Impactos del Comercio Justo en cacao:
Lecciones aprendidas a partir de tres casos de asociaciones de familias productoras en Centroamérica

- Belice
- Costa Rica
- Panamá

COMIC RELIEF

THE WORLD BANK

ACICAFOC

Impactos del Comercio Justo en cacao:
Lecciones aprendidas a partir de tres casos de asociaciones de familias productoras en Centroamérica

Belice

Costa Rica

Panamá

Asociación Coordinadora Indígena y Campesina
de Agroforestería Comunitaria Centroamericana
San José, Costa Rica
2010

Asociación Coordinadora Indígena y Campesina de Agroforestería Comunitaria Centroamericana (ACICAFOC) es una organización de base comunitaria cuya sede se encuentra en Costa Rica desde 1991. Apolítica y dinámica, se distingue por su flexibilidad y su capacidad adaptativa ante los cambios acelerados que experimentan las comunidades rurales en América Central. Está conformada por 60 organizaciones de base distribuidas en toda Centroamérica.

Su trabajo lo realiza mediante los siguientes programas:

- Programa de manejo forestal comunitario, agua y biodiversidad
- Programa regional de agroecología y seguridad alimentaria
- Programa de incidencia política y armonización de la cooperación

Esta publicación se ha realizado bajo el auspicio del Programa Manejo Integrado de Ecosistemas en Comunidades Indígenas y Campesinas de Centroamérica (PMIIE) financiado por el Banco Mundial

Créditos

Revisión técnica:
Edgar Talavera
ACICAFOC
etalavera@acicafoc.org

Textos:
Fátima Barqueros
Francisco Baldizón

Edición y diagramación:
Alexandra Cortés
Producciones La Lechuza
lalechuza@racsa.co.cr

Fotografías:
Archivo ACICAFOC
Tomadas de Flickr Creative Commons:
Alexis, Edmond Paulussen y Marc

Indice

Resumen ejecutivo 6

1. Asociación de Pequeños Productores de Talamanca (APPTA - Costa Rica) 9
- 1.1 Antecedentes 9
- 1.2 Un poco de historia 10
- 1.3 Certificación del comercio justo 11
  - 1.3.1 Estructura organizativa 13
  - 1.3.2 Tenencia de la tierra 15
  - 1.3.3 Producción y procesamiento del cacao 16
  - 1.3.4 Comercialización 18
- 1.4 Lecciones aprendidas 20

2. Toledo Cocoa Growers Association (TCGA - Belice) 23
- 2.1 Antecedentes 23
- 2.2 Un poco de historia 23
- 2.3 Comercio justo 24
- 2.4 Beneficios del comercio justo 25
- 2.5 Certificación costosa 26
- 2.6 Hacia la sustentabilidad 26
- 2.7 Requisitos para la certificación 27
- 2.8 Tenencia de la tierra 27
- 2.9 Gestiones de Justino 28
- 2.10 Enfoque de género 28
- 2.11 La Moniliasis 29
- 2.12 Algunos datos técnicos 29
- 2.13 Lecciones aprendidas 30

3. Cooperativa de Cacao Bocatoreña (COCABO - Panamá) 33
- 3.1 Antecedentes 33
- 3.2 Un poco de historia 34
- 3.3. Certificación del comercio justo 36
- 3.4 Estructura organizativa 37
- 3.5 Tenencia de la tierra 38
- 3.6 Producción y procesamiento del cacao 39
- 3.7 Comercialización 42
- 3.8 Lecciones aprendidas 44

Bibliografía citada 46

Resumen ejecutivo

La actividad cacaotera en la región centroamericana ha mostrado ser una alternativa sostenible para mejorar los ingresos de las familias productoras, rescatar y/o fortalecer valores culturales y sociales en completa armonía con el medio ambiente. Pese a lo anterior, es conocido que el sector se enfrenta a serios desafíos para el logro de su sostenibilidad en el largo plazo, los mismos que se encuentran relacionados en especial con la baja productividad que es generalizada en toda esta región.

No obstante, las tendencias del mercado internacional son muy favorables en nichos especializados para el cacao de calidad con certificación orgánica y de Comercio Justo. Este panorama ofrece un clima favorable de inversión para el desarrollo de este sector y en especial para los pequeños productores y productoras centroamericanos. Como muestra de ello, en la última década se ha visto un incremento de un 15 a 20% en la demanda de cacao orgánico originada de los principales países importadores; también ha crecido la solicitud en los mercados de cacao de Comercio Justo, demanda que aún se encuentra insatisfecha.

En la última década, los precios internacionales para el cacao orgánico y de Comercio Justo se han mantenido estables, oscilando en US$1950 la tonelada en promedio, con primas o premios que van desde el 15% hasta un 150% más que los precios obtenidos el cacao convencional. Por el contrario, los precios del cacao convencional han mostrado mucha inestabilidad en los últimos 30 años, e incluso han mostrado una baja.

En la región centroamericana la cadena productiva del cacao está siendo liderada por organizaciones de pequeños productores y productoras que en su mayoría pertenece a comunidades indígenas que se encuentran en condiciones de pobreza o pobreza extrema. A pesar de ello, la actividad cacaotera ha recibido muy poca atención por parte de las entidades gubernamentales tanto a nivel de regulaciones como en el desarrollo de incentivos que tiendan a generar un ambiente favorable para la expansión de esta actividad productiva.

El Comercio Justo ha sido adoptado como una alternativa comercial por los pequeños productores (as) cacaoteros quienes han visto su desarrollo económico y social restringido por las condiciones del mercado.

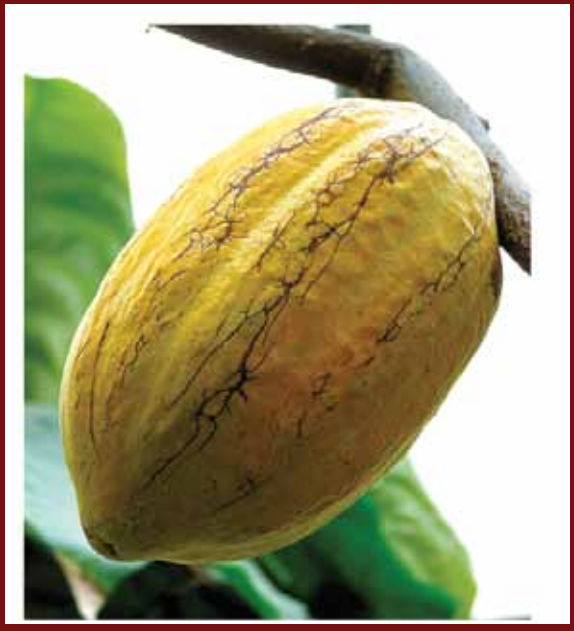
En el presente documento se exponen tres estudios de casos de cooperativas que han logrado la certificación de Comercio Justo: la Asociación de Pequeños Productores de Talamanca (APPTA - Costa Rica), la Cooperativa de Cacao Bocatoreña (COCABO - Panamá) y el Toledo Cocoa Growers Association (TCGA - Belice).

APPTA con más de 20 años de experiencia está integrada por más de 1000 asociados (as) costarricenses de los cuales un 80% pertenecen a los pueblos indígenas bribris y cabécares. En la última década, APPTA se ha orientado en especial a la comercialización de los tres productos más extensamente cultivados en sus territorios indígenas: cacao, banano y plátano. Es así que, en 1997 APPTA logra obtener la certificación de Comercio Justo, aspecto clave que permitió mantener un precio "justo" cuando en el 2000 sobrevino la crisis de la producción cacaotera a nivel internacional. Esto resultó crucial en aspectos de fortalecimiento de la organización, de manera que permitió mantener una producción, además de continuar canalizando el apoyo a sus miembros.

COCABO creada en 1952 con la finalidad de promover el desarrollo de las fincas cacaoteras panameñas y eliminar la participación de intermediarios que lucraban en detrimento de la economía de los pequeños productores y productoras. Como parte de una estrategia de fortalecimiento institucional y de acceso a mercados especializados, en 2006 COCABO logra la certificación de Comercio Justo. Hoy, COCABO cuenta con más de 1500 asociados y 1400 de ellos están certificados bajo la norma orgánica; además, unos 1027 están afiliados al Comercio Justo, los que en total suman un total de 6000 ha, cuya producción para el 2009 ascendió a las 450 t.

A COCABO la certificación de Comercio Justo le ha permitido cumplir con muchos sueños como brindar una mejor calidad de vida a sus asociados (as), dado que sus esfuerzos se han visto reconocidos a través del precio pagado y de un mercado seguro para su cacao.

TCGA es una pequeña organización de productores y productoras beliceñas que nació ante la necesidad de los pobladores del distrito de Toledo por encontrar nuevas opciones que les generaran ingresos para no abandonar sus tierras y buscar suerte en otros lugares. En 1993, con el apoyo de su principal comprador Green and Black's, se certificaron orgánicos y de Comercio Justo, lo cual motivó a las familias productoras a regresar a sus fincas y sembrar cacao, aumentando la producción de 26.000 lb en 1992 a 36.000 lb en 1993. En 1994 la barra Maya Gold se convirtió en el primer producto del Reino Unido en ser certificado con la marca Fairtrade. Actualmente (mayo, 2010), se han logrado establecer como una de las experiencias más exitosas certificadas por el Comercio Justo.



1

Asociación de Pequeños Productores de Talamanca (APPTA) Costa Rica

1.1

En Costa Rica se identifican los siguientes ocho pueblos indígenas :

- Cabécares
- Bribris
- Ngöbes
- Térrabas
- Borucas
- Huetares
- Malekus

Todos ellos están ubicados en las denominadas "Reservas Indígenas", indicado así por la legislación costarricense; sin embargo, en el ámbito internacional se conocen con el nombre de "Territorios Indígenas". También existe una importante proporción de población indígena asentada en los principales centros urbanos del país. En total, se estima que en Costa Rica hay más de 60 mil personas de población indígena.

CACAO. Las tres principales regiones cacaoteras del país están en el este del país en la región de Talamanca -eje ferrocarrilero comprendido entre Limón y Guápiles- y la zona norte entre Guatuso-Upala.

Los cacaotales de Talamanca comparten su paisaje con las siguientes áreas naturales: Parque Internacional La Amistad Costa Rica-Panamá, Reserva de la Biosfera La Amistad, Reserva Biológica Hitoy Cerere, Parque Nacional Cahüita, Refugio de Vida Silvestre Gandoca-Manzanillo, y cuatro Reservas Indígenas: Bribri, Cabécar, Tayni y Kekoldi, cuyo marco legal les asigna responsabilidades de conservación ambiental.

La actividad cacaotera se encuentra como una de las alternativas de desarrollo incentivada por diversas organizaciones externas, entre organismos internacionales, gubernamentales y no gubernamentales. A través de estas entidades se busca mejorar la productividad y la oferta de servicios ambientales con el fin de conservar los recursos naturales y, al mismo tiempo, abastecer las demandas de los mercados nacionales, regionales e internacionales. A la fecha (mayo, 2010), la producción costarricense alcanza más de las 700 toneladas por año, provenientes de 1700 productores y productoras ubicados sobre todo en el cantón de Talamanca (78%) aglomerando el 95% del total de la producción nacional.

Entre las organizaciones gubernamentales que trabajan de cerca con el sector cacao de Costa Rica se identifican el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), la Junta Portuaria de Desarrollo para la Vertiente Atlántica (JAPDEVA), la Asociación de Desarrollo Integral del Territorio Indígena Talamanca Bribri (ADITIBRI) y Asociación de Desarrollo Integral del Territorio Indígena Cabécar (ADITICA). Sin embargo, el accionar de las organizaciones gubernamentales ha sido poco significativo aunque con buenas expectativas de cambio ante la designación de personal del MAG para desarrollar el Programa Nacional de Cacao del Gobierno.

