

CONTENIDO

- 1. Producción Primaria**
 - 1.1.- Estructura y factores determinantes de los costos de producción**
 - 1.2. Cosecha y Beneficiado del Café en Fincas**
 - 1.3 Organización Gremial**
 - 1.4 Costos y Rentabilidad del productor**
 - 1.5. Posibles acciones en la Producción Primaria**
- 2. Comercialización Interna**
 - 2.1 Relaciones de los productores con los compradores**
 - 2.2. Circuitos de Comercialización Interna**
 - 2.3. Posibles acciones**
- 3 Exportación de Café**
 - 3.1. Las empresas de exportación**
 - 3.2. Estructura y factores determinantes de los costos de operación**
 - 3.3. Resultados económicos de las empresas exportadoras**
 - 3.4 Posibles acciones en el sector exportador**
 - 3.5. Los Torrefactores**
- 4. Capacidad para el cambio**
 - 4.1 Políticas y aspectos legales**
 - 4.2. Capacidad Institucional e inversiones**

SÍNTESIS

1. Producción Primaria

1.1. Estructura y factores determinantes de los costos de producción.

a) Utilización de la tierra

La caficultura se concentra (61%) en regiones montañosas de altitud media (900 – 1200 msnm.), pero también ocurre (16%) en un estrato inferior (500-900 msnm.), donde las condiciones agro-ecológicas desfavorecen la producción de café en cuanto algunas características físicas del grano.

También se produce en un estrato de mayor altitud (23%) hasta 1600 m.s.n.m. en donde tienen mayor expresión los atributos de buena calidad: (estricta altura). Estas condiciones indujeron, (a propuesta de los productores) a establecer las 12 categorías de productores según tres altitudes y cuatro formas de vender el café.

Los Resultados indican que no hay diferencia significativa, en costos parciales de producción entre estas categorías : Así también los rendimientos unitarios no difieren, aunque si hay aparentemente, una ligera diferencia a favor de los productores de fincas altas (12 qq pergamino seco por manzana), cualquiera que haya sido la forma de vender el café y si están o no afiliados a cooperativas de productores. De todas maneras, los rendimientos en general son relativamente bajos, en relación a otros países y con ello no aportan ventaja a la competitividad del café hondureño.

Los productores de todas las categorías, pero particularmente quienes se ubican en tierras bajas y medias, que operan pequeñas fincas poseen experiencia en producción de granos básicos, horticultura y cría animal. También expresan interés por la diversificación productiva, porque muchos de ellos dependen solamente del café. por lo tanto son muy vulnerables a las crisis del mercado. Constituyen por ello beneficiarios potenciales de Programas de Diversificación, particularmente en zonas muy bajas sub-marginales, programas que deben ser coherentes con una política de no expansión del área cultivada y mejoramiento de la calidad del café.

Estos productores mostraron particular interés en otras actividades productivas agrícolas, entre ellas la ganadería; para lo cual necesitan apoyo tecnológico en producción, mercadeo, crédito y mejoramiento de la infraestructura.

b) .Mano de obra

La caficultura hondureña tiene una alta participación (62%) de mano de obra en los costos, cuya disponibilidad ha ido decreciendo conforme al desarrollo de otras actividades económicas (el 50% de productores dicen no tener problema). La mayor parte es mano de obra asalariada, que depende de un régimen de salario mínimo agrícola, que por cierto es el más bajo de todas las actividades económicas del país, sin cobertura del régimen de Seguridad Social. Su participación en la estructura de costos, aunque muy alta, no se considera todavía un factor limitante, sin diferencia entre las categorías de productores, pero si tiende a serlo, especialmente durante las cosechas donde la demanda, es cerca del 50% del total y en condiciones de crisis como la actual, el productor tiene dificultad para ofrecer salarios competitivos con otras actividades; por ello se observan pérdidas de campo en los cortes, debido a poca disponibilidad de mano de obra y también, de capacitación y movilidad para este trabajo (el productor negocia con los trabajadores el precio del corte). En resumen, el precio de la mano de obra es comparativamente ventajoso, pero ha ido perdiendo disponibilidad y eficiencia.

