



UNIÓN EUROPEA



Análisis de Cadenas de Valor multi-sectorial

'Conectando Centroamérica'

Resumen Ejecutivo en español



Octubre del 2018

Preparado para el CBI by Profound

Con apoyo de CATIE

Acerca del proyecto 'Conectando Centroamérica'

La iniciativa del Centro para la Promoción de Importaciones de los Países en Desarrollo (CBI, por sus siglas en holandés), **"Conectando Centro-América"**, propone fortalecer a 60 pequeñas y medianas empresas (PYMEs) y cooperativas de Centroamérica, entre 2018 y 2021, en volverse (más) competitivas en el mercado europeo.

La iniciativa es parte del proyecto Integración Económica Regional Centroamericana (INTEC), un proyecto financiado principalmente por la Unión Europea, y coordinado por la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), que pretende el fortalecimiento de la integración económica en Centroamérica y maximizar los beneficios de la implementación del Acuerdo de Asociación (AdA) entre la Unión Europea y Centroamérica a través de la reducción de obstáculos relacionados con la competitividad y la diversificación en Centroamérica. Uno de los componentes del proyecto pretende específicamente el fortalecimiento de la capacidad centroamericana para el comercio de mercancías y servicios. En el marco de este componente, el CBI ejecuta la iniciativa **"Conectando Centroamérica"**.

La iniciativa **"Conectando Centroamérica"** consiste de tres etapas:

1. La preparación (agosto 2017 – junio 2018): Esta etapa incluye la selección y el análisis de cadenas de valor pre-seleccionados (el informe actual es el producto de este análisis), la selección final de sectores, y la selección de socios locales.
2. La promoción y los diagnósticos de exportación (julio - diciembre 2018): Esta etapa incluye la promoción y capacitación a potenciales participantes del Proyecto (empresas), una convocatoria para aplicaciones, y la selección de empresas participantes, por medio de diagnósticos de exportación de expertos europeos y diagnósticos financieros por expertos centroamericanos.
3. La ejecución (enero 2019 – septiembre 2021): Esta etapa incluye – a nivel micro (empresarial) – actividades de capacitación y acompañamiento individual, una misión de orientación al mercado europeo, el desarrollo de planes de exportación, y hojas de ruta de responsabilidad social empresarial por y para participantes del proyecto, y participaciones en ferias europeas. Esta etapa también incluye – a nivel meso (sectorial) – la facilitación de procesos, y actividades de acompañamiento y capacitación para abordar cuellos de botella u oportunidades a nivel meso (sectorial), que requieran acción colectiva.

La presente publicación ha sido elaborada con la asistencia de la Unión Europea. El contenido de la misma es responsabilidad exclusiva del CBI y en ningún caso debe considerarse que refleja el punto de vista de la Unión Europea.

Resumen Ejecutivo

1. Contexto y estructura del documento ACV

A fin de analizar el potencial de un programa multisectorial en América Central, en el marco del proyecto de Integración Económica Regional Centroamericana (INTEC), que cuenta con financiación de la Comisión Europea y el Ministerio de Asuntos Exteriores de los Países Bajos, el Centro para la Promoción de Importaciones desde países en desarrollo (CBI) encargó a ProFound – Advisers In Development y al Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza (CATIE) la realización de un análisis de las cadenas de valor (ACV) para cinco sectores predeterminados de seis países: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, y Panamá.

El ACV se llevó a cabo entre los meses de enero y junio de 2018, desde su fase inicial hasta la conclusión. La investigación se desarrolló tanto en el ámbito documental como sobre el terreno, en América Central y en Europa.

El informe ACV se estructura en torno a las distintas cadenas de valor: 1) Cafés especiales, 2) Cacao y derivados, 3) Frutas y verduras frescas, 4) Frutas y verduras procesadas; y 5) Pescados y mariscos, y aborda los siguientes elementos para cada cadena de valor:

- Características esenciales del mercado europeo y competitividad de América Central en el mercado europeo
- Estructura, gobernanza y sostenibilidad de la cadena de valor
- Obstáculos, riesgos y oportunidades en la cadena de valor
- Soluciones y medidas de apoyo propuestas

A continuación se presentan las principales conclusiones alcanzadas para cada cadena de valor:

2. Principales conclusiones

Cafés especiales

El café representa un sector muy significativo y forma parte del tejido económico e institucional de los seis países centroamericanos que cubre este análisis de la cadena de valor. Este sector abarca cientos de miles de interesados: productores (pequeños, intermedios y grandes) y su comunidad, cooperativas/federaciones/asociaciones, comerciantes locales, procesadores y exportadores; por no hablar de proveedores de servicios, técnicos, personal institucional y otros participantes de la cadena de valor. De este modo, el café tiene una influencia considerable en la renta y los medios de subsistencia de las áreas rurales, así como sobre la economía general de los países de Centroamérica.

Tras la crisis de la roya del café, ahora el sector está aún más presente en la agenda de los gobiernos nacionales, así como actividades de los organismos de cooperación internacional que operan en la región. Asimismo, ha servido para espolear la investigación y la cooperación regional, sobre todo en lo referente a la resiliencia ante el cambio climático y otros temas relacionados como las variedades genéticas.

El café de América Central tiene un gran interés para el mercado europeo, centrado en la calidad. Esta región produce cafés Arábica complejos de altura, con numerosas certificaciones sociales y ecológicas que se ajustan a las tendencias actuales del mercado europeo. Lo compran consumidores de cafés especiales y convencionales, quienes participan en un mercado que muestra un crecimiento estable a largo plazo, pero que a la vez se caracteriza por la diversidad y una feroz competencia.