Por lo anterior, se deduce que la cadena productiva del cacao en Costa Rica en la actualidad es liderada por la industria transformadora nacional, con un fuerte protagonismo de la Asociación de Pequeños Productores de Talamanca (APPTA). Aparte de APPTA existen otras organizaciones de pequeños productores y productoras que han surgido en años recientes pero que aún no impactan la creación de valor dentro de la cadena.

En Costa Rica son dos las organizaciones que cuentan con certificación orgánica:

- La Asociación de Pequeños Productores de Talamanca (APPTA)
- La Asociación Comisión de Mujeres Indígenas de Talamanca (ACOMUITA)

Sin embargo, sólo APTTA ha adoptado como estrategia de mercadeo la Certificación de Comercio Justo (FLO) y la Certificación Orgánica.

1.2 Un poco de historia

APPTA fue creada en 1987 con 73 asociados (as), con la asistencia de la Asociación ANAI (ONG de los Estados Unidos), a través del programa que buscaba fortalecer las comunidades que viven con y de la naturaleza. El objetivo de creación de APTTA fue preservar los sistemas de producción orgánicos y tradicionales, para mejorar el estándar de vida de las familias productoras de Talamanca, esto ha raíz

Desde un inicio, su principal reto ha sido insertarse en el mercado de productos (cacao, banano y frutales) agroecológicos y comercio justo a nivel nacional e internacional. A principios de los noventas APTTA, con el apoyo de ANAI, estableció contacto con compradores de cacao orgánico de los Estados Unidos quienes estaban buscando regiones donde se hubiese abandonado el cultivo del cacao, con la idea de obtener certificación orgánica sin pasar por un período costoso de conversión, con el fin de lograr la certificación de una superficie considerable y comenzar a exportar hacia su país.

En su fase inicial de actividades de conservación, APPTA creó comités locales en los diferentes poblados para llevar a cabo actividades de reforestación y luego dichos comités fueron la base del sistema de control interno.

Poco tiempo después, APPTA logró certificar como orgánica la producción de banano de sus socios y socias, negociando con éxito la venta de banano orgánico con una compañía nacional (Gerber) la cual produce alimentos para bebés y cuyo mercado es Europa y Estados Unidos. Para el 2000, APTTA certificó a más de mil asociados (as) que sumaban un total de 2000 mil hectáreas de banano y cacao orgánico, y llegó a exportar 210 toneladas de cacao orgánico y unas 1300 toneladas de banano. La exportación de cacao de ese año tuvo como principal destino a Estados Unidos (76%) y Europa (24%); mientras que la totalidad de la producción del banano orgánico se vendió a la empresa ubicada en Costa Rica.

También en el 2000 APPTA pagó a sus socios US$1 por kilogramo de cacao orgánico, precio muy superior a los US$ 0,40/kg que se pagó en la zona por el cacao convencional. Con lo cual, según Damiani (2001), se estabilizaron los ingresos de los productores y productoras a lo largo del año, ya que el cacao y el banano representaron el 62% de los ingresos promedio de los hogares asociados de APPTA.

En términos de participación, los grupos indígenas tienen una fuerte representación. En APPTA el 80% de los asociados (as) pertenecen a los grupos Bribris y Cabécares, con una fuerte participación de mujeres que alcanzan a representar el 36% sobre el total de asociados.

Misión de APPTA

"Somos una organización de pequeños productores agroecológicos, que trabajamos para mejorar la calidad de vida de nuestros asociados y la comunidad. A través de procesos eficientes de producción, industrialización y comercialización protegemos el ambiente y contribuimos a conservar las riquezas naturales, étnicas y culturales de Talamanca y las regiones aledañas" .

1.3 Certificación de comercio justo

Talamanca por ser un área de importancia para la conservación de la biodiversidad y ante el fuerte vínculo que promueve APPTA con los valores sociales y ambientales, se ha logrado que esta organización goce de un amplio reconocimiento entre diversas instituciones y organismos de la cooperación internacional. Dichos valores se ven reflejados en su misión; además, ahí se promueve un modelo de producción agroecológica el cual acompaña un fuerte fomento de desarrollo de capacidades empresariales de base social.

En la última década APPTA se ha orientado a la comercialización de los tres productos de mayor cultivo en los territorios indígenas: cacao, banano y plátano. Es así que en 1997, logró obtener la certificación de Comercio Justo, aspecto clave que permitió mantener un precio "justo" cuando en el 2000 sobrevino la crisis para la producción de cacao a nivel internacional. Esto resultó crucial en aspectos de fortalecimiento de la organización ya que permitió mantener una producción, además de continuar canalizando el apoyo a sus miembros.

Objetivos del Comercio Justo:

- Garantizar un salario justo para los trabajadores y trabajadoras
- Mejorar las condiciones de seguridad e higiene del lugar de trabajo.
- Fomentar la igualdad de oportunidades para las mujeres
- Proteger los derechos de los niños
- Salvaguardar las minorías étnicas
- Preservar el medio ambiente

APPTA cuenta tanto con la certificación de Comercio Justo como con la Orgánica. Esta ventaja la ha llevado a obtener precios de mercado estables y superiores. Sin embargo, a pesar de estar certificada sólo hasta el 2005 APPTA inicia con regularidad la comercialización de su cacao bajo las condiciones de comercio justo, esto principalmente por contar con un buen contrato con una empresa estadounidense.

El proceso de incorporación de APPTA como nueva organización certificada en los registros de FLO no demandó ningún costo. En su momento, todo el costo de funcionamiento del sistema de certificación se basó en las cuotas cobradas para otorgar las licencias en el uso del sello, lo cual pasaba con los productos terminados listos para su venta al consumidor final. Este aspecto favoreció a APPTA, ya que no pagó por mantener su certificación; además, la Asociación no estaba haciendo uso efectivo de la certificación para la comercialización de su producción en mercados de comercio justo.

Desde inicios del 2004, la FLO empezó a implementar un nuevo sistema de tarifas basado en la cantidad de días de trabajo requeridos para la inspección; es decir, después de 15 años de otorgar la certificación gratuita a los productores y productoras, la FLO comenzó a cobrarles por las inspecciones. Actualmente (mayo, 2010), a pesar de que no se cuentan con una cifra exacta sobre los costos que implica la certificación de Comercio Justo para APPTA, sus representantes estiman que este valor puede ascender a los US$6000.

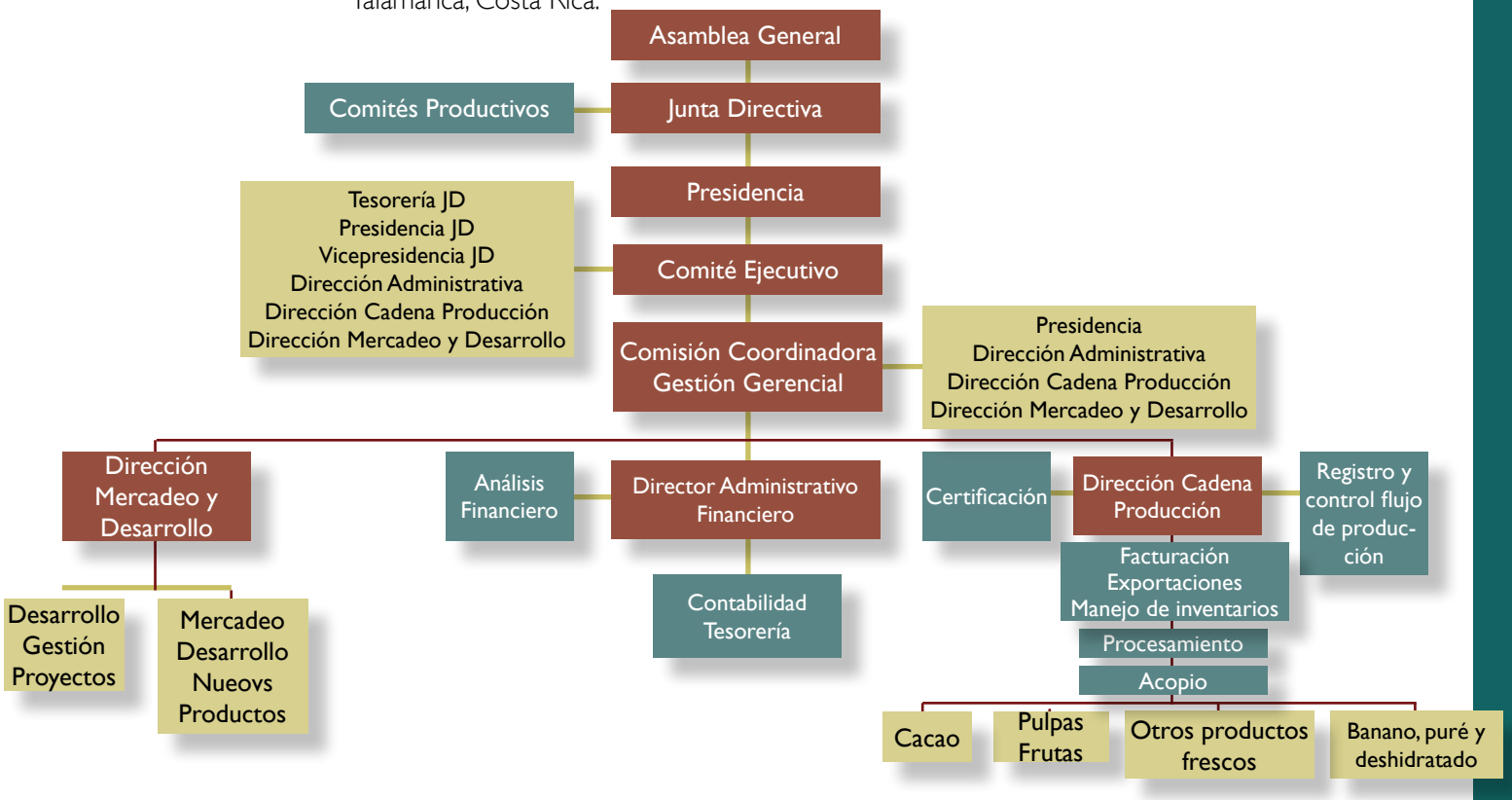
En torno a este tema, los miembros de APPTA y sus productores (as) asociados están preocupados por los altos costos que implica mantener la certificación. Pese a esto y dadas las características de la doble certificación con la que cuentan APPTA (Comercio Justo y la Orgánica), dichos costos se diluyen y por tanto, no se tiene certeza de cuál es el precio directo e indirecto que implica mantener la certificación de Comercio Justo y por ende determinar su viabilidad económica.

1.3.1 Estructura organizativa

A nivel jerárquico la toma de decisiones es realizada por la Asamblea General (AG) como la máxima instancia de la organización (Figura 1). La AG está conformada por el total de los socios y socias de APPTA, los cuales son representados a través de delegados nombrados en las Asambleas Comunales en las cuales participan todos los socios y socias que pertenecen a una determinada comunidad. En este caso, el número de delegados por comunidad depende del número de socios (as) que estén registrados en cada comunidad de APPTA.

Como parte de la credibilidad y la transparencia del proceso que se lleva a cabo en las Asambleas Comunales, se requiere la participación de un miembro de la Junta de Directores, que en la mayoría de los casos es el presidente, la Sra. Juanita Baltodano o el Sr. Walter Rodríguez (Director de Mercadeo y Desarrollo). La AG, así como las Asambleas Comunales, se llevan a cabo una vez al año de forma ordinaria; además, se puede convocar a una AG de manera extraordinaria para tratar temas puntuales; sin embargo, esto no ocurre a menudo debido a los costos que conlleva.