c) Insumos y equipos agrícolas

Las condiciones actuales indujeron al productor a reducir la inversión en insumos, los cuales generalmente son fertilizantes, pesticidas y combustibles. Todos los productores concuerdan que estos productos son muy caros y que los precios tienen tasas de crecimiento relativamente altas, al contrario de las bajas de precios del café, lo que hace negativos los términos de intercambio a escala nacional, porque los insumos son casi totalmente importados. Lo mismo ocurre con el equipo agrícola.

Según el estudio en el 00/01 los insumos y equipo participan en 34% del costo parcial de producción (sin incluir cosecha). El gasto medio general en insumos es L898.00 por manzana, pero es ligeramente más alto en las zonas altas y para los productores de zona media que exportan café (L.957.00 a L.1,120.00 por manzana).

Los productores indican, en un 39%, que podría disminuir el costo de los insumos si la compra se hace de manera grupal, aunque muchos así lo hacen a través de las organizaciones gremiales. Actualmente hay exención de impuestos de importación pero la participación de comerciantes y distribuidores exclusivos incide en el incremento de precios y hay dificultades legales para la importación directa de estos productos.

Tanto la oportunidad de suministro como la calidad de insumos y equipo es buena y satisfactoria en opinión de los productores encuestados.

d) Infraestructura

La Infraestructura más necesitada en la producción de café es la de caminos de acceso. Este ha sido un factor que se ha venido atendiendo parcialmente por el gobierno central, las municipalidades y los mismos productores a través del Fondo Cafetero Nacional, con aportaciones de \$2.75 por quintal de café exportado de lo cuál \$1.00 se destina al IHCAFE y el resto a programas del FCN y a las asociaciones de productores. El principal programa del FCN, es el de caminos de acceso a las zonas cafetaleras; sin embargo ha disminuido operaciones y los caminos siguen sin mantenimiento y se deterioran. Según revela el estudio hay un 38% de fincas con difícil acceso, lo cuál tiene implicaciones en la estructura de costos porque encarece el transporte de las cosechas de café y es propicio al deterioro de la calidad física e inherente del mismo. Su impacto es negativo en los ingresos del productor.

Otros servicios públicos que inciden en la productividad y rendimiento económico de las fincas cafeteras son los de electrificación y telefonía. Al igual que el resto del sector rural del país, estos son altamente deficitarios y están afectando en mayor grado a los productores de fincas altas, además este último servicio está prácticamente ausente en las zonas bajas. Los servicios públicos de agua domiciliaria y escuela primaria, están presentes en un 40% de las fincas, aunque en el caso del agua el productor se las arregla con fuentes locales, tanto así que la mayoría de fincas (79%) operan plantas de beneficiado con alta utilización de agua.

e) Tecnología

El principal operador de transferencia y capacitación tecnológica es el IHCAFE, basando esta asistencia en un Programa de Investigación Cafetalera, habiendo desarrollado con ello gran parte del acervo tecnológico actualmente aplicado por los productores, además de la experiencia convencional de estos. El Programa de Crédito y Asistencia Técnica (AID/IHCAFE1980-1995) de renovación de fincas forzó la intensificación del cultivo con variedades de porte bajo, poca sombra y alto uso de agro-químicos, lo cuál posteriormente ha resultado en baja sostenibilidad de las plantaciones, por efecto de bajos precios del café y altos costos de los insumos.

Actualmente persiste el cultivo de café bajo sombra en 95% de las 320,000 manzanas cultivadas en el país. Las variedades "tradicionales" Typica y Bourbon " han disminuido en comparación a las variedades de porte bajo que ahora son las principales y son de alto rendimiento, como Caturra y Catuaí predominantes en zonas alta y media. Pacas predomina en zonas bajas. Typica y Bourbon aun tienen presencia significativa en las zonas altas y medias y ello es mejor desde el punto de vista de calidad y los precios recibidos por los productores. Entre las nuevas variedades, el IHCAFE -90 resistente a Roya ha alcanzado presencia significativa en las zonas altas y media (18%), pero deberá sustituirse por la

variedad Lempira u otra ya que hay cuestionamiento en cuanto a su calidad (taza).