Los países centroamericanos compiten además en mercados similares de café. El comercio intrarregional es limitado en la zona y no es algo que parece que vaya a cambiar a corto plazo. La industria cafetera está muy institucionalizada y regulada, y todos los países realizan fuertes inversiones en la promoción y el posicionamiento de sus orígenes y microrregiones en el mercado internacional. Aun así, cada vez hay más oportunidades de colaboración regional. El estudio detectó el potencial de la cooperación intrarregional aprovechando las actividades existentes, como la organización de pabellones regionales en ferias internacionales de comercio, y la implicación de

organizaciones y plataformas regionales en este tipo de actividades, entre las que destaca PROMECAFÉ.

En lo que a riesgos y oportunidades de sostenibilidad se refiere, el sector del café aún tiene ciertos desafíos que obstaculizan su desarrollo, pero que han avanzado considerablemente en los últimos años. Un claro ejemplo es el trabajo infantil, al que se ha prestado una gran atención desde distintas iniciativas en América Central que implican al sector privado. En lo que respecta al establecimiento de precios justos para los productores, la ausencia de mecanismos para fijar precios mínimos y el elevado número de intermediarios siguen planteando una gran dificultad para compensar a los productores de café en algunos países. El impacto medioambiental del sector también es negativo en lo relativo a la gestión de residuos y al uso de sustancias químicas; pese a los esfuerzos, el sector sigue presentando problemas en estos ámbitos. Por otra parte, el gran nivel del café cultivado a la sombra en América Central atenúa el impacto sobre los bosques y la biodiversidad.

Los principales obstáculos y oportunidades concretados en la cadena de valor del café especial, así como las posibles soluciones y medidas de apoyo para el programa del CBI, son:

CAFÉS ESPECIALES

Obstáculos

- A. *Asistencia técnica insuficiente para la mejora de la calidad y la productividad*
- B. *La fuerte presencia de intermediarios afecta a la calidad y la trazabilidad*
- C. *Acceso limitado al crédito por parte de los productores*
- D. *Conocimiento insuficiente del mercado internacional/europeo*
- E. *Falta de capacidad de gestión de las cooperativas y pymes*
- F. *Iniciativas aisladas a escala nacional*
- G. *Algunos países centroamericanos tienen problemas con la promoción de sus marcas de café*

Oportunidades

- A. *Las cooperativas de América Central generan escala y capacidades para los pequeños productores*
- B. *América Central cuenta ya con varios casos de éxito en posicionamiento de mercado*
- C. *La colaboración regional por el café centroamericano tiene una plataforma*
- D. *El café es un tema prioritario en la agenda internacional de cooperación*
- E. *La gestión de suelos es crucial y América Central tiene experiencia en este asunto*

Soluciones y medidas de apoyo propuestas

- A. *Inclusión de asociaciones cooperativa-exportador en el Programa de Formación de Exportadores (PFE)*

Abarca las limitaciones:

- (A) *Asistencia técnica insuficiente para la mejora de la calidad y la productividad*
- (B) *La fuerte presencia de intermediarios afecta a la calidad y la trazabilidad*
- (D) *Conocimiento insuficiente del mercado internacional/europeo*
- (E) *Falta de capacidad de gestión de las cooperativas y pymes*

Aprovecha las oportunidades:

- (A) *Las cooperativas de América Central generan escala y capacidades para los pequeños productores*

B. Formación técnica y difusión de buenas prácticas

Abarca las limitaciones:

- Esencialmente (E) Falta de capacidad de gestión de las cooperativas y pymes
Pero también :
- (A) Asistencia técnica insuficiente para la mejora de la calidad y la productividad
- (B) La fuerte presencia de intermediarios afecta a la calidad y la trazabilidad
- (D) Conocimiento insuficiente del mercado internacional/europeo

Aprovecha las oportunidades:

- (A) Las cooperativas de América Central generan escala y capacidades para los pequeños productores
- (B) América Central cuenta ya con varios casos de éxito en posicionamiento de mercado
- (C) La colaboración regional por el café centroamericano tiene una plataforma
- (E) La gestión de suelos es crucial y América Central tiene experiencia en este asunto

C. Apoyar la participación regional en SCAE; apoyar la participación de PROMECAFE

Abarca las limitaciones:

- (G) Algunos países centroamericanos tienen problemas con el desarrollo de las marcas de café
- (F) Iniciativas aisladas a escala nacional

Aprovecha las oportunidades:

- (C) La colaboración regional por el café centroamericano tiene una plataforma
- (B) América Central cuenta ya con varios casos de éxito en posicionamiento de mercado

D. Organizar misiones de compradores en América Central

Abarca las limitaciones:

- (G) Algunos países centroamericanos tienen problemas con la promoción de sus marcas de café
- (D) Conocimiento insuficiente del mercado internacional/europeo
- De forma más indirecta: (A) Asistencia técnica insuficiente para la mejora de la calidad y la productividad

Aprovecha las oportunidades:

- (C) La colaboración regional por el café centroamericano tiene una plataforma

E. Directorio digital de recursos y buenas prácticas

Abarca las limitaciones:

- (A) Asistencia técnica insuficiente para la mejora de la calidad y la productividad
- (F) Iniciativas aisladas a escala nacional

Aprovecha las oportunidades:

- (C) La colaboración regional por el café centroamericano tiene una plataforma
- (B) América Central cuenta ya con varios casos de éxito en posicionamiento de mercado
- (D) El café es un tema prioritario en la agenda internacional de cooperación
- (E) La gestión de suelos es crucial y América Central tiene experiencia en este asunto

Cacao y derivados

El sector del cacao en América Central se ha enfrentado a problemas estructurales en las últimas décadas. La producción y la productividad siguen siendo bajas, mientras que el impacto económico del sector es limitado si se compara con otras cadenas de valor estudiadas. No obstante, el cacao está experimentando una fase de recuperación en la región, que se ve incentivada aún más por un creciente mercado internacional y numerosos programas y proyectos nacionales e internacionales. La presencia de compañías europeas en América Central, especialmente Ritter Sport y Chocolats Halba, ha beneficiado todavía más al sector y garantizado un mercado para las exportaciones del cacao de la zona. Si bien Nicaragua y Honduras registran los volúmenes de producción más altos

de América Central, todos los países cuentan con actividades en curso relacionadas con la exportación y el procesamiento de cacao en grano.