Figura 1. Estructura organizativa de la Asociación de Pequeños Productores de Talamanca (APPTA), Talamanca, Costa Rica.



Fuente: León 2007 OJO FALTA PONER TODA LA REFERENCIA

Tal como se observa en el organigrama institucional, las áreas funcionales están claramente definidas. Sin embargo, existe una fuerte limitación en términos de recursos humanos donde muchas de las áreas de trabajo son desarrolladas por una misma persona. Esta situación ha generado confusiones en los roles y/o responsabilidades asumidas por cada funcionario (a) lo cual ha originado repercusiones importantes en el desempeño de la organización.

Por otro lado, el aporte del Comercio Justo, además de asegurar un precio justo para el cacao comercializado por APPTA y por ende una mejora en las condiciones de vida de los pequeños productores y productoras asociadas, parte del premio ha sido utilizado para financiar las reuniones ordinarias (asambleas generales y comunales). Esta decisión de inversión del premio fue tomada por la AG, y ha sido muy positiva para fortalecer a la organización ya que se cuenta con una participación más activa de las bases.

La forma de organización de los asociados se realiza a través de comités comunales, cuyos representantes tienen como principal función la implementación del sistema de control interno para la certificación orgánica, el transporte de productos hasta los lugares de acopio y el pago en efectivo de los productores. Pese a esto, las reglas de juego con respecto al papel de los comités no están claras.

En este sentido, las Asambleas se tornan en un espacio apropiado para el manejo de conflictos, los cuales se relacionan generalmente con asuntos de compra y venta de sus productos. Otros aspectos que recientemente han sido abordados en la Asamblea General (2005) fue el cambio en los estatutos de APPTA para incrementar el número de productores indígenas asociados, requisito indispensable para alcanzar el comercio justo, y mejorar el mecanismo de elección de su junta directiva.

1.3.2 Tenencia de la tierra

Como se ha venido discutiendo, la situación socio-económica de los pueblos indígenas de Costa Rica es muy precaria, porque dependen en su mayoría de agricultura de subsistencia y con poco acceso a la tierra. Mediante la Ley Indígena se reconoce la propiedad de las comunidades indígenas, siendo estas de carácter inalienable, imprescriptible e intransferible, estando prohibido la negociación de las tierras que pertenecen a las comunidades indígenas.

En términos normativos, a nivel de Costa Rica se reconocen como formas de propiedad la colectiva, individual, usurpación, posesión y arrendamiento, pero ninguna se refiere de forma exclusiva a la propiedad indígena. Por otro lado, es importante destacar que la Ley Orgánica del Ambiente, la Ley de Conservación de la vida Silvestre y la Ley Forestal establecen regulaciones para las Áreas protegidas.

Sin embargo, a pesar de las regulaciones entorno a la propiedad indígena, las comunidades han perdido más del 40% de sus tierras, las cuales se encuentran en manos de terceros. Esta situación se da principalmente a que las comunidades no han podido asumir un verdadero rol de propietarios dado que sus tierras se encuentran registradas a nombre del Estado, además de carecer de medios efectivos para la protección contra la invasión de sus tierras.

En tanto, la problemática relacionada a la tenencia de la tierra, principalmente en las áreas productoras de cacao, ha dificultado que las comunidades indígenas hagan un uso y delimitación de las mismas. Aunque, el proceso de reubicación y/o indemnización a terceros que ocupan tierras designadas a los pueblos indígenas está normado por ley, este hasta el momento ha sido lento y muy difícil.

Otro de los problemas que enfrentan las comunidades indígenas, es que al coincidir en el espacio, dos valores jurídicamente protegidos (las comunidades indígenas y los espacios naturales protegidos), se han generado conflictos que todavía no son analizados con seriedad por los responsables de tutelar ambos valores. Esta problemática es acrecentada por la escasez de los recursos más elementales en la organización indígena, donde la organización más que representar a sus bases, responde a los intereses de la agenda gubernamental.

Sin embargo, es importante resaltar que la institucionalidad básica está presente, y que a pesar de las debilidades se ha constituido en un punto de apoyo para el desarrollo de iniciativas productivas y que además tienden a su fortalecimiento. En este contexto, la existencia de organizaciones como APPTA, ha permitido un mejoramiento gradual de la economía de las familias cacaoteras, impactando positivamente en disminución de los niveles migratorios y por ende en la reactivación y consolidación de los cacaotales con un enfoque de sostenibilidad.

1.3.3 Producción y procesamiento del cacao

Como parte del fortalecimiento de APPTA, se ha logrado concretar la oferta de una diversidad de servicios, todos relacionados con el tema de producción y comercialización de productos de las fincas de sus asociada/os. Entre los servicios más significativos están los siguientes:

- Diversificación de compra y comercialización de productos de la finca, tales como cacao seco y en baba, coco, banano (gross michel y dátil)
- Plátano y productos frutícolas como el arazá y la carambola tanto para el mercado nacional como internacional.

El sistema de producción que promueva APPTA tiende a minimizar el impacto en la biodiversidad local, fortaleciendo las prácticas tradicionales que ancestralmente han venido desarrollando los productores y productoras de Talamanca. En este sistema tradicional, en especial el cacao, se produce bajo la sombra de árboles maderables en un sistema agroforestal de manejo integral y diversificado (frutales y maderables).

En este sentido, la Certificación Orgánica y Justa han permitido, además de asegurar la adopción de prácticas sostenibles por los pequeños productores, el reconocimiento del esfuerzo realizado por mantener y/o proteger los servicios ambientales de las áreas que se encuentran bajo su tutela. APPTA está certificada (ID 1472) por la entidad de certificación regional FLOCERT, acreditada por Fairtrade Labelling Organizations (FLO, por sus siglas en inglés), aspecto que le ha permitido mantener un precio "refugio", sobre todo para la producción de cacao en el mercado internacional, además de la credibilidad institucional ante sus asociados y entidades externas de apoyo financiero.

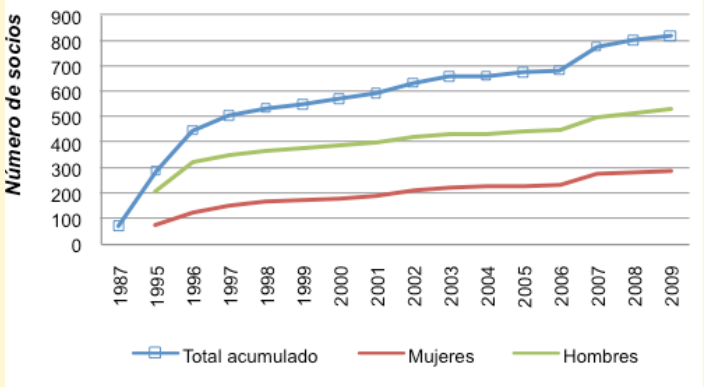
Desde sus inicios, APPTA ha construido un centro de fermentación y secado para el cacao, una nueva planta de procesamiento de frutas y ha negociado varios acuerdos de cooperación para la fabricación de valor agregado de pulpa de fruta y productos procesados de cacao para el comercio justo. Por esta razón APPTA compra la semilla de cacao en baba o húmeda[1] para luego someterlas a un proceso de fermentación y secado homogéneo y adecuado, aspecto que ha favorecido su producción en términos de calidad y preferencia por parte de sus compradores.

La Asociación, hasta el 2007, contó con una cobertura a 1058 socios certificados bajo el esquema de comercio justo, de los cuales 968 tenían un registro detallado en las bases de datos proporcionadas. En este sentido, el presente análisis se basa sobre la base de los socios que se encuentran registrados, aunque es posible que este análisis represente en promedio la realidad de APPTA.

1 Cacao sacado de la mazorca sin proceso de fermentación ni secado.

Del total de productores asociados, un 36% son mujeres (n=349) y un 64% hombres (gráfico n). La tasa de crecimiento promedio hasta el 2007fue del 12% anual, con claros picos de incremento en el periodo del 1996-1997 de hasta un 55% de crecimiento de asociados respecto a las gestiones anteriores; volviendo a presentarse un pico en el 2007 de hasta un 13%. Estos valores coinciden con los momentos clave de crecimiento y fortalecimiento de la relación de APPTA respecto a la certificación de comercio justo; donde lo que se muestra en el gráfico n, es que los beneficios esperados y percibidos por parte de los productores asociados a APPTA han tenido un impacto positivo en torno a la credibilidad de los productores en la organización, además de demostrarse que la certificación de comercio justo se convirtió en una alternativa más atractiva para los mismo en comparación con las ofrecidas por la competencia de APPTA en la zona y/o región (Figura 2).

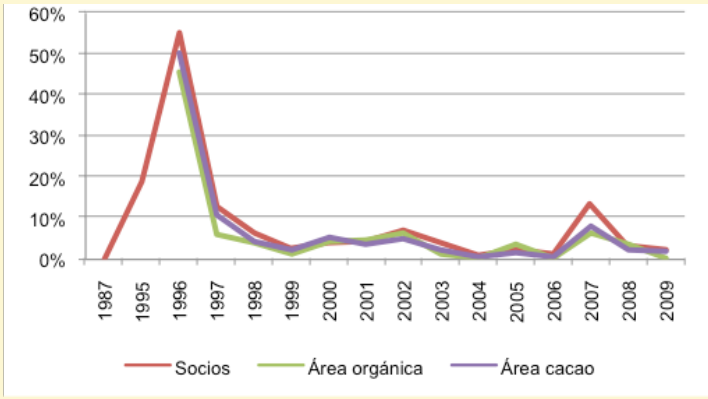
Figura 2. Crecimiento histórico del número de asociados de la Asociación de Pequeños Productores de Talamanca (APPTA).



Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados por APPTA.

El área orgánica certificada de APPTA asciende a las 4436 ha. Sin embargo, sólo un 40,4% está dedicado al cultivo de cacao, donde hay 998 ha de cacao asociado con banano u otros cultivos y 794 ha de cacao bajo el sistema de monocultivo. A la fecha (mayo, 2010), APPTA ha logrado certificar 1705 parcelas, las cuales en promedio alcanzan a las 2,6 ha. De éstas, hay 1,05 ha con cacao (Figura 3).

Figura 3. Tasa de crecimiento anual según asociados, área orgánica y área de cultivo con cacao de la Asociación de Pequeños Productores de Talamanca (APPTA), Talamanca, Costa Rica.



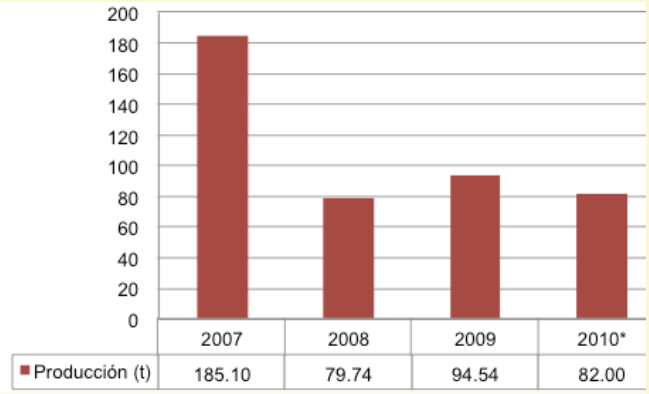
Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados por APPTA.

El rendimiento promedio de los productores y productoras para el 2007 (PCC, 2007) ascendió a las 520 libras/ha, valor que sobrepasa por mucho el reportado por Donovan et ál. (2008) donde la productividad anual promedio estimada para el sector cacaotero en Costa Rica durante la gestión 2005 apenas ascendía a las 68 libras/ha. En este último caso, los principales factores a los que se atribuye el hecho de que Costa Rica presente los rendimientos más bajos en producción de cacao a nivel de Centroamérica se centran en la presencia de la moniliasis y por factores climáticos.