Hay otras entidades que proveen asistencia técnica a los productores, pero en menor medida, entre estas La AHPROCAFE, las cooperativas, Proyectos de Desarrollo Agrícola de La SAG, ONG'S y empresas comerciales, muchas de las cuales operan con la carta tecnológica desarrollada por IHCAFE y pueden complementar los servicios de asistencia técnica.

Aunque IHCAFE ha contado con personal técnico muy competente en el componente agronómico, aun hay debilidades en la rama de beneficiado, secamiento, clasificación y Manejo post-cosecha, lo cual ha incidido en falta de capacidad tecnológica y operativa para un mejor control del deterioro de la calidad del café en su procesamiento y en tránsito en la comercialización interna, con efecto directo en costos y precios del producto. Esto afecta por igual a todas las categorías de productores y a los otros actores de la caficultura. También hay debilidades en la adaptación tecnológica para tiempos de crisis como la actual, mediante la optimización de recomendaciones técnicas conforme a lo requerido para mantener la productividad en circunstancias de escasez de recursos financieros.

f) Crédito

La estimación de costos del capital a través del crédito no fue considerado en la encuesta en vista de que es poco accesible a la mayoría de pequeños productores, pero se indagó sobre las fuentes, tipos y tasas activas de interés.

Los principales bancos que financian a caficultores son BAHNCAFE, BANCO DE OCCIDENTE Y BANCO GRUPO EL AHORRO, de crédito hipotecario. Las cooperativas de segundo grado CCCH, FINACOOOP, UNIOCOOP y la AHPROCAFE también son fuentes importantes de crédito hipotecario, fiduciario y prendario. Además existe el crédito informal de parte de suplidores de insumos y compradores de café, de carácter fiduciario y prendario.

Las tasas de interés son relativamente altas, de 24 a 32% en el caso de la banca comercial; de 26 a 36% de las cooperativas y organismos gremiales; de 27 hasta 50% en el crédito informal de los intermediarios comerciales. Todos los préstamos son de corto plazo.

Los productores tienen importantes problemas en la adquisición de los créditos en condiciones favorables y más aún a largo plazo especialmente quienes operan fincas medianas y grandes, lo cuál fue expuesto por 38% de todas las categorías de productores.

1.2. Cosecha y Beneficiado del Café en Fincas

a) Cosecha

El período de cosecha se extiende desde octubre hasta marzo dependiendo de la altitud y esto hace diferencias en los resultados económicos, a favor de los productores de zonas altas principalmente, ya que ellos hacen el corte en tiempo seco, en tanto que en fincas bajas ocurre en época lluviosa o muy húmeda que puede ocasionar caída del café por dificultades en la recolección. Los precios internacionales del café por otra parte (aunque no de manera regular), pueden ser más favorables durante el período marzo-junio. Lo anterior tiene efectos en los rendimientos económicos de las fincas y se observan ligeramente mayores en altitudes alta y media.

Afecta significativamente la calidad y los ingresos el hecho de que los cortes no se hacen en completa maduración de los frutos, por ello se hace descuentos por café uva verde y además disminuye la calidad de taza.

b) Beneficiado en fincas

El 90% de los productores tienen la tradición de beneficiar el café en fincas vendiéndolo como café pergamino húmedo la mayor parte. Una minoría de 6% llegan a pergamino seco y para ello cuentan con estructuras de despulpado y lavado, con facilidades de secamiento, patios al sol y secadoras mecánicas. Solamente el 3% venden café en uva a intermediarios que realizan el acopio y el beneficiado del grano.