En general, el cacao es uno de los sectores de este análisis multisectorial de la cadena de valor que presenta el mayor potencial de crecimiento, incluso en términos de impacto. El cacao se cultiva en sistemas agroforestales y da empleo a miles de pequeños productores (y a sus familias), que normalmente se organizan en cooperativas y cooperativas secundarias. También representa una alternativa natural para regiones de latitudes más bajas afectadas por el calentamiento global en las que ya no es posible producir cafés de mayor calidad. De hecho, son muchas las cooperativas de América Central que están comenzando a cultivar y a exportar cacao además de su actividad principal dedicada al café. Por otra parte, las instituciones dedican cada vez más atención a esta transición.

En lo que a demanda del mercado se refiere, el cacao disfruta de un mercado internacional (sobre todo el europeo) que ofrece una demanda constante (y creciente) del producto. Por si fuera poco, se prevé una carencia mundial importante en los próximos años a causa del envejecimiento de las poblaciones y del crecimiento demográfico, lo que hará crecer aún más la demanda. El declive de las plantaciones venezolanas durante su prolongada crisis política y económica, unido al deterioro de la reputación de Ecuador, pueden brindar más oportunidades a América Central.

El cacao centroamericano presenta unas características de sabor a nueces y complejas que valora mucho el mercado del chocolate de alta calidad, que es el segmento que más rápidamente está creciendo en Europa. Los proveedores centroamericanos deben dar prioridad a la calidad (no a la cantidad), puesto que la región no es competitiva en mercados que se centran en volúmenes.

El cacao también tiene potencial en procesos que aportan valor añadido. En la actualidad, el cacao en grano se exporta desde países vecinos a una planta profesional y certificada de chocolate en el norte de Honduras, donde se transforma en productos semielaborados (derivados) como licor, mantequilla y cobertura. Pese a ello, la industria todavía se ve limitada a causa del suministro insuficiente de cacao en grano, así como de la inmadurez del mercado de exportaciones para los productos de cacao de valor añadido.

El volumen de comercio y cooperación intrarregional de cacao es el más alto de las cadenas de valor estudiadas. Por un lado, la competencia entre países centroamericanos no trae problemas graves, ya que la producción de cacao es limitada. Por otra, la industria se ha organizado en torno a organismos regionales, marcando un hito con la creación de la asociación del sector del cacao AMACACAO y su marca CUNAKakaw.

Los factores que más pueden influir sobre los riesgos y oportunidades de sostenibilidad en la cadena de valor del cacao son los elementos sociales. Existen informes dispares acerca de la representatividad de la mujer en el sector. Es evidente que participan en las fases iniciales de la cadena de valor, así como en la producción de chocolate artesanal, pero su presencia en los puestos encargados de la toma de decisiones es limitado. Por otra parte, el sector está ampliamente cubierto por certificaciones, lo que mejora sus registros en cuanto a sostenibilidad. Además, la industria del cacao muestra un elevado nivel de compromiso de la comunidad y de asistencia técnica a los productores, en especial en las cadenas desarrolladas para los mercados de exportación en Europa. No obstante, la investigación ha puesto de manifiesto que hay comunidades productoras que siguen quedando al margen de las cadenas de exportación y que no reciben ayuda.

Los principales obstáculos y oportunidades concretados en la cadena de valor del cacao y sus derivados, así como las posibles soluciones y medidas de apoyo para el programa del CBI, son:

CACAO Y DERIVADOS

Obstáculos

A. *Cadmio: una barrera no arancelaria del cacao de América Central a Europa*

- B. *La baja producción y productividad no consiguen dar respuesta a la demanda*
- C. *Los problemas de calidad surgidos como consecuencia de los procesos pos- cosecha hacen que se reduzca la oferta exportable*
- D. *Poca diversificación y conocimiento de los mercados de exportación*
- E. *Falta de capacidad de gestión de las cooperativas*
- F. *La adición de valor se topa con problemas de abastecimiento y demanda*

Oportunidades

- A. *El cacao centroamericano es muy apreciado por su calidad*
- B. *El cacao como estrategia de diversificación para el café*
- C. *El cacao centroamericano se beneficia de proyectos e inversiones privadas*
- D. *Las iniciativas locales generan impacto social*
- E. *Posibilidad de ofrecer valor añadido, aunque es necesario desarrollar el mercado*
- F. *Organización regional y norma de calidad*

Soluciones y medidas de apoyo propuestas

- A. *Inclusión de los pequeños productores en las cadenas de exportación*

Abarca las limitaciones:

- (B) *La baja producción y productividad no consiguen dar respuesta a la demanda*
- (C) *Los problemas de calidad surgidos como consecuencia de los procesos pos-cosecha hacen que se reduzca la oferta exportable*

Aprovechan las oportunidades:

- (B) *El cacao como estrategia de diversificación para el café*
- (D) *Las iniciativas locales generan impacto social*

- B. *Organizar misiones de compradores en América Central*

Abarca las siguientes limitaciones:

- (D) *Poca diversificación y conocimiento de los mercados de exportación*
- (F) *La adición de valor se topa con problemas de abastecimiento y demanda*
- *En menor medida (C) Los problemas de calidad surgidos como consecuencia de los procesos pos-cosecha hacen que se reduzca la oferta exportable*