A nivel de finca, los productores cacaoteros además del cacao tienen entre 20 a 50 productos diferentes para la venta y autoconsumo familiar. Pese a esto, las familias no llegan a percibir más de US$1,08 al día, lo cual las ubica bajo de la línea de la extrema pobreza o cerca de ella.

Bajo este contexto, el cultivo del cacao para las familias socias de APPTA se ha convertido en un aspecto clave de ingreso familiar, y se estima que cada familia llega a generar un ingreso anual de US$360 por finca, lo que es una fuente segura de ingresos en efectivo (Figura 4).

Figura 4. Producción de la Asociación de Pequeños Productores de Talamanca (APPTA) en los últimos 4 años, Talamanca, Costa Rica.



Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados por APPTA.

En términos de producción, se ha ido estabilizando hasta llegar a mayor número de productores (as). Pero aún presenta muchos altibajos principalmente por la falta de capital para comprar las semillas por adelantado y no por falta de mercado. Un ejemplo fue la situación que se presentó durante el 2007 cuando su producción alcanzó 185 toneladas y cual descendió a 80 toneladas en el 2008 (Cuadro 1).

1.3.4 Comercialización

En los últimos 4 años el principal comprador de APPTA ha sido BERNRAIN, habiendo logrado un precio promedio de US$ 1,5/libra con una tendencia favorable (Cuadro 1). A través del tiempo, APPTA ha presentado una producción mínima de 80 t, aunque han tenido cosechas que han logrado alcanzar una producción de 240 t. La totalidad de la producción se ha comercializado bajo el concepto de comercio justo, lo cual le ha brindado beneficios en términos de precio y condiciones contractuales.

Cuadro 1. Ventas anuales de cacao en semilla de la Asociación de Pequeños Productores de Talamanca (APPTA), 2007- 2010.

Año	Producción (t)	Precio US$/lbs
2007	185,10	1,18
2008	79,74	1,55
2009	94,54	1,61
2010*	82,00	1,66

Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados por APPTA.

Por concepto de comercio bajo el esquema FLO, APPTA recibe un plus (premio) por un monto de US$0,15/kg de semilla de cacao vendida. El monto total global del premio de Comercio Justo percibido no se estimó pero éste ha sido utilizado sobre todo para adquirir los siguientes bienes:

- Un tractor (chapulín) para el transporte de productos que beneficia a productores y productoras de comunidades específicas.
- Un terreno para construir un colegio que beneficia a los jóvenes de cuatro comunidades.
- Además, también se utilizó para cubrir parte de los costos de las reuniones de la Junta Directiva de APPTA en las comunidades.

En Costa Rica, sin duda, APPTA es la organización clave en la cadena productiva de cacao con mayor valor agregado y liderazgo, sobre todo porque se ha convertido en un imán que atrae la producción proveniente de otros países. Aunque este desarrollo se ha visto muy limitado por la poca participación del gobierno en el pasado, la situación podría mejorar en la presente administración (la nueva administración asumió en mayo de 2010) mediante la puesta en marcha del nuevo programa nacional de cacao recientemente aprobado.

En términos de servicios, el apoyo público para el cacao es casi inexistente. Entre las instancias que se pueden identificar que trabajan en la temática se encuentra la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (Procomer) la que ofrece servicios de investigación de mercados. Sin embargo, en el ámbito privado también se puede encontrar una gama amplia de servicios, aunque los costos de acceso tienden ser una limitante en especial para los productores (as) asentados en zonas geográficamente alejadas. En este sentido, APPTA ha jugado un rol importante en brindar servicios de asesoramiento técnico no remunerado, entre los que se destaca la generación y acceso a información, capacitación y asesoría técnica.

Por otro lado, las alianzas estratégicas que APPTA a consolidado a través del tiempo, han sido clave para su fortalecimiento y consolidación institucional. Entre éstas, resaltan:

- APPTA – COCAO y FINMAC, una alianza comercial a través de la cual se impulsa un acuerdo comunitario que ha facilitado la búsqueda de mercado, el fortalecimiento institucional, la generación de información de precios internacionales del cacao y la asesoría técnica. APPTA y COCAO son los proveedores locales directos de FINMAC, la cual transforma el cacao en licor.
- APPTA – CoopeNica, cuyo principal objetivo es intercambiar información de precios en el mercado nacional e internacional y otros temas de interés.
- APPTA – COCABO – FINMAC, una alianza tripartita a través de un convenio para industrializar el cacao y comercializarlo bajo un concepto de mayor valor agregado.
- APPTA – Café Britt, alianza comercial que le permitirá a APPTA obtener un precio diferencial por el cacao en grano y con ello el pagado a los productores (as), además de lograr diversificar su canasta de clientes, tendiendo de esta manera a disminuir riesgos.
- APPTA y la certificadoras Eco-Lógica y FLO, a través de la cual ha permitido a APPTA abaratar los costos de certificación implementando de manera exitosa una estructura de auditoría interna, la misma que es llevada a cabo por personal local capacitado perteneciente a las comunidades incluidas en su área de acción.

1.4 Lecciones aprendidas

- Si bien APPTA, cuenta con una gran experiencia y capacidades para identificar y aprovechar nuevas oportunidades de mercado, aún necesita afianzar sus sistemas gerenciales y de comunicación interna.
- APPTA requiere afianzar sus relaciones comerciales y contractuales, para lo cual se ha identificado como un aspecto clave el fortalecimiento de los niveles gerenciales. Actualmente APPTA no puede garantizar que existan contratos a largo plazo, al no existir documentación vigente que lo respalde y respalde las condiciones actuales de acuerdos negociados con sus compradores en términos de procedimientos de reclamos de calidad y de precio.
- Es importante trabajar en incentivos para los productores que tiendan a incrementar tanto el área productiva como los rendimientos a nivel de finca. Este punto es clave para la concertación de relaciones comerciales estables, dado que la calidad del producto de APPTA es muy bien cotizada, el problema se centra en la baja capacidad productiva.
- La transparencia en la toma de decisiones, principalmente en el desarrollo y ejecución de un plan para el uso de la premio producto del comercio bajo el esquema de FLO.
- La necesidad de contar con normas FLO adecuadas a la realidad local, es un tema que debe ser discutido ante las instancias pertinentes, principalmente en la revisión y adecuación de los criterios netamente sociales.
- Las alianzas estratégicas han jugado un rol vital en el desarrollo de APPTA, brindando mayor visibilidad y credibilidad institucional.

2

Toledo Cocoa Growers Association (TCGA) Belice

2.1 Antecedentes

La Asociación de Productores de Cacao de Toledo (TCGA) nació por la necesidad de los pobladores del distrito de Toledo, Belice, de encontrar nuevas opciones que les generaran ingresos para no abandonar sus tierras y buscar suerte en otros lugares. Por muchos años lucharon por posicionar su cacao sin mucho éxito. Pero en 1993 llegó la empresa inglesa de chocolates Green & Black's la cual les prometió comprar toda su producción a cambio de que ellos mejoraran sus prácticas orgánicas y buscaran la certificación a través del Comercio Justo.

El distrito de Toledo se encuentra localizado al Sur de Belice. Su capital es Punta Gorda y es una de las zonas menos exploradas del país.

Su atractivo natural es extenso debido a que aquí se encuentran las Montañas Mayas y la principal barrera coralina de Belice. La mayor parte de la población es garifuna e indígena y los grupos Kekchí y Maya Mopán son los más abundantes. Además se encuentran comunidades chinas e indues. Toledo no tiene una industria grande, muchos de sus habitantes se dedican a la pesca, cultivos de subsistencia, al cacao y últimamente el turismo está cobrando cada vez mayor auge.

2.2 Un poco de historia

La historia comienza a principios de los años ochenta cuando el proyecto de Desarrollo de Mercados Agrícolas, TAMP VITA con fondos de la Agencia de Cooperación Internacional de Estados Unidos (USAID) reúne a un grupo de productores (as) y los anima a producir cacao. El grupo objetivo de este proyecto eran campesinos con cultivos de subsistencia y de origen indígena: Maya Mopán y Kekchí. Estos indígenas ya utilizaban el cacao para preparar una bebida ancestral que era preparada con base en el cacao con un poco de pimienta. Esta bebida era utilizada para eventos especiales celebrados por dichos grupos.

La siembra de los primeros árboles se dio en 1983 y se recogió la primera cosecha en 1988. Hasta ese momento todo parecía bien, fueron certificados por una organización europea como productores orgánicos y obtuvieron un primer precio de BZE$1,25 por libra de cacao procesado. Todo estaba a punto de cambiar cuando en 1991 luego de sólo tres cosechas el precio del cacao se vino abajo (BZE$0,50); es decir, cayó a menos de la mitad de su precio inicial.

Por esa situación ya no se pudieron seguir cubriendo los costos de cosecha y transporte, ni los necesarios para cubrir las necesidades básicas de las familias. Muchos productores (as) se vieron obligados a abandonar sus fincas para buscar otras opciones de trabajo en compañías camaroneras y campos de cítricos.

2.3 Comercio Justo

Ante este panorama, empezó a tomar fuerza la participación de Justino Peck actual presidente de la Junta Directiva. Justino era el líder de una de las comunidades productoras y fue uno de los campesinos que decidió luchar y no abandonar su propiedad. Fue electo presidente de la Junta Directiva de la Asociación y junto con otros miembros empezaron con contactos y las gestiones necesarias para la recuperación definitiva.

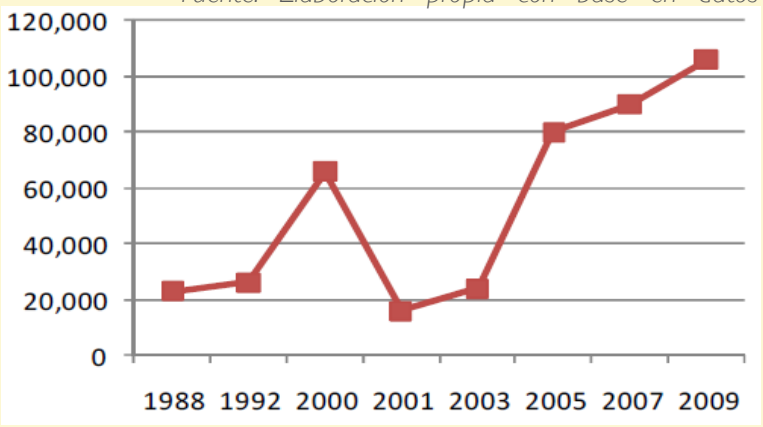
Justino estableció comunicación con una empresa japonesa que años atrás les había ofrecido comprarles el grano. Estas negociaciones fracasaron debido a que la compañía no les aseguraba la compra y precio del cacao en el largo plazo. Luego de este fallido intento Justino y su equipo contactaron a Craig Sams, dueño de la compañía británica de chocolates Green and Black's quien mostró interés por crear una barra llamada Maya Gold basada en la bebida ancestral de los indígenas de la zona. Esta nueva barra de chocolate se caracterizaría por utilizar como materia prima el cacao cultivado orgánicamente por indígenas mayas.

Peck y TCGA llegaron a un acuerdo con Green and Black's los cuales además del origen indígena del Cacao pusieron como requisito que este fuera orgánico y qué estuviera certificado por medio de comercio justo (Fair Trade). La compañía inglesa brindo las facilidades para la certificación haciendo venir a las plantaciones a dos reconocidos consultores de Fair Trade UK para iniciar con el proceso y acompañamiento de la certificación.