Las plantas de beneficiado están dispersas en el territorio nacional y tratándose de pequeños productores típicamente, las plantas son generalmente rústicas e ineficientes en cuanto al despulpado y lavado del café pergamino, que generalmente no es clasificado en esta etapa; hacen alto uso de agua y tienen impacto ambiental negativo por la contaminación con subproductos y aguas servidas.

Los productores que benefician café tratan de realizar ventas prontamente pero no todos tienen suficiente capacidad de operación de beneficiado en los períodos de cosecha pico, por lo cual hay períodos de espera y acumulan el café en pergamino húmedo en las fincas, con una modalidad de ventas semanales (67%). Lo anterior, unido a los aspectos de cosecha y tipología de beneficios en fincas, son factores de pérdidas de calidad que llegan a manifestarse en los precios externos del café hondureño.

Los costos de cosecha y beneficiado en fincas son constantes en lo que respecta al corte, sin diferencia significativa entre las categorías de productores, cuando el mismo se paga al cortador por volumen o peso, resultando en promedio de Lps. 40.00 por quintal uva. Pero el rendimiento del beneficiado (uva /pergamino seco) si tiene diferencias significativas, siendo mayor en fincas altas, ello debido a mayor densidad del grano y así también a la eficiencia, en comparación a fincas bajas. Se observan factores de conversión de 3.4 a 3.7 para fincas altas; 4.6 a 4.7 en altitudes media, y la conversión para fincas bajas es 4.8 a 5.7, en quintales

uva para un quintal pergamino seco. Ello es un aspecto que incide en costos y rentabilidad. En suma y especialmente por lo antes expuesto, los costos de corte y beneficiado húmedo son muy variables entre las categorías de productores, que dependen también de los rendimientos de café uva por manzana; y que fue difícil estimarlos objetivamente debido a la falta de registros contables en las fincas. Estas dos operaciones agregadas tienen costos que varían entre L.170.00 y L.280.00 por quintal pergamino seco. El componente de beneficiado (despulpado, lavado y secado) tiene un costo medio de L36.00 por quintal pergamino seco., con menor varianza.

Solo la mitad de productores que benefician cuentan con facilidades de patios y algunas veces secadoras para el secamiento y almacenamiento del café, así como equipo para control de humedad; por lo cual quienes no disponen de estas facilidades lo venden ó depositan húmedo de inmediato a los compradores.

Es muy pequeña la fracción de productores, de todas las categorías, que disponen de mecanismos de entrega para liquidación de ventas a posteriori con sus compradores, conforme a la evolución de precios del mercado.

Esta situación limita la posibilidad de esperar ventas a mejores precios que se pudieran presentar mas adelante en la temporada de cosecha. Así también son poco apropiadas las formas de almacenamiento a granel, particularmente en las zonas media y baja.

1.3 Organización Gremial

La mayor parte de los productores (78%) están afiliados a AHPROCAFE y una minoría (6%) a la ANACAFEH, organizaciones gremiales que tienen representación en las Juntas Directivas de IHCAFE, CNC Y FCN. Por otra parte el 35% pertenecen a cooperativas cafetaleras.

AHPROCAFE es la organización más antigua y ofrece a los asociados algunos servicios técnicos, la venta de insumos, crédito y de comercialización del café a través de la empresa exportadora DICOMCAFE, con una planta de beneficiado seco en San Pedro Sula. En tanto que ANACAFEH es reciente y no ha desarrollado estos servicios.

Los productores están concientes de las ventajas de estar organizados. Es significativo el hecho de que el 64% de los consultados no dio respuesta a la interrogante de en que debería mejorar estas organizaciones, otro 20% si indica que debería ser en los servicios al productor.

Según la encuesta es sorprendente que la afiliación gremial a cooperativas no tienen efectos favorables en los precios recibidos por el café. Los productores que exportan individualmente recibieron los precios más altos, excepto en la zona baja, alcanzando L.553.00 a L. 761.00 por quintal de café oro, en comparación con quienes exportan a través de cooperativas cuyos precios medios son de L.481.00 a L.569.00 quintal oro.