Aprovecha las oportunidades:

- (A) *El cacao centroamericano es muy apreciado por su calidad*
- (E) *Posibilidad de ofrecer valor añadido, aunque es necesario desarrollar el mercado*

- C. *Formación técnica y difusión de buenas prácticas*

Abarca las limitaciones:

- (F) *Falta de capacidad de gestión de las cooperativas*
- *En cierta medida (C): Los problemas de calidad surgidos como consecuencia de los procesos pos- cosecha hacen que se reduzca la oferta exportable*

Aprovecha las oportunidades:

- (D) *Las iniciativas locales generan impacto social*

D. Análisis de los riesgos y soluciones para el cadmio

Abarca las limitaciones:

- (A) Cadmio: una barrera no arancelaria del cacao de América Central a Europa

Aprovecha las oportunidades:

- (A) El cacao centroamericano es muy apreciado por su calidad

E. Desarrollo de protocolos de calidad, armonización de calidad

Abarca las limitaciones:

- (C) Problemas de calidad surgidos como consecuencia de los procesos posteriores a la cosecha

Aprovecha las oportunidades:

- (A) El cacao centroamericano es muy apreciado por su calidad
- (F) Organización regional y norma de calidad

F. Análisis de las variedades y sabores de cacao

Abarca las limitaciones:

- (C) Problemas de calidad surgidos como consecuencia de los procesos posteriores a la cosecha

Aprovecha las oportunidades:

- (A) El cacao centroamericano es muy apreciado por su calidad
- (F) Organización regional y norma de calidad

G. Directorio digital de recursos y buenas prácticas

Abarca las limitaciones:

- (B) La baja producción y productividad no consiguen dar respuesta a la demanda
- (C) Problemas de calidad surgidos como consecuencia de los procesos posteriores a la cosecha

Aprovecha las oportunidades:

- (C) El cacao centroamericano se beneficia de proyectos e inversiones privadas
- (D) Las iniciativas locales generan impacto social

H. Participación en ferias de comercio y representación regional

Abarca las limitaciones:

- (D) Poca diversificación y conocimiento de los mercados de exportación
- (F) La adición de valor se topa con problemas de abastecimiento y demanda

Aprovecha las oportunidades:

- (A) El cacao centroamericano es muy apreciado por su calidad
- (E) Posibilidad de ofrecer valor añadido, aunque es necesario desarrollar el mercado

Frutas y verduras frescas

El sector de las frutas y verduras frescas es muy importante para el desarrollo de las zonas rurales de América Central, en las que influyen considerablemente las políticas y programas gubernamentales relacionados con la producción y las exportaciones agrícolas. La producción y exportación de frutas y verduras frescas de América Central (así como las compañías con capacidad para exportar en este sector) se concentran sobre todo en Costa Rica, Guatemala, Honduras y, hasta cierto punto, en Panamá. Nicaragua y El Salvador pueden presentar casos de éxito aislados, aunque el sector en general se ve limitado por problemas de productividad e infraestructuras.

Los tipos de compañías implicadas en el sector son diversos. América Central se caracteriza por la fuerte presencia de cuatro multinacionales (Del Monte, Chiquita, Dole y Fyffes) integradas verticalmente y que dominan las cadenas de banano, piña y, en parte, del melón. Pese a ello, también hay productores independientes y pymes exportadoras que pueden ganarse un puesto en nichos de mercado. Asimismo, existen oportunidades interesantes en otros productos/grupos de productos en los que participan productores/pymes, como las leguminosas, las verduras asiáticas, las bayas, el aguacate y el camote.

El mercado europeo de frutas y verduras frescas muestra perspectivas de crecimiento para América Central. Los importadores europeos prevén un crecimiento continuado del mercado de frutas exóticas y tropicales en los años venideros, mientras que el riesgo de una caída del mercado es muy reducido, en términos generales. Hay una demanda constante de categorías más amplias de productos como el banano y la piña, pero también aumentan las oportunidades para productos como el aguacate (Hass), los arándanos, frutas exóticas (fruta de la pasión, papaya, granadilla, maracuyá, kiwano, chirimoya y carambola, entre otras), mini-vegetales y leguminosas (arveja dulce y arveja china). Las variedades orgánicas también presentan potencial, con ejemplos como la maracuyá, los cítricos, el jengibre o el camote. No obstante, América Central tiene limitaciones en lo que a producción orgánica se refiere.

Por lo general, a los importadores europeos les interesan las frutas y verduras de América Central, si bien en las entrevistas mencionan su inquietud por la actividad ilegal en el tráfico de drogas y la suplantación de identidad. Además, para que los proveedores centroamericanos sigan siendo competitivos en el mercado europeo, tienen que someterse a condiciones muy estrictas con respecto a la calidad, LMR bajos y certificaciones. GlobalG.A.P. es un requisito imprescindible y condición innegociable para acceder al mercado. Otras certificaciones sociales como GRASP y SMETA se están generalizando también como condiciones de acceso al mercado. La eficiencia, cuyo resultado es un precio competitivo, será crucial para la competitividad de América Central. El estudio ha puesto de manifiesto que América Central no es competitiva en cuanto a precios si se compara a los proveedores asiáticos, por ejemplo.

América Central muestra cierta actividad en el comercio intrarregional de frutas y verduras frescas. Sin embargo, los flujos de comercio apuntan esencialmente a que estos productos se importan para su consumo nacional; actualmente, la consolidación física de los suministros (para exportaciones) entre proveedores de distintos países no es realista.