Con el acuerdo de compra establecido entre ambas partes la producción aumento de 26,000 lb en 1992 a 36,000 lb en 1993 (Figura 5). Con este trato favorable creció la confianza en los productores quienes regresaron a sus fincas y sembraron más árboles. En el año 1994 la barra Maya Gold se convirtió en el primer producto del Reino Unido en ser certificado con la marca Fairtrade (comercio justo).

Figura 5. Producción de la Asociación de Productores de Cacao de Toledo (TCGA) en los últimos años.

Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados por TCGA.



Comercio Justo es una alternativa al comercio convencional que se basa en una relación entre el vendedor y el comprador. Este trato brinda mayores beneficios a los productores y productoras gracias a los contratos y los precios asegurados en el mediano y largo plazo a cambio de seguir una serie de lineamientos establecidos por el comprador y la empresa certificadora.

Luego de la certificación, la producción se estabilizó y aumentó año con año llegando a una producción record de 66.000 libras en el primer semestre del 2001. Pero el 8 de octubre de ese año tocó tierra beliceña el huracán IRIS el cual causó estragos y disminuyó la producción a 16,000 lb. Los productores (as) no sólo se vieron enfrentados a esta terrible realidad, sino que también muchos se quedaron sin sus hogares y sus fincas.

Los siguientes dos años fueron de recuperación, de la producción cacaotera y de las actividades cotidianas. Se restablecieron las plantaciones y se reconstruyeron las casas.

Luego de mucho esfuerzo la producción aumentó nuevamente, llegando a niveles similares en el año 2003 (Figura 5).

El 2009 marcó otra alza histórica. Se produjeron cerca de 106.000 lb de cacao procesado. Tanto Justino Peck como Marco Figueroa, asesor técnico de la asociación, proyectan una producción histórica de 150,000 Lb para el 2010, está cifra aún se queda corta comparada con el millón de libras que Green and Black's requiere anualmente de TCGA.

Cabe mencionar que todo el cacao producido se vende por medio de Comercio Justo (Fairtrade) y es comprado por la misma empresa.

2.4 Beneficios del comercio justo

El Comercio Justo ha sido una excelente vitrina para la comercialización del cacao producido por TCGA, el cual se ha dado a conocer mediante el Maya Gold. Sin embargo, para los productores y productoras el principal beneficio del Comercio Justo es la seguridad de que su producto se va a vender a un precio determinado por un tiempo determinado. Esto se ha logrado mediante la firma de contratos a largo plazo (5 años) entre los productores (as), TCGA y el comprador, Green and Black's company.

La seguridad en la venta del producto ha hecho que los agricultores pasen de una agricultura netamente de subsistencia a una producción que empieza a ser rentable.

Los productores ahora satisfacen sus demandas de vivienda, vestido y calzado además de acceder a servicios médicos y compra de medicamentos en caso de ser necesario.

Otra ventaja es que los productores ya no tienen que viajar a otros lugares y abandonar a sus familias.

La calidad del Cacao producido por TCGA ha logrado mantener un buen precio, además del pago normal TCGA recibe un pago extra por tener una producción PREMIUM. El pago normal de la producción se le da directamente al agricultor; el Premium (US$150 por tonelada métrica) se utiliza para otros rubros como construcción de infraestructura: viveros e invernaderos, instalaciones de secado, bodegas de almacenaje, centros de acopio y subsidio en el transporte desde las fincas al lugar de pesaje entre otros de beneficio para todos los asociados.

2.5 Certificación costosa

Los beneficios del comercio justo no son gratuitos, estos tienen un precio y es alto; para mantener la certificación vigente se paga un precio de membresía además del pago de supervisores que verifiquen que se cumplan los lineamientos marcados por la certificadora. La membresía y los gastos de las supervisiones son absorbidos por la cooperativa con ayuda de Green and Black's.

Otro problema es que el precio mínimo que Fairtrade paga por el Cacao es bajo respecto al mínimo que paga el mercado, el cuál es fluctuante. "*Estamos luchando para que se aumente el precio mínimo de compra ya que desde que se inició la certificación este no ha cambiado*" Armando Choco Administrador TCGA.

2.6 Hacia la sustentabilidad

Actualmente la situación de la asociación no es sostenible, las ganancias obtenidas no cubren los gastos administrativos ni de funcionamiento. El pago de US$3200 por tonelada métrica (US$3050 directos para los productores (as) + US$150 PREMIUM para la cooperativa) cubre las necesidades básicas de los asociados, sin embargo, todavía no cubre otros gastos (administración, funcionamiento, soporte técnico, etc.). La producción del presente año fue de aproximadamente 106,000 lb (53 T) lo que equivale a una ganancia neta de US$161.650. A esto hay que agregarle las ganancias por el Premium las cuáles fueron de aproximadamente US$8.000.

La cooperativa cuenta con el apoyo de un administrador y un técnico especializado en Cacao, la asociación por si misma no tiene capacidad para cubrir los pagos de este personal los cuáles son absorbidos por un proyecto externo y por Green and Black's qué se encarga del pago del técnico. Sin el seguimiento y ayuda técnica de estos especialistas el trabajo hecho por TCGA hasta ahora podría venirse abajo.

El aumento en el número de productores y productoras es un tema clave. Hoy (mayo, 2010), hay alrededor de 1100 productores (as) inscritos, de éstos 340 están activos y produciendo; por su parte unos 800 ya cuentan con una plantación establecida y en un par de años estarán por comenzar su primera cosecha. A este ritmo se podrá conseguir la sostenibilidad si se mantiene un adecuado manejo técnico y administrativo.

2.7 Requisitos para la certificación

Los requisitos para certificarse como productores de Comercio Justo se establecen entre el vendedor, comprador y la empresa certificadora. Para el caso específico de TCGA tenemos los siguientes:

- No se permite el cambio de uso de bosque para sembrar cacao.
- No se permite el trabajo infantil. Además, se debe tomar en cuenta que en Belice el cacao es un cultivo familiar.
- Es necesario llevar todos los datos, así como un historial de la producción.
- Los campos de producción cacaotera deben estar libres de basura.
- Considerar el enfoque de género

Para mayor información sobre estos requisitos se recomienda revisar la página de Comercio Justo: www.fairtrade.ie

2.8 Tenencia de la tierra

La mayoría de productores y productoras de la zona de Toledo no tienen certeza jurídica de sus tierras. Este problema desanima a las familias productoras a sembrar un cultivo permanente ya que muchas piensan que el gobierno en cualquier momento les puede quitar sus parcelas.

Al respecto, la Junta Directiva ha hecho notables esfuerzos para lograr legalizar los terrenos, sobre todo tras considerar los beneficios económicos que obtendría el país y por el hecho de que muchos de estas familias indígenas han habitado toda su vida en estas tierras.

A pesar de estas acciones, la respuesta del gobierno ha sido negativa aunque la lucha continua y como dice el propio Justino, tarde o temprano se logrará legalizar la totalidad de estos terrenos.

2.9 Gestiones de Justino

Justino Peck es el actual presidente de la Junta Directiva de TCGA; el éxito de la cooperativa se debe en gran parte a las gestiones de este carismático personaje:

- Cuando todo parecía perdido, Peck contactó a Craig Sams, en ese entonces presidente de Green and Black's, con el fin de vender el cacao producido por TCGA.
- Luego, llevó a cabo todas las gestiones para lograr certificar el cacao como un producto orgánico y de Comercio Justo.
- Además, extendió los contratos pactados de compra de cacao de tres a cinco años.
- Logró disminuir las diversas supervisiones de la certificadora de Comercio Justo de uno a dos años. Actualmente, está por cerrarse un trato para que sean cada tres años.
- En un viaje que hizo a Reino Unido fue invitado por la esposa del primer ministro Tony Blair para platicar la exitosa experiencia de TCGA.
- Él ha estado al tanto del proceso de legalización de la tierra y gracias a sus gestiones se han logrado diversos avances significativos.

2.10 Enfoque de género

Uno de los principales objetivos de TCGA es la inclusión de toda la familia en las prácticas tradicionales de cultivo del cacao. En esta línea la participación de la mujer cobra cada vez más vigencia; las esposas son las encargadas de llevar a cabo los procesos de fermentación y secado, es decir son las que le dan el punto especial al sabor del grano debido a que es durante estos procesos cuándo se definen las características de aroma y sabor.

Cada vez es más común qué las mujeres sean las que transporten el grano y cobren las ganancias; esto debido a qué ellas son más responsables y consientes sobre el valor del dinero, además de que, cómo muchos productores afirman: "si mi esposa cobra no se toma las ganancias" haciendo referencia a los gastos hechos por ellos en bebidas alcohólicas al momento de cobrar los ingresos.

La familia entera se encarga de la siembra y la cosecha, en general el cacao es un cultivo que no demanda mucho tiempo, la mayor inversión es en la siembra, luego se hacen dos podas al año para mantenimiento, Felipe Wuj está por iniciar su primera cosecha y nos dijo que él invirtió aproximadamente 30 horas de trabajo para levantar su plantación de 5 años; una vez establecida la plantación se invierte un máximo de dos horas semanales para mantenerla.

2.11 La Moniliasis

La Monilia (*Moniliophthora roreri)* es el principal patógeno causante de la disminución en la producción de cacao en los trópicos. Plantaciones sin ningún manejo pueden perder hasta el 95% de los frutos viables. Los agricultores (as)de TCGA no han estado exentos de este mal, el cual cada año deja pérdidas cercanas al 20% de la producción total. Este porcentaje es bajo gracias al acompañamiento del técnico experto en cacao que trabaja permanentemente con ellos. El manejo que se da a las plantaciones para disminuir esta enfermedad es cultural y se basa en podas, remoción y eliminación de frutos enfermos y mejora de la red de drenajes.

2.12 Algunos datos técnicos

Actualmente (mayo, 2010) la Asociación cuenta con unos 1100 productores y productoras quienes están activos cerca de 350. La mayoría son pequeños productores con fincas de un acre, los cuales producen en promedio 250 lb. de cacao por acre, aunque algunas fincas están produciendo 500 Lb. Marco Figueroa, técnico experto en cacao de la Asociación, menciona que falta más ayuda y acompañamiento técnico ya que se puede incrementar la producción hasta 800 lb por acre.

La plantación se establece por medio de estacado y sembrado, se llevan a cabo limpias 2 ó 3 veces por año.

Las plantaciones cacaoteras, una vez establecidas, no requieren mucho manejo, sólo control de podas. Sin embargo, sí se ha visto la necesidad de implementar un proyecto piloto para trabajar con injertos que disminuyan el tiempo en que los árboles crecen y producen frutos (5 a 3 años).

Al día de hoy, se están incrementando las prácticas agroforestales sobre todo con árboles de sombra como el cedro (*Cedrela odorata*), el laurel (*Laurus nobilis*) y la caoba (*Swietenia macrophylla*). Además para la sombra intermedia y temporal están utilizando banano, plátano, yuca y madrecacao (*Gliricidia sepium*) entre otros que en un futuro podrán ser aprovechados por las familias productoras.