En el segmento de productores que no exportan ocurre la misma relación; si venden a intermediarios obtienen mejores precios de L. 537.00 a L.620.00 el quintal oro, en comparación a quienes venden a través de la asociación, con precios medios de L.483.00 a L.637.00 el quintal oro, desde zona baja a zona alta respectivamente.

1.4 Costos y Rentabilidad del productor

Según las respuestas de los productores consultados, hay una minoría (3%) de productores que venden en uva, a intermediarios principalmente, quienes acusaron pérdidas durante la cosecha 00/01, con excepción de los ubicados en zonas altas, con costos de campo: operaciones de cultivo y cosecha, estimados en L.374.00 a L.387.00 por quintal pergamino seco, que en comparación con un precio medio de L.400.00 pagado por los compradores significa pequeños márgenes de utilidad.

En contraposición, a los productores de zona media que venden uva se estiman costos de L.425.00 - L.467.00 por quintal de pergamino seco; a los ubicados en zonas bajas los costos estimados son L.463.00 a L.549.00. En ambos casos al comparar con precios pagados, significa pérdidas significativas, que se deben a la crisis del mercado internacional principalmente y a los rendimientos de beneficiado en altitudes media y baja.

Las formas de venta en uva, tanto a intermediarios o a cooperativas, es inmediata al corte y representa una posibilidad de cambio para el mejoramiento de la conservación de la calidad.

Para la mayoría de productores que venden o entregan pergamino húmedo (67%) y seco (15%), también hubo resultados algo semejantes en la cosecha 00/01, pero por los precios recibidos se realza la ventaja en productores de tierras altas, quienes recibieron en promedio L.637.00 el quintal oro con pequeñas utilidades de L.14.00, independientemente de si exportan o no y más aún, quienes exportan individualmente obtuvieron mejores precios que quienes lo hicieron a través de las empresas gremiales. Esta situación se tornó al contrarió en el caso de los productores de fincas de altura media y baja, quienes a excepción de la categoría media que vende a intermediarios, tuvieron resultados negativos, con precios recibidos de L.566.00. para zona media y L.504.00 el quintal oro para zona baja. Los cuales en comparación a costos se nivelan para zona media y pierden L117 por quintal oro para zona baja, independientemente de si exportan o no. Es interesante notar que en general las pérdidas se acentúan para quienes operan ventas a cooperativas y exportadoras de los gremios. En general, las ventas a intermediarios parecen tener un pequeño margen positivo. Seguidamente se amplían estas relaciones desde el punto de vista de los compradores de café.

1.5. Posibles acciones en la Producción Primaria

a) Uso de la tierra

El estudio revela las dificultades comparativas de la caficultura en tierras relativamente bajas, en tiempos de crisis de precios, lo cual afecta también en todos los niveles altitudinales pero a aún más a estas. Una política de no expansión del área total cultivada de café es altamente recomendable, así como la disminución de áreas en zonas sub-marginales para este cultivo. Lo anterior significa un programa de sustitución por otras actividades productivas, que sigan manteniendo el efecto protector de los recursos naturales de base que actualmente provee el agro-sistema del café bajo sombra.

Lo anterior sería un Programa de diversificación hacia rubros o servicios que se comprueben productivos y factibles en el mercado; con componentes de desarrollo tecnológico y transferencia a los beneficiarios, en producción, organización y mercadeo; y de crédito para capital de inversión en proyectos individuales o colectivos.