A pesar de diversas iniciativas en programas gubernamentales y certificaciones, el desempeño en cuanto a sostenibilidad de este sector aún se ve lastrado por el uso excesivo de productos agroquímicos y la deforestación, derivada principalmente de la expansión de las áreas de producción. Desde el punto de vista social, la explotación infantil y aspectos relacionados con condiciones decentes de trabajo afectan también a la cadena de valor, aunque el sector privado está tomando medidas a escala nacional y regional para abordar estos problemas. En cuanto a precios justo y la propiedad de las tierras, el desempeño del sector es variables.

Los principales obstáculos y oportunidades concretados en la cadena de valor de las frutas y verduras frescas, así como las posibles soluciones y medidas de apoyo para el programa del CBI, son:

FRUTAS Y VERDURAS FRESCAS

Obstáculos

- A. *Inconstancia en la calidad*
- B. *Aplicación limitada de las certificaciones: GAP, sociales y orgánicas*
- C. *Falta de capacidad de gestión de las cooperativas y pymes*
- D. *Acceso limitado a la financiación por parte de los productores*
- E. *Atención insuficiente a la logística y a la gestión de la cadena de frío*
- F. *Conocimiento limitado del mercado europeo*
- G. *Volúmenes escasos y consolidación reducida*
- H. *Falta de conexión con las industrias alimentarias*
- I. *Los controles fitosanitarios frenan las exportaciones*

J. Carencia de medidas y control de inocuidad armonizadas en América Central

Oportunidades

A. *La cooperación técnica y las capacidades son fuertes a escala regional*

B. *Se pueden optimizar las iniciativas nacionales para el sector*

C. *Identificación de nichos de mercado y nuevos segmentos*

Soluciones y medidas de apoyo propuestas

A. Intercambio de asistencia técnica y científica en América Central

Abarca las limitaciones:

- (A) Inconstancia en la calidad
- (B) Aplicación limitada de las certificaciones: GAP y sociales
- (C) Falta de capacidad de gestión de las cooperativas y pymes

Aprovecha las oportunidades:

- (A) La cooperación técnica y las capacidades son fuertes a escala regional

B. Asistencia técnica para la certificación

Abarca las limitaciones:

- (B) Aplicación limitada de las certificaciones: GAP y sociales

Aprovecha las oportunidades:

- (A) La cooperación técnica y las capacidades son fuertes a escala regional
- y también en cierto modo (B) Se pueden optimizar las iniciativas nacionales para el sector

C. Participación en ferias comerciales y visitas guiadas

Abarca las limitaciones:

- (E) Atención insuficiente a la logística y a la gestión de la cadena de frío
- (F) Conocimiento limitado del mercado europeo

Aprovecha las oportunidades:

- (C) Identificación de nichos de mercado y nuevos segmentos

D. Estrategia del sector para la mejora logística

Abarca las limitaciones:

- (E) Atención insuficiente a la logística y a la gestión de la cadena de frío

E. Estudios de mercado hechos a la medida

Abarca las limitaciones:

- (E) Atención insuficiente a la logística y a la gestión de la cadena de frío
- (F) Conocimiento limitado del mercado europeo

Aprovecha las oportunidades:

- (C) Identificación de nichos de mercado y nuevos segmentos

F. Formación en gestión y difusión de buenas prácticas

Abarca las limitaciones:

- (C) Falta de capacidad de gestión de las cooperativas y pymes

Aprovecha las oportunidades:

- (B) Se pueden optimizar las iniciativas nacionales para el sector

G. Respalda la armonización regional del control fitosanitario

Abarca las limitaciones:

- (I) Los controles fitosanitarios frenan las exportaciones
- (J) *Carencia de medidas y control de inocuidad armonizadas en América Central*

H. Respalda un proyecto piloto sobre la consolidación de volumen en el plano regional

Abarca las limitaciones:

- (G) Volúmenes escasos y consolidación reducida

- (J) *Carencia de medidas y control de inocuidad armonizadas en América Central*

Aprovecha las oportunidades:

- (B) Se pueden optimizar las iniciativas nacionales para el sector

Frutas y verduras procesadas

El mercado europeo de zumos, frutas y verduras deshidratadas, congeladas, en lata o procesadas por cualquier otro método ofrece numerosas oportunidades a los proveedores centroamericanos de productos naturales y saludables, como frutas y verduras conservadas sin almíbar u otros aditivos. Actualmente, América Central ya es uno de los principales proveedores de piña, banano y sandía (y melón) procesados. Las industrias procesadoras de este tipo de productos se concentran en Costa Rica y Guatemala y son fundamentalmente compañías grandes que tienen acceso a grandes volúmenes de materias primas suministrados por productores de frutas y verduras frescas. Pero no solo las grandes compañías; las pymes también tienen oportunidades para acceder al mercado europeo y contribuir a la generación de exportaciones y empleo. Las pymes ofrecen productos especializados interesantes, como frutas y verduras exóticas procesadas.

El procesamiento aporta un valor añadido a los productos, por definición. Los métodos de procesamiento más valorados en Europa son los que protegen los nutrientes y el aspecto de las frutas y verduras, manteniendo una actividad microbiológica reducida al mismo tiempo. Las normas europeas acerca de estas propiedades de calidad son estrictas, por lo que solamente pueden aprovechar las oportunidades de mercado aquellas empresas que sean capaces de observar estas normas sobre los productos. Para ello son necesarios sistemas avanzados de gestión de la calidad y inocuidad, como ISO 22000, BRC o IFS. Para entrar en el mercado europeo, cada vez están cobrando más relevancia las certificaciones de conformidad con dichas normas de procesamiento.