2.13 Lecciones aprendidas

- Una de las principales enseñanzas de esta experiencia es que la perseverancia y el esfuerzo son primordiales para alcanzar una meta. Desde su fundación, TCGA ha pasado por muchas pruebas, como la caída del precio del grano, la búsqueda de mejores compradores, los altos costos de la certificación, el huracán Iris, entre otros. Sin embargo, a pesar de estos inconvenientes ellos han logrado establecerse como una de las experiencias más exitosas certificadas por comercio justo.
- Gran parte del éxito que ha cosechado TCGA se debe al presidente de su Junta Directiva, el señor Justino Peck. Justino ha estado al frente en las buenas y en las malas, entre sus logros están la gestión con Green and Black's para la compra del grano, el aumento en la duración de los contratos de compra, la disminución de las supervisiones de la certificadora, la lucha por la legalización de la tierra, entre otras.
- La certificación de Comercio Justo ha traído diversos beneficios, entre ellos:
    - Contratos en el largo plazo con un precio fijo, con esto han logrado cubrir sus necesidades básicas de vivienda y vestido.
    - Hoy tienen un mejor el precio de medicinas y disponen de más consultas médicas.

- La Asociación de Productores de Cacao de Toledo todavía no es sostenible. Con los ingresos alcanzados hasta la fecha (mayo, 2010) aún no son capaces de cubrir los gastos de administración y funcionamiento así cómo el personal técnico que hasta esta fecha es pagado por donaciones de otras entidades.
- El Comercio Justo les permite una estabilidad en el largo plazo a los productores y productoras de TCGA. Sin embargo, el precio de la certificación es alto lo que hace aún más difícil la sustentabilidad de la Asociación. Para lograr una autonomía se debe aumentar el número de productores (as) así como la producción. Además, como expresa Armando Choco, Gerente de TCGA:

"... es necesaria ayuda que sea tangible por parte de las instituciones externas que nos visitan para que les comentemos nuestra experiencia, no queremos que continuamente vengan consultores o se hagan talleres costosos, queremos ayuda técnica e insumos para mejorar nuestra producción".

- La tenencia de la tierra sigue siendo el talón de Aquiles de la Asociación. La Junta Directiva ha hecho y sigue haciendo esfuerzos para legalizar las tierras; sin embargo, el gobierno no ha tomado una postura definitiva lo cual ha creado incertidumbre entre las familias productoras de cacao.
- Las certificaciones como la de Comercio Justo y Cacao Orgánico son importantes para TCGA. Pese a esto, su mayor valor radica en su origen. Un ejemplo de ello es la marca Maya Gold la cual es ampliamente promocionada y exitosa por ser cultivada por poblaciones indígenas de las selvas beliceñas.

3

Cooperativa Cacaotera Bocatoreña (COCABO) Panamá

3.1 Antecedentes

En Panamá se encuentran los siguientes pueblos indígenas:

- Ngöbes
- Kunas
- Emberas
- Bugles
- Wounnan
- Nasos o teribes y bribris

Estos pueblos están ubicados sobre todo en el oriente y occidente de Panamá. En el área de influencia de COCABO se concentran los ngöbe, los bugle, los naso (teribe) y bribri, aunque una gran proporción de la población indígena habita en los principales centros urbanos de la región y del país en general.

En términos de producción cacaotera, Bocas del Toro es la región que concentra más del 90% de la producción y de los hogares cacaoteros del país. Sin embargo, bajo las condiciones favorables de mercado que presenta el cacao, se proyecta una expansión del cultivo en regiones como el Darién, promovidas por el gobierno, la iglesia y la cooperación internacional.

En Bocas del Toro los cacaotales comparten el paisaje con seis denominaciones de áreas protegidas (parques, reservas, humedales, entre otros), factor que ha ubicado a la actividad cacaotera como una de las alternativas de desarrollo incentivada por organizaciones internacionales, gubernamentales y no gubernamentales. Dichas iniciativas han identificado que a través de la actividad cacaotera se pueden lograr resultados favorables de productividad, además de la conservación de los recursos naturales y por abastecer las demandas de los mercados nacionales e internacionales.

La cadena productiva del cacao en Panamá es corta y centrada en el accionar de COCABO. Hasta el 2006, se registraba un total de 2 mil hogares productores de cacao orgánico, con una producción de 247 toneladas por año, de las cuales un 70% se comercializaba como cacao orgánico y el 30% restante como convencional.

A nivel gubernamental, en este país aún se observa un compromiso débil por parte del gobierno en cuanto al apoyo con el sector cacaotero, uno de los indicadores de esta aseveración es la inexistencia de leyes y/o normativas que incentiven y regulen dicha actividad productiva. Pese a esta realidad, en 2006 se dio una experiencia positiva de trabajo conjunto entre el Instituto de Mercadeo Agropecuario (IMA) y COCABO; el rol del IMA se centró en la asesoría técnica en temas clave para el manejo poscosecha y presentación del grano del cacao; esta experiencia aún no se ha replicado.

Entre las organizaciones gubernamentales que apoyan al sector cacao de Panamá se identifican las siguientes:

- Ministerio de Desarrollo Agropecuario (MIDA)
- Instituto de Investigación Agropecuaria (IDIAP)
- Instituto de Mercadeo Agropecuario (IMA
- Banco de Desarrollo Agropecuario (BDA)
- Entre otros

Sin embargo, el accionar de las organizaciones gubernamentales hasta el momento ha sido insignificante; quizás el paso más grande que ha dado el sector gubernamental para retomar su apoyo al sector cacao ha sido el estudio de línea de base que caracteriza la actividad cacaotera, la misma que brinda lineamientos para establecer estrategias de acción.

3.2 Un poco de historia

COCABO inició su accionar en 1952 con 20 asociados, llegando a constituirse en la primera cooperativa agrícola establecida en la República de Panamá. Hasta la época de los 50 la producción cacaotera estaba en manos de la *United Brands Company* como la única empresa dedicada a este rubro a nivel nacional.

COCABO nace a raíz de una iniciativa privada de la Familia Gallimore la cual buscaba eliminar la participación de los intermediarios en la comercialización del cacao, los mismos que obtenían una ganancia desproporcionada por los bajos precios a los que compraban el cacao al productor (a).

Este movimiento cooperativista empieza con el contacto establecido con el Sr. Barton, radicado en Costa Rica y muy reconocido por su experiencia en la exportación de cacao. Luego, comenzaron a contactar productores (as) cacaoteros de Puerto Almirante para recolectar su cacao y cumplir con el cupo mínimo requerido por el Sr. Barton (50 sacos de semillas de cacao secadas al sol).

En el proceso de organización, los hermanos Gallimore contaron con el apoyo del Sr. Mcknight, quien los asesoró para la conformación del grupo de productores. Poco antes de consolidar la cooperativa y aún con el apoyo del Sr. Barton, los hermanos Gallimore lograron realizar su primera exportación hacia los Estados Unidos de 250 sacos de semillas de cacao seca por un precio de US$ 0,32/libra, mayor al pagado en el país (US$ 0,20/libra).

Poco tiempo después, convencidos de los beneficios de la conformación de la sociedad de productores, los hermanos Gallimore, con el apoyo del Sr. Emilio Duff (abogado y socio fundador de COCABO), deciden afrontar los requerimientos legales y económicos para conformar la cooperativa. Es así que en 1952 se logra conformar COCABO con 20 asociados de los cuales 19 eran hombres y sólo una mujer con un capital que en aquella época ascendía a los US$ 2.000.

A partir de allí, COCABO ha mostrado un crecimiento gradual y sostenido. Tanto que en 1954 ya contaba con un edificio propio y un almacén donde operar. Este crecimiento se vio fuertemente favorecido por la promoción de este cultivo llevada adelante por el gobierno nacional a través del MIDA, acción que ha permitido la incorporación de nuevos productores y productoras de manera masiva.

Pero, este crecimiento se vio afectado por la aparición de la monilia en los cultivos en los años 80, efecto que se torno catastrófico para la economía de los hogares cacaoteros debido a la crisis del cacao por los bajos precios cotizados en el mercado convencional, además de la fuerte presencia de intermediarios en la cadena productiva.

Ya en los años 90 las fincas cacaoteras abandonadas empezaron a reactivarse, ahora bajo las reglas de la producción orgánica que prometía un mercado estable y con precios muy favorables para la familia productora.

Misión de COCABO

"Promover el desarrollo social, cultural, económico y ambiental de sus asociados (as) mediante la diversificación de actividades agropecuarias, comerciales y educativas"

COCABO en su avance se ha convertido en la cooperativa pionera dedicada a la producción y comercialización del cacao orgánico/justo con un reconocimiento a nivel nacional e internacional. Actualmente, COCABO basa su sostenibilidad económica y financiera en una variedad de actividades productivas (cacao y banano orgánico, madera, arroz y coco), además de contar con varias ferreterías distribuidas en puntos estratégicos dentro de su área de acción, siendo la más grande la que se encuentra ubicada en Bocas del Toro.

"…si los objetivos se cumplen y los productores se benefician, entonces uno se siente que está cumpliendo y que se debe continuar trabajando… (...) estar certificados con Comercio Justo ha traído muchos beneficios para los socios"

Marvin Archivol
Directiva de comunicación, COCABO

3.3. Certificación de comercio justo

En julio de 2006, COCABO logra su certificación de Comercio Justo emitida por la certificadora FLO-Cert. Consientes de las ventajas comerciales que le ofrece esta certificación a través de un acceso directo a mercados nicho y precios que reconocen el esfuerzo del productor (a)por proteger al ambiente, COCABO ha mostrado un fuerte compromiso el cual se refleja en sus principios y filosofía institucional.

Debido a la alta importancia para la conservación de la biodiversidad y por el importante papel que ejerce la actividad cacaotera en la economía de los hogares rurales, COCABO goza de un amplio reconocimiento entre diversas organizaciones nacionales y organismos de la cooperación internacional. Pero además, a través de la certificación de Comercio Justo, esta Cooperativa no sólo ha mostrado un accionar económico importante en la región, sino también ha logrado promover fuertes valores sociales y ambientales.

Para COCABO, a pesar de contar con la certificación orgánica y la comercialización de productos como el banano, coco, arroz y naranjas a nivel local, la certificación de Comercio Justo en el cacao resultó clave para el fortalecimiento institucional. Además, hoy (mayo, 2010) cuenta con una gama de compradores interesados en su producción con ofertas contractuales favorables tanto en precio como en el periodo del contrato.

En términos de costos, desde los comienzos de 2004, FLO empezó a implementar un nuevo sistema de tarifas basado en la cantidad de días de trabajo que requiere la inspección; es decir, que después de 15 años de otorgar la certificación gratuita a los productores (as), FLO empezó a cobrarles para llevar a cabo la visita de inspección. Actualmente, a pesar de no tener una cifra exacta sobre los costos que implica la certificación de Comercio Justo para COCABO, sus representantes estiman que este valor puede ascender a los US$7000.

Entorno a este tema, la directiva de COCABO considera que el principal reto para mantener la certificación de Comercio Justo aún sigue siendo el costo directo y mucho más importante, los costos indirectos que ésta conlleva; estos últimos se centran sobre todo en el mantenimiento de un personal técnico para brindar una continua capacitación a los productores y productoras en el manejo de los cultivos y tratamiento poscosecha de las semilla de cacao, buscando mantener la calidad requerida, además del cumplimiento de las normas orgánicas/justas. Pese a lo anterior, dada las características de la doble certificación con la que cuenta COCABO (Orgánica y de Comercio Justo), hace que este costo se diluya y no se tenga una certeza de los costos directos e indirectos que implica mantener la certificación de Comercio Justo y por ende determinar su viabilidad económica.

3.4 Estructura organizativa

A nivel jerárquico la toma de decisiones es realizada por la Asamblea de Delegados (as) como la máxima instancia de la organización. La Asamblea está conformada por todos los asociados (as) debidamente inscritos y cuyos derechos no hayan sido suspendidos. Los socios y socias son representados a través de delegados nombrados en las Asambleas Comunales llevadas a cabo por el total de socios (as) que pertenece a una determinada comunidad. Cada delegado representa a un número de asociados (as) que oscila entre 20 y 100. Así, el número de delegados por comunidad depende del número de socios y socias que tenga registrado COCABO en cada comunidad.

