). *Informe anual 2007/2008*. Londres, Reino Unido: ICCO. Recuperado de <http://www.icco.org>

- Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. Nueva York, EE.UU.: Free Press.
- Prosperi, A. (27 de septiembre de 2015). Entrevista al Presidente de la Cámara Venezolana del Cacao, Alejandro Prosperi. *Entre Noticias* [Venezuela]. Recuperado de: <http://www.capecve.org>
- Quintero R., M. L. (2015). *Productos básicos agrícolas y desarrollo: producción y comercialización de cacao en Venezuela*. (Tesis inédita de doctorado). Universidad de La Laguna, Tenerife, España.
- Quintero R., M. L., Anido R., J. D. y Azuaje, A. (2017). El consumo de cacao en Venezuela y en el mundo desde una perspectiva sostenible (1960-2014). *Agroalimentaria*, 23(45), 23-49.
- Ramos, G., González, N., Zambrano, A. y Gómez, A. (2013). Olores y sabores de cacao (*Theobroma cacao L.*) venezolanos obtenidos usando un panel de catación entrenado. *Revista Científica UDO Agrícola*, (1), 114-127.
- Reyes, H. y Capriles, L. (2000). *El cacao en Venezuela. Moderna tecnología para su cultivo*. Caracas, Venezuela: Chocolates El Rey.
- Riveros, H., Santacoloma, P. y Tartanac, F. (2006). *Sistema agroproductivo, cadenas y competitividad*. Lima, Perú: IICA-PRODAR-FAO.
- Rodríguez Miranda, A. (Coord.). (2014). *Estudios de cadenas territoriales de valor para promover el desarrollo local con inclusión local. La cadena de productos de madera en Salto y la cadena olivícola en Rocha*. Montevideo; Uruguay: Ministerio de Desarrollo Social, Facultad de Ciencias Sociales-UDELAR y Asociación Pro-Fundación para las Ciencias Sociales.
- Salazar de Moreno, C., Jiménez Grazzina, M. y Miliani de Mazzei, M. (2000). *Historia de Venezuela*. Caracas, Venezuela: Universidad Pedagógica Experimental Libertador.
- Salazar González, M. y van der Heyden, D. (2004). *Metodología de análisis de cadenas productivas con equidad para la promoción del desarrollo local*. Lima, Perú: SNV.
- Schejtman, A. y Berdegúe, J. (2004). *Desarrollo territorial rural. Debates y temas rurales*. Santiago, Chile: RIMISP-Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural.
- Servicio Autónomo Nacional de Normalización, Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos, SENCAMER. (2015). *Cacao venezolano, embajador potencial de exportación*. Caracas, Venezuela: SENCAMER. Recuperado de <http://www.sencamer.gob.ve/?q=content/cacao-venezolano-embajador-potencial-de-exportaci%C3%B3n>
- Soto, D. (2017). *Cadena productiva del cacao. Propuesta de un modelo de negocio para el sector cacaoero que fomente la innovación y la productividad dentro de la cadena de valor en Venezuela*. (Tesis de grado inédita). Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Católica Andrés Bello-UCAB, Caracas, Venezuela. Recuperado de <http://www.biblioteca2.ucab.edu.ve>
- Unión Europea, UE. (2006). *Reglamento (CE) No 1881/2006 de la Comisión por el que se fija el contenido máximo de determinados contaminantes en los productos alimenticios*. Bruselas, Bélgica: Unión Europea. Recuperado de <http://www.htps://eur-lex.europa.eu/>
- Unión Europea, UE. (2014). *Reglamento (CE) No 488/2014 de 12 de mayo de 2014 que modifica el Reglamento (CE) 1881/2006 por lo que respecta al contenido máximo de cadmio en los productos alimenticios*. Bruselas, Bélgica: Unión Europea. Recuperado de <http://www.boe.es>
- United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD. (2013a). *Commodities and development report-perennial problems, new challenges and evolving perspective*. New Nueva York, EE.UU. y Ginebra, Suiza: United Nations.
- United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD. (2013b). *World investment report 2013. Global value chains: investment and trade for development*. New York and Ginebra, Suiza: United Nations.
- United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD. (2019). *State of commodity report 2019*. Ginebra, Suiza: United Nations.
- Wallace, I. (1985). Towards a geography of agribusiness. *Progress in Human Geography*, (9), 491-514.