Para conseguir el objetivo de que las compañías cumplan las normas internacionales de inocuidad y calidad, los gobiernos de América Central primero han de homogeneizar sus normas actuales. Por una parte, esto sirve para aliviar la carga que soportan las empresas para cumplir normas diferentes y, por otra, para estimular el comercio intrarregional e intercontinental. La ayuda del CBI y de las organizaciones de apoyo locales con conocimientos sobre aplicación de normas y su correspondiente certificación, unida a la participación en ferias comerciales, aumenta considerablemente las posibilidades de acceder a los mercados europeos.

Las procesadoras de productos como la piña, el banano y el melón necesitan ampliar su alcance para competir en precio en el mercado europeo. En la actualidad, únicamente un puñado de compañías centroamericanas tienen la envergadura suficiente, mientras que muchas pymes que aspiran a competir en estos mercados están luchando por alcanzarla. Lo primero que necesitan es un mayor acceso a financiación para invertir en ampliar las instalaciones y en certificaciones, así como para disponer de capital circulante con el que hacer frente a las condiciones de pago europeas. Varios bancos de América Central ya ofrecen soluciones a estos problemas financieros. Si se quiere incrementar el número de pymes del sector de las frutas y verduras procesadas que sean capaces de competir a escala internacional, es fundamental que se generalicen o imiten estas soluciones.

En segundo lugar, las compañías procesadoras deben colaborar con los productores de frutas y verduras frescas en clusters para aumentar su disponibilidad de volúmenes suficientes de materias primas. Ofrecer valor añadido a productos no aptos para el mercado fresco representa un beneficio mutuo tanto para productores como para empresas procesadoras. Esto supone un poderoso incentivo para que se organicen en clusters con el respaldo de organizaciones de apoyo. Estos clusters favorecen la colaboración en la planificación, selección y clasificación de la producción, así como en su financiación. La asistencia técnica de expertos del CBI y de otras organizaciones de apoyo en estos campos favorece aún más el desarrollo del cluster.

Los nichos de mercado son menos competitivos en materia de precios y no requieren tanta envergadura. Para mejorar el acceso a dichos mercados, es imprescindible distinguirse de la

competencia. Muchas pymes centroamericanas ya destacan con productos procesados exóticos y únicos, como el brócoli cortado a mano y productos procesados a partir de variedades exclusivas de piña. El análisis de mercado del CBI puede servir para determinar si otros productos de América Central tienen oportunidades en los nichos de mercado europeos.

La responsabilidad social de las empresas (RSE) ofrece otras opciones para que los proveedores centroamericanos se destaquen de la competencia y penetren en nichos de mercado. En Europa, la RSE está cobrando una importancia cada vez mayor y el cumplimiento de una o varias de las siguientes normas añade un valor significativo a los productos: GlobalGAP (GRASP), Auditoría de Comercio Ético de Miembros de Sedex (SMETA), Sure Global Fair International Raw Material Assurance (SGF IRMA), o el sello ecológico de la UE. La «Juice CSR Platform» es una de las impulsoras de la observancia de estas normas en el sector europeo del zumo y es un socio potencial en programas como los del CBI, encaminados a mejorar los resultados en materia de RSE en América Central. Las pymes se beneficiarán enormemente de los programas que mejoren su conocimiento de las normas relevantes en los mercados europeos y que les ayuden a aplicar medidas de RSE y su correspondiente certificación.

Los principales obstáculos y oportunidades concretados en la cadena de valor de las frutas y verduras procesadas, así como las posibles soluciones y medidas de apoyo para el programa del CBI, son:

FRUTAS Y VERDURAS PROCESADAS

Obstáculos

- A. *Los requisitos de gran volumen son un obstáculo para la entrada de las pymes*
- B. *Las elevadas inversiones para las pymes en determinados subsectores limitan su acceso al mercado*
- C. *Elevados costes de personal y materias primas*
- D. *Falta de un suministro de materias primas fiable, de precio competitivo, estable y de buena calidad*
- E. *Falta de acceso a la financiación*
- F. *Carestía del transporte*
- G. *Desconocimiento del mercado europeo*
- H. *Incumplimiento de las normas internacionales*
- I. *Desconocimiento de la RSE por parte de las empresas procesadoras*
- J. *Marco jurídico infradesarrollado para las exportaciones*

Oportunidades

- A. *Valoración de la cadena de residuos*
- B. *Desarrollo del mercado para productores de frutas y verduras frescas*
- C. *Demanda europea de alimentos naturales, saludables y listos para consumir*
- D. *RSE para destacar positivamente de la competencia*
- E. *Certificación orgánica*
- F. *Nichos de mercado*

Soluciones propuestas y medidas de apoyo

- A. *Reforzar la colaboración entre productores y empresas procesadoras en clusters*

Abarca las limitaciones:

- (A) Los requisitos de gran volumen son un obstáculo para la entrada de las pymes
- (C) Coste elevado de las materias primas
- (D) Falta de un suministro de materias primas fiable, de precio competitivo, estable y de buena calidad

Aprovecha las oportunidades:

- (A) Valoración de la cadena de residuos
- (B) Desarrollo del mercado para productores de frutas y verduras frescas

B. Mejorar el acceso a la financiación

Abarca las limitaciones:

- (B) Las elevadas inversiones para las pymes en determinados subsectores limitan su acceso al mercado
- (E) Falta de acceso a la financiación

C. Rebajar costes y plazos de transporte

Abarca las limitaciones:

- (F) Carestía del transporte

D. Mejorar la coherencia en las normas de inocuidad

Abarca las limitaciones:

- (H) Incumplimiento de las normas internacionales
- (J) Marco jurídico infradesarrollado para las exportaciones

E. Difusión de normas de seguridad alimentaria

Abarca las limitaciones:

- (H) Incumplimiento de las normas internacionales
- (J) Marco jurídico infradesarrollado para las exportaciones