La Asamblea de Delegados llega a sesionar como mínimo una vez al año, con la mitad más uno de los delegados acreditados. Asimismo, la Asamblea tiene la facultad de reunirse de manera extraordinaria para tratar asuntos urgentes o cuando la junta de directores lo requiera. Sin embargo, esto no ocurre frecuentemente por los costos que su realización conlleva.

A nivel de la estructura institucional, las áreas funcionales están claramente definidas. Actualmente (mayo, 2010), COCABO cuenta con más de 50 técnicos (profesionales agropecuarios) quienes residen en las comunidades. También cuenta con un amplio personal en la oficina central, aspecto que brinda una clara muestra del fortalecimiento de la organización. El proceso de toma de decisiones se lleva a cabo de manera eficiente y efectiva en tiempo y resultados a nivel estratégico, pero aún hay que depurarla ya que se considera que es una de las principales barreras que aún enfrenta la cooperativa (Mack, 2009).

Las Asambleas son espacios apropiados para la toma de decisiones de una forma transparente y también son clave para lograr un manejo claro de los bienes y recursos de la organización respondiendo a las necesidades de los asociados y asociadas. Es así que, uno de los principales aportes del Comercio Justo en este proceso ha sido la financiación total o parcial de las Asambleas de Delegados, lo cual ha repercutido positivamente en el fortalecimiento organizacional (por ejemplo, ahora se tiene mayor credibilidad) ya que hay una participación más activa de las bases.

Para la certificación de Comercio Justo, uno de los aspectos elementales es la claridad en los procesos de toma de decisiones, tanto así que la inversión del "premio" percibido por la Cooperativa se realiza en los proyectos que sean priorizados por la Asamblea en conformidad con lo establecido en los reglamentos internos de la organización. En este sentido, el "premio" ha sido sobre todo invertido en la cobertura de los costos de la certificación; también, se compró un vehículo para el movimiento del cacao y se instaló una bodega de almacenamiento de la semilla.

3.5 Tenencia de la tierra

Como se ha venido discutiendo, la situación socioeconómica de los hogares cacaoteros es muy precaria, porque depende en su mayoría de la agricultura de subsistencia y tienen con poco acceso a la tierra. En el caso de COCABO, la mayoría de las familias socias vive bajo la línea de la pobreza extrema con un ingreso menor a US$1,08/día (PCC, 2007).

En Panamá uno de los principales problemas relacionados con la tenencia de la tierra es la falta de legalización de los predios comunales y, en otros casos, se debe a la ausencia de delimitación física de los territorios ya declarados. Otro de los problemas está relacionado con el aprovechamiento de los recursos naturales dentro de los territorios indígenas; por citar un ejemplo, se tiene que hay invasión de los territorios debido a la expansión de la frontera agrícola, minería, extracción forestal y cacería ilegal (Vallejo, 2003).

Para las comunidades indígenas tanto la propiedad como el uso de la tierra es "comarcal", las cuales son inembargables e inadjudicables. Por su parte, para los Ngöbé la unidad de producción y de consumo es la familia, donde el derecho a la tierra se adquiere por trabajo o por herencia. No obstante, este derecho puede perderse si no se cultiva o después de varios años de haber dejado la tierra en descanso, o cuando puede ser usufructuado por otro miembro del grupo (Vallejo, 2003).

En términos normativos, el Estado panameño a través de las facultades que le atribuye la Constitución Política, ha creado un espacio legal de división política para la formación de las "comarcas", que forman parte del esquema administrativo especial aplicable a las comunidades indígenas en el país. La Ley de Comarcas garantiza el acceso de los pueblos indígenas a sus tierras y el uso de los recursos naturales, fortaleciendo sus derechos y de alguna forma supliendo la falta de ratificación

de convenios internacionales sobre la materia. En este sentido, este régimen jurídico especial toma en consideración las particulares formas de vida y los valores culturales, sociales y políticos de las comunidades, tanto que ha llegado a transformase en un sistema especial que presenta características propias dentro de la estructura del Estado.

Sin embargo, a pesar de existen una Ley de Comarcas, la concepción colectiva de la propiedad indígena en relación con la privada imperante en el país, es aún muy incipiente. Todavía el alcance de las normas del Código Agrario y las atribuciones de los tribunales agrarios se han sobrepuesto a la Ley de Comarcas. Este proceder ha generando complicaciones al momento de resolver conflictos internos, además de afectar el derecho de acceso a la tierra para las comunidades (Vallejo, 2003).

Como parte de la evaluación realizada por Vallejo (2003) en la región del Darién (área de acción de COCABO) se han identificado conflictos en relación con la tenencia de la tierra, entre las que se resaltan las siguientes:

- Declaración de zonas turísticas en territorios indígenas.
- Llegada de foráneos ó colonos.
- Falta de titulación de las "comarcas".
- Desconocimiento de la normativa indígena o bien el abandono legal por parte del gobierno de los territorios indígenas.
- Los pueblos indígenas con frecuencia no tienen conocimiento sobre sus derechos al acceso a sus tierras y recursos naturales; por tanto, no cuentan con las herramientas para defenderlos.

Pese a lo anterior, aunque existe una problemática en relación con la tenencia de la tierra, es importante resaltar que la institucionalidad básica está presente, y que a pesar de las debilidades se ha constituido en un punto de apoyo para el desarrollo de iniciativas productivas que además tienden a fortalecerse. En este contexto, la existencia de organizaciones como COCABO, ha permitido mejora la economía de las familias cacaoteras, impactando positivamente en disminución de los niveles migratorios y, por ende, ha influido en la reactivación y consolidación de los cacaotales con un enfoque de sostenibilidad.

3.6 Producción y procesamiento del cacao

Como parte del fortalecimiento de COCABO, se ha concretado la oferta de una diversidad de servicios relacionados con el tema de producción y comercialización de productos de las fincas de sus asociado (as). El sistema de producción que promueve COCABO se basa en el principio de fortalecimiento de las fincas agroecológicas, orientado a mejorar las condiciones económicas, además de fortalecer o recuperar los valores culturales de los hogares cacaoteros. En este sentido, la certificación orgánica y justa ha permitido asegurar la adopción de prácticas sostenibles por los pequeños productores (as) y el reconocimiento del esfuerzo realizado por mantener y/o proteger los servicios ambientales de las áreas que se encuentran bajo su tutela.

Para COCABO, la certificación de Comercio Justo le ha posibilitado cumplir con muchos sueños como brindar mejor calidad de vida a sus asociados y asociadas, dado que sus esfuerzos se han visto reconocidos a través del precio pagado y de un mercado seguro para su cacao.

COCABO, además de contar con la certificación de Comercio Justo, cuenta con certificación orgánica, por esto ha logrado obtener el precio más alto por su cacao a nivel de la región, además de mantener un precio "refugio" y la credibilidad institucional ante sus asociados (as) y entidades externas de apoyo financiero.

COCABO desde su fundación se ha centrado en el acopio y comercialización de cacao seco. El tratamiento poscosecha del cacao es realizado por los socios (as) en sus fincas mediante técnicas tradicionales las cuales empiezan con el fermentado y secado del grano al sol, donde las condiciones ambientales son determinantes en la calidad final.

La política de mantener el proceso de fermentación y secado del cacao en la finca, es uno de los aspectos que diferencia a COCABO de las otras organizaciones de pequeños productores (as) con las cuales compite en el nicho especial de chocolate oscuro de alta calidad. Aunque para la mayoría de las organizaciones productoras de cacao la centralización del proceso de fermentación y secado le proporciona buenos resultados, para COCABO el mantener su política de descentralización de estos procesos tiene sus fortalezas desde el punto de vista de costos (personal e infraestructura), además que mantiene el precio del cacao para el productor (a).

Sin embargo, en términos de competitividad la combinación de la calidad-orgánico-FLO cobra mayor fuerza, por tanto se torna en un factor determinante al momento de competir por un mercado. Con el sistema productivo que actualmente COCABO maneja se dificulta la homogenización de la calidad y por ende limita los volúmenes de exportación con alta calidad con la constancia que los compradores requieren. En este aspecto, es importante resaltar que dadas las características de organizaciones de pequeños productores (as) como COCABO, la pérdida de un sólo contenedor o parte de él en alta mar puede llegar a debilitar la relación con el comprador y/o hasta quebrar económicamente a la organización.

En términos productivos, al día de hoy (mayo, 2010) COCABO tiene más de 1500 asociados (as), de los cuales 1400 están certificados bajo la norma orgánica y 1027 están afiliados al comercio justo (Cuadro 2).

Cuadro 2. Productores socios de la Cooperativa Cacaotera Bocatoreña (COCABO) con certificación Fair Trade, Bocas del Toro, Panamá.

Año	N° de asociados
2005	629
2006	99
2007	102
2008	140
2009	57
TOTAL	1027

Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados por COCABOLO.

Del total de productores y productoras asociadas se ha logra estimar una participación de un 23% de mujeres, lo cual es un avance importante favorecido en especial por programas productivos con enfoque de género implementados en la zona por ONG en convenio con COCABO. Por otro lado, el 95% de los socios y proveedores de la cooperativa son de la etnia ngöbe y el 5% restante son de origen antillano, mestizos y de la etnia teribe. Ellos están distribuidos en unas 150 comunidades de la provincia y la comarca Ngöbe-Buglé.

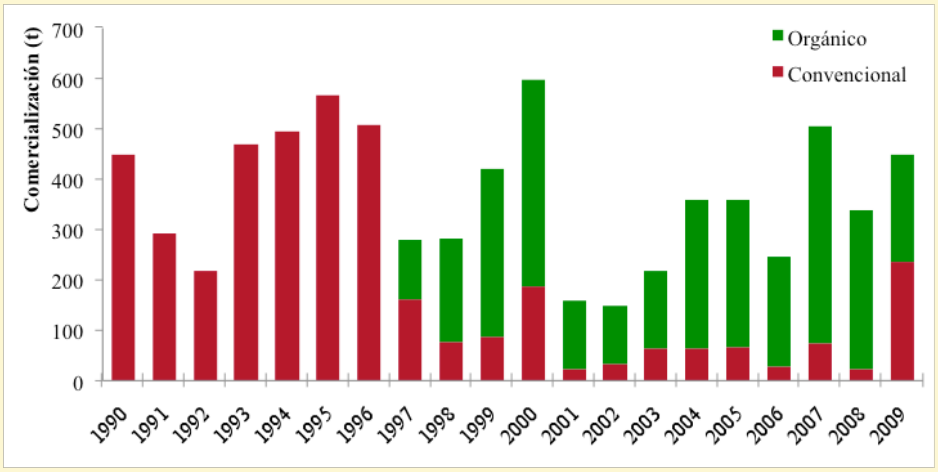
Con los datos obtenidos en COCABO no fue sido posible ir más allá en el análisis de lo que se presenta el Cuadro 2. Sin embargo, si se observó que los datos de este Cuadro coinciden con los momentos clave de crecimiento y fortalecimiento de la relación de COCABO con la certificación de Comercio Justo donde los beneficios esperados y percibidos han tenido un impacto positivo en torno a la credibilidad en la organización. Asimismo, la certificación de Comercio Justo se convirtió en una alternativa más atractiva en comparación con las ofrecidas por la competencia.

Asimismo, cabe destacar que las fincas de los socios y socias de esta Cooperativa tienen una diversidad de cultivos, y que el sistema agroforestal de cacao en combinación con banano y maderables es el que tiene mayor ocupación en términos de área dentro de la finca.