F. Reducción de la burocracia

Abarca las limitaciones:

- (J) Marco jurídico infradesarrollado para las exportaciones

G. Apoyar la certificación de la gestión de la inocuidad

Abarca las limitaciones:

- (H) Incumplimiento de las normas internacionales

H. Capacitar a empresas de certificación y laboratorios

Abarca las limitaciones:

- (H) Incumplimiento de las normas internacionales

I. Ofrecer asesoramiento en materia de gestión avanzada de la calidad

Abarca las limitaciones:

- (H) Incumplimiento de las normas internacionales

J. Mejorar el conocimiento de los mercados

Abarca las limitaciones:

- (G) Desconocimiento del mercado europeo

Aprovecha las oportunidades:

- (C) Demanda europea de alimentos naturales, saludables y listos para consumir

K. Apoyar a las compañías para que mejoren sus resultados en materia de responsabilidad social

Abarca las limitaciones:

- (I) Desconocimiento de la RSE por parte de las empresas procesadoras

Aprovecha las oportunidades:

- (D) RSE para destacar positivamente de la competencia
- (E) Certificación ecológica

Pescados y mariscos

Por lo general, el mercado del pescado y el marisco en América Central se puede dividir en producción artesanal y producción industrial. La mayoría de cadenas de exportación, especialmente en acuicultura, son las relacionadas con la producción industrial, donde existen sistemas de inocuidad consolidados y las empresas cuentan con la suficiente envergadura y conexión con los mercados. En el sector de la pesca ya operan una serie de compañías semiindustriales y a gran escala, y la cadena está integrada de una forma menos vertical, por lo que afronta problemas más graves de certificación y trazabilidad. En ambos casos, los actores industriales y semiindustriales son fuentes importantes de generación de empleo e ingresos en sus áreas de actividad. Sin embargo, algunas sociedades industriales o a gran escala son de propiedad extranjera, por lo que no pueden incluirse en programas del CBI.

Todos los países centroamericanos aseguran tener actividad en el sector del pescado y el marisco, aunque a una escala distinta y con diferente potencial para los mercados de exportación. Honduras y Nicaragua son los principales exportadores centroamericanos en este sector y en ellos se concentran las mayores compañías camaroneras de la región (el principal producto de exportación del sector), además de exportar volúmenes importantes de langosta de roca (Nicaragua y, en menor medida, Honduras), tilapia (Honduras) y atunes aleta amarilla (Nicaragua). Panamá es otro actor importante en este sector y provee también camarones (tanto de acuicultura como de captura) a los mercados de exportación, así como pescado congelado. Otros países que declaran actividades de exportación en el sector son Costa Rica (sobre todo tilapia, trucha, pescado fresco y congelado y camarones) y Guatemala (camarones, sobre todo). El Salvador tiene un mercado nacional interesante, pero las exportaciones (incluyendo a Europa) están relacionadas esencialmente con una compañía atunera española.

Las oportunidades en el mercado europeo para el pescado y el marisco difieren considerablemente según el grupo de productos. En lo que se refiere a la acuicultura, el camarón centroamericano es apto para mercados más exigentes y le resultará difícil competir con los camarones tratados y pelados (y de menor precio) procedentes de Asia. El punto fuerte de América Central reside en sus camarones «limpios» y de gran calidad, así como su capacidad para ofrecer flexibilidad y servicio al cliente. Por lo que respecta a la tilapia, el mercado europeo está en declive y ofrece muy pocas posibilidades de crecimiento a América Central. Las oportunidades para la cobia se concentran especialmente en los mercados de gama alta, de gran calidad y de precios elevados. En cuanto a la pesca, la langosta de roca ofrece oportunidades interesantes por su alto precio y su escasez, y América Central podría competir si exportara contenedores mixtos. No obstante, la competencia llega de suministros de aguas frías de Canadá. Por otra parte, el producto plantea problemas en cuestión de sostenibilidad. En cuanto al pescado de arrecife, en el mercado europeo es posible encontrar oportunidades principalmente en nichos como los mercados étnicos y en un número limitado de mercados de servicios alimentarios.

La actividad en el mercado regional de pescado y marisco entre países centroamericanos es escasa y esporádica, y la mayor parte está relacionada con el mercado transfronterizo ilegal. Los problemas en la armonización de normas y controles por parte de las autoridades de salud y inocuidad, así como su capacidad de inspección, plantea un desafío importante. No obstante, subyace un potencial interesante en integrar a los pescadores, plantas procesadoras y exportadores en una cadena de valor regional para exportar a Europa, que se beneficie del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y América Central, así como en complementar el proyecto piloto de CENPROMYPE sobre cadenas de valor de pesquerías regionales.

La mayoría de problemas de sostenibilidad para el sector del pescado y el marisco se dan en el segmento de la pesca; la acuicultura en América Central está muy regulada y certificada. Determinados aspectos laborales, relacionados con métodos peligrosos de pesca, el impacto negativo sobre la sociedad y sistemas de pago injustos afectan al desempeño en el tema de sostenibilidad de la langosta de roca. La pesca ilegal y la sobrepesca son otros problemas importantes de sostenibilidad en el sector, afectan a varias especies (camaron, langosta de roca, caracoles, pez vela, etc.) y derivan en restricciones comerciales.

Los principales obstáculos y oportunidades concretados en la cadena de valor del pescado y el marisco, así como las posibles soluciones y medidas de apoyo para el programa del CBI, son:

PESCADOS Y MARI SCOS

Obstáculos

- A. *La producción no cubre la demanda*
- B. *Los pequeños productores se ven excluidos de las cadenas del mercado de exportaciones*
- C. *Problemas de calidad y inocuidad en el sector artesanal*
- D. *Falta de interés de las compañías pesqueras en el mercado europeo*
- E. *Falta de certificación de sostenibilidad en las pesquerías*
- F. *Poca capacidad de asistencia en información de mercado*
- G. *Falta de servicios financieros adecuados y de respaldo gubernamental*
- H. *Aplicación insuficiente de estrategias sectoriales para la pesca y la acuicultura*

Oportunidades

- A. *Consolidar el marco comercial Europa – América Central*
- B. *Reforzar los vínculos en América Central*
- C. *Hay opciones para incluir a los pequeños productores en las cadenas de exportación*
- D. *La conformidad con la certificación y las normas sanitarias es muy elevada en los segmentos industriales*
- E. *Ya existen Programas de Mejora de la Pesca en América Central*
- F. *Desarrollo del cultivo y la diversificación de la acuicultura*

Soluciones propuestas y medidas de apoyo

- A. *Inclusión de pequeños productores en el Programa de Formación de Exportadores (PFE)*

Abarca las limitaciones:

- (A) *La producción no cubre la demanda*
- (B) *Los pequeños productores se ven excluidos de las cadenas de los mercados de exportación*
- (C) *Problemas de calidad y inocuidad en el sector artesanal*
- *Crear los mecanismos de mercado para abordar (G) Falta de servicios financieros adecuados y de respaldo gubernamental*

Aprovecha las oportunidades:

- (C) *Hay opciones para incluir a los pequeños productores en las cadenas de exportación*
- (D) *La conformidad con la certificación y las normas sanitarias es muy elevada en los segmentos industriales*

B. Participación en ferias de comercio en Europa

Abarca las limitaciones:

- (D) Falta de interés de las compañías pesqueras en el mercado europeo
- (B) Los pequeños productores se ven excluidos de las cadenas de los mercados de exportación

Aprovecha las oportunidades:

- (A) Consolidar el marco comercial entre Europa y América Central

C. Respalda la estrategia regional para acceder al mercado europeo y consolidar la posición

Abarca las limitaciones:

- (H) Deficiencias en las estrategias del sector nacional para la pesca y la acuicultura

Aprovecha las oportunidades:

- (A) Consolidar el marco comercial entre Europa y América Central
- (B) Reforzar los vínculos en América Central

D. Apoyar la ejecución de Proyectos de Mejora de la Pesca y certificación en las pesquerías

Abarca las limitaciones:

- (E) Falta de certificación de sostenibilidad en las pesquerías

Aprovecha las oportunidades:

- (E) Ya existen Programas de Mejora de la Pesca en América Central

E. Estudios de mercado hechos a la medida e elaborar fichas sobre las especies centroamericanas para compradores europeos

Abarca las limitaciones:

- (F) Poca capacidad de asistencia en información de mercado
- (H) Aplicación insuficiente de estrategias sectoriales para la pesca y la acuicultura

Aprovecha las oportunidades:

- (A) Consolidar el marco comercial entre Europa y América Central

3. Conclusiones finales y selección de cadenas de valor

En el marco del proyecto INTEC / programa del CBI, cada sector presenta potencial para influir en el incremento de las exportaciones a Europa y en el desempeño en sostenibilidad por parte de las pymes centroamericanas, de modos distintos y a un ritmo diferente.

La evaluación del impacto potencial sobre el incremento de las exportaciones a Europa y del desempeño en sostenibilidad por parte de las pymes desde la región centroamericana, que podría llevarse a la práctica mediante un programa CBI en cada sector, se consolidó de conformidad con los siguientes elementos:

- Distribución geográfica en América Central
- Potencial de exportación y ventaja competitiva de América Central
- Número de empresas implicadas en la cadena de valor, especialmente en las exportaciones
- Oportunidades de agregación de valor
- Demanda del mercado europeo y oportunidades para América Central
- Oportunidades para el comercio intrarregional (como parte de una cadena de valor extrarregional de exportaciones a Europa) y la cooperación intrarregional
- Riesgos y oportunidades de sostenibilidad
- Consonancia con prioridades estratégicas nacionales
- Posible efecto sobre la creación de empleo

- Posibilidad de influir positivamente sobre los ingresos y los medios de subsistencia en las zonas rurales

Las cadenas de valor estudiadas en este análisis se puntuaron del 1 al 5 para cada uno de estos elementos (siendo el 1 la calificación más baja y 5 la más alta). La puntuación final sirvió para mostrar las cadenas de valor con mayor y menor potencial en el marco del proyecto INTEC / programa CBI.

Las frutas y verduras procesadas recibieron la calificación más baja de todos los sectores, con una puntuación total de 27 puntos, por lo que se trata del sector que menos oportunidades ofrece para un programa CBI en la región. Los puntos más débiles del sector se encuentran en la distribución geográfica de América Central y en las oportunidades de comercio intrarregional. También obtuvo una baja puntuación en cuanto a la consonancia con las prioridades nacionales, a causa de su bajo nivel de representación en términos de asociaciones y otras organizaciones y políticas específicas del sector, y del potencial impacto sobre la generación de puestos de trabajo, debido a su carácter más de capital intensivo en comparación con los demás sectores.

Si bien es cierto que el cacao y sus derivados obtuvieron una puntuación muy baja en el número de compañías susceptibles de participar, el impacto potencial del sector y las oportunidades de mercado elevaron la calificación final, así como su potencial para estimular el comercio y la colaboración regionales. Otros sectores obtuvieron calificaciones más equilibradas, aunque la nota general del pescado y el marisco fue inferior a la de cafés especiales, el cacao y las frutas y verduras frescas. Las oportunidades de mercado en Europa son más reducidas para este sector, por no hablar de que implica más riesgos en materia de sostenibilidad, especialmente en las pesquerías.