El área orgánica certificada estimada asciende a las 6000 ha, de las cuales un 89% se encuentran certificadas. Del total del área un 30% está dedicada al cultivo de cacao, con un tamaño promedio de 3,8 ha y su productividad promedio llega a las 190 lbs/ha, cantidad muy inferior a las fincas que cuentan con un buen manejo cuyos rendimientos oscilan entre las 1100 y 1500 lbs/ha.

Por otro lado, la oferta productiva de COCOBO ha sido muy inestable. La primera venta de cacao orgánico se realizó en 1997, cuya oferta aumentó significativamente los tres años subsiguientes. Para las gestiones 2001-2002 se presentó una oferta muy limitada, la misma que COCABO atribuye a la entrada en juego de nuevos competidores en el mercado, además de la baja productividad de la fincas cacaoteras (Figura 6).

Figura 6. Producción de Cooperativa Cacaotera Bocatoreña (COCABO) en los últimos 20 años, Bocas del Toro, Panamá



Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados por COCABOLO.

Tal y como se mostró en la Figura anterior, a partir del 2007 COCABO se ha ido estabilizando logrando llegar a mayor número de productores y por ende una mayor oferta disponible en el mercado, presentando un bajón en el 2008, el cual fue atribuido principalmente a factores ambientales que dañaron gran parte de la cosecha de ese año.

3.7 Comercialización

La certificación orgánica y de Comercio Justo ha brindado una ventaja competitiva en mercados de los Estados Unidos y la Unión Europea. Además, ha conseguido mejorar el precio por libra de cacao, beneficiando directamente a los productores cacaoteros. En los últimos cuatro años el principal comprador de COCABO ha sido PRONATEC-AG (Cuadro 3). Cabe destacar que la mayor parte de la producción se dirige hacia Europa bajo los precios y estándares del Comercio Justo, la otra parte se destina hacia los Estados Unidos bajo los precios del mercado internacional.

El mercado nicho para cacao orgánico-FLO y de primera calidad ha presentado un crecimiento acelerado en los últimos años y muchas veces la producción de COCABO no satisface la demanda. Por esto, uno de los retos es incrementar la productividad a nivel de finca.

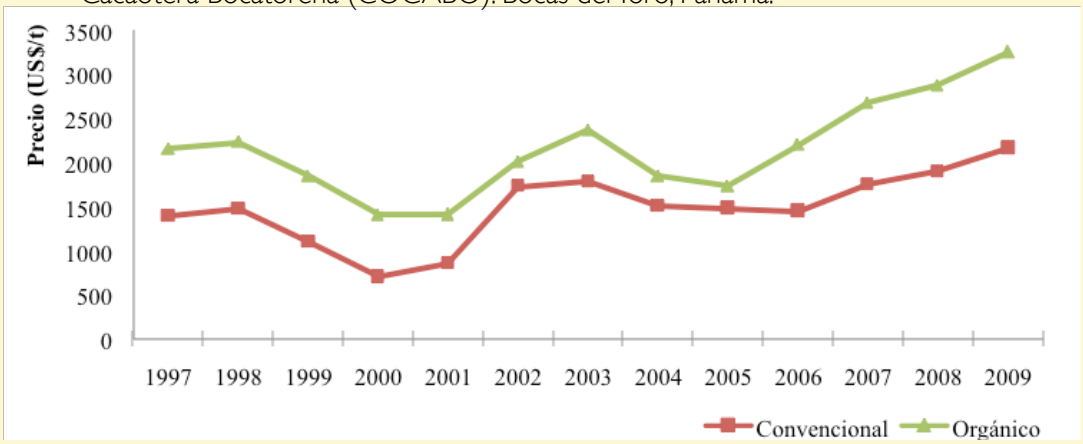
Cuadro 3. Principales empresas compradoras del cacao de la Cooperativa Cacaotera Bocatoreña (COCABO), de 2004 al 2007. Bocas del Toro, Panamá.

Empresa	País	Tipo de cacao
PRONATEC-AG	Suiza	Orgánico
Chocolat Bern Rain	Suiza	Orgánico
Theo Chocolate	EEUU	Orgánico
H y H export	Costa Rica	Orgánico y convencional
Kokoa del istmo	Panamá	Convencional

Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados por COCABOLO.

Por su parte, el precio obtenido en los mercados nichos en los cuales COCABO ha logrado insertarse ha sido clave para la continuidad de la organización con la certificación. En el Cuadro 7 se observa que los precios obtenidos por el cacao orgánico ha sido superiores al convencional y mayores cuando el cacao goza de una doble certificación, la orgánica y de Comercio Justo (Figura 7).

Figura 7. Precios referenciales en la comercialización del cacao orgánico y convencional de la Cooperativa Cacaotera Bocatoreña (COCABO). Bocas del Toro, Panamá.



Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados por COCABOLO.

Sin embargo, debido a políticas internas de la organización, el productor no está percibiendo los beneficios de los mejores precios obtenidos por su producto, pues al momento de la venta el productor obtiene US$ 0.52/libra quedando un saldo pendiente (balance) que dependerá del precio al cual se comercializa la producción. Esta situación se la explica mejor la tabla n; pues la liquidación de este saldo pendiente es realizada 2 veces al año, lo que no es suficiente para que el productor deje de sentir que está percibiendo un precio menor al que recibiría si vendiera su cacao como convencional a otros compradores.

A pesar de ello, encuestas recientes han mostrado un fuerte compromiso e identidad de los socios con la cooperativa, esto principalmente debido a los beneficios percibidos por el "premio" del comercio justo, además de otros proyectos de inversión social realizados por empresas como Theo Chocolate, que en este último caso han beneficiado de manera directa a productores estrellas.

A nivel de Panamá, sin duda, COCABO es la organización clave en la cadena productiva de cacao con mayor trayectoria y liderazgo. Aunque este desarrollo se ha visto seriamente limitado por la poca participación del gobierno, situación que podría mejorar en la presente administración debido al escenario favorable que presenta el cacao nativo en los mercados internacionales.

Cuadro 4. Distribución del precio por la venta del cacao de la Cooperativa Cacaotera Bocatoreña (COCABO). Bocas del Toro, Panamá.

Precio (US$/lb)	Distribución
US$ 0,52	Entregados por adelantado al productor en el momento de la venta.
US$ 0,22	Utilizado en el manejo administrativo, asistencia técnica, pago de la certificación, compra de sacos de yute y blancos y pago de transporte a los puertos de envío.
US$ 0,07	Premio de Comercio Justo, este dinero debe utilizarse anualmente en el mejoramiento social y cultural de los hogares cacaoteros.
US$ 0,01	Para el fondo de capitalización.
??	El saldo, es entregado al productor en la liquidación de los balances. En el año 2006 se le entrego al productor un saldo de US$ 0,18 lbs de cacao.

Fuente: Elaboración propia con base en datos proporcionados por COCABOLO.

En términos de servicios, el apoyo público para el cacao es casi inexistente, esto principalmente debido a que la actividad cacaotera es realizada por indígenas, campesinos de la región y pequeños productores. No obstante, COCABO resalta por ser de las pocas organizaciones que ofrece servicios a sus asociados, los cuales van desde la oferta de servicios técnicos básicos hasta la comercialización de su producción.

En este contexto, la alianza estratégica que se ha consolidado entre APPTA–COCABO– FINMAC ha sido clave para su fortalecimiento y consolidación institucional. A través de esta alianza comercial tripartita se logrará establecer un convenio para industrializar el cacao y comercializarlo en el mercado internacional transformado en "licor de cacao".

3.8 Lecciones aprendidas

- Aún es fuerte el reto de adoptar todas las prácticas, tanto de Comercio Justo como de la certificación orgánica, por parte del productor y productora de manera sostenida. Actualmente (mayo, 2010) COCABO invierte mucho esfuerzo en el monitoreo y control de las prácticas productivas y poscosecha del cacao a nivel de finca como única vía para asegurar el cumplimiento de la normas de la certificación, además de las normas de calidad.
- La Cooperativa por sus políticas internas no ha establecido una relación comercial con ningún comprador en el largo plazo, y a la fecha está vendiendo al mejor postor. Esta situación en gran magnitud, ha provocado que COCABO no logre vender una importante cantidad de su producción, la cual muchas veces ha terminado en el remate de cacao certificado de primera a un precio de convencional. En este sentido,

COCABO requiere afianzar sus relaciones comerciales y contractuales en el largo plazo, de esta forma podrá proyectar su inversión en pro del fortalecimiento institucional.

- Es vital que la Cooperativa logre ser mucho más proactiva en identificar nuevos mercados; además, requiere de una mayor visibilidad a través de la participación en espacios que resalten los principios socioambientales y culturales que promueve la organización.

- Es importante trabajar en incentivos para los productores (as) que tiendan a incrementar tanto el área productiva como los rendimientos a nivel de finca. Este punto es clave para la concertación de relaciones comerciales estables, dado que la baja capacidad productiva es aún una limitante.

- La claridad en la toma de decisiones, en especial en el desarrollo y ejecución de un plan para el uso de la premio producto del comercio bajo el esquema de FLO es aún un tema clave por resolver.

- La aplicación de nuevas prácticas en el manejo de los cultivos y tratamiento poscosecha del cacao no ha implicado mayores costos para los productores y productoras, pero sí en sus prácticas actuales; donde, se ha evidenciado que las mejores condiciones en el precio ha incentivado un mejor manejo del cultivo en las fincas, repercutiendo positivamente en la productividad y la calidad de la producción.

- Contar con las normas FLO adecuadas a la realidad local es un tema que debe ser discutido ante las instancias pertinentes, principalmente en la revisión y adecuación de los criterios sociales.

- Las alianzas estratégicas han jugado un papel vital en el desarrollo de COCABO, brindando mayor visibilidad y credibilidad institucional. De hecho, la cooperación externa ha sido clave en el éxito obtenido hasta hoy (mayo, 2010) en la producción y la comercialización bajo las normas de Comercio Justo.

- El Comercio Justo reconoce las características culturales y sociales de las comunidades indígenas y de los pequeños productores (as); sin embargo, a pesar de que la actividad cacaotera representa ser una fuente sustantiva de ingreso en los hogares, es vital buscar nuevos mercados para productos que puedan ser comercializados bajo este mismo esquema de certificación con el fin de asegurar mayores beneficios para las familias productoras y disminuir el nivel de riesgo que caracteriza al cacao en el mercado internacional.

Literatura citada

Donovan, J; Soto, G; Stoian, D; Astorga, C. 2008. Towards a sustainable cocoa sector in Belize: An action plan based on analysis of production systems, rural livelihoods, and market environment. RUTA/UNOPS. Turrialba, CR. 82 p.

León M, Y. 2007. Caracterización de la cadena productiva de cacao y diagnóstico de la cooperación entre actores. PCC/CATIE. Turrialba, CR. 83 p.

Mack, R. 2009. Limitaciones/barreras a la consolidación de relaciones estables en el mercado de cacao orgánico y comercio justo. PCC/COCABO. Puerto Almirante, Panamá.

PCC (Proyecto Cacao Centroamérica). 2007. Competitividad y Ambiente en los Territorios Cacaoteros de Centroamerica: Documento del proyecto. CATIE. Turrialba, CR. 181 p.

Vallejo L, M. 2003. Análisis jurídico problemática de tierras y territorios indígenas en Centroamérica. PMIE/RUTA. San José, CR. 110 p.

Mayor información: **ACICAFOC**
Dirección: 50 metros sur y 50
metros noreste de Pizza Hut,
Los Colegios, Moravia.
Apartado 2089-1002,
San José, Costa Rica.

Telefax: +506 2240 6274
2236 6217
2241 1996
Email: info@acicafoc.org

www.acicafoc.org