En otro aspecto, también se recomienda un ordenamiento de la caficultura en áreas silvestres protegidas para lo cual se requiere de una concertación con entidades forestales, medio ambiente, municipalidades y reforma agraria, ya que las medidas tendrán que tomarse con participación de los grupos asentados en estas áreas y podrían comprender reubicación o condicionamiento especial para detener la afectación de la caficultura en estas zonas. Participan también otras organizaciones públicas y privadas no gubernamentales que han tenido que ver, sin control, en este tipo de caficultura.

b) Tecnología, normatividad y control de calidad

El IHCAFE debe continuar como principal generador y operador de la asistencia técnica y capacitación. Pero deberá reforzar su capacidad técnica para ampliar su acción, con especial énfasis a los aspectos tecnológicos del beneficiado y el manejo post-cosecha del café, tanto en fincas como en la comercialización interna del café. Debe elevar su capacidad operativa para el control y la aplicación de normas técnicas para todos los actores de la cadena del café con propósitos de elevar y mantener la calidad del grano y así también para la observación de relaciones equitativas entre estos actores.

También debe ser unidad ejecutora de programas de diversificación, aunque para ello necesite el concurso de organismos especializados como la FHIA y otras.

El IHCAFE en co-participación con los actores de la cadena del café debe realizar los estudios técnicos y ser más adelante el ejecutor de un programa de reordenamiento del beneficiado que se inicia en las fincas y en la intermediación comercial, a fin de encontrar soluciones a los problemas del deterioro y falta de control de la calidad, lo cuál es un factor altamente restrictivo a la competitividad del café hondureño. Los productores han manifestado su anuencia a ciertas medidas como la especialización y cierta centralización del beneficiado, y otras que deben constituir opciones derivadas de un estudio de factibilidad. Se señala que esto es sumamente necesario, en correlación con el reforzamiento de la capacidad operativa del IHCAFE para una efectiva intervención con propósitos del mejoramiento de la calidad.

Por otra parte, en el ramo agronómico el IHCAFE debería atender necesidades sentidas por los productores en investigación y capacitación sobre sistemas integrados de manejo de plantaciones, especialmente en tecnología de mantenimiento para tiempos de crisis. Así también las relaciones de conversión y rendimientos del beneficiado, las medidas y estándares de calidad durante las cosechas por zonas del país, lo cual a su vez aporta criterios básicos y equitativos para la mejor comercialización interna del café.

Otros aspectos específicos y controles que deberá atender el IHCAFE y los productores comprenden la completa madurez en la cosecha, la utilización apropiada de variedades de café en cuanto a productividad y calidad intrínseca; el estudio de las calidades inherentes con propósitos de identificación de cafés especialmente competitivos como tipos finos y la vigilancia de contaminantes como las ocratoxinas, que eventualmente pueden ser factor de rechazo de exportaciones.

c) Mano de obra

Aunque la situación actual del productor (cosechas 00/01 y 01/02) es crítica, es posible indicar que un mejoramiento de salarios (en relación al salario mínimo) de la mano de obra en caficultura, es recomendable para contrarrestar la escasez y para mejorar la eficiencia (costo-beneficio) de la misma, particularmente en la cosecha. Ello puede traducirse en mejorar el rendimiento unitario, la calidad del café y aminorar daños a los cafetales.

d) Insumos y Equipo

El problema principal es la carestía de insumos y equipo. El gobierno central ejecuta algunos programas de provisión de estos bienes a precio favorable a los agricultores dedicados a granos básicos. Se recomienda ampliar estos beneficios a los caficultores; y, sin incurrir en aspectos de protección, revisar las Leyes y normas fiscales que hacen incrementar el precio de estos productos a los agricultores en general. Las reformas a la legislación, a favor de mayor

competencia comercial tendrá efectos en el impulso del valor de las exportaciones agrícolas del país.

e) Infraestructura pública

La infraestructura tiene importancia en los costos y mejoramiento de la competitividad del café, especialmente lo que se refiere a caminos de acceso y electrificación.

Se recomienda atender el problema de comunicación de acuerdo a una política de no expandir el área cultivada de café, en cuyo caso se excluyen los caminos de penetración a nuevas áreas; y priorizar el mantenimiento de la red vial con un programa conjunto de SOPTRAVI, las municipalidades y los productores de café. Lo anterior después de una redefinición de la misión del FNC, para dar énfasis a la previsión por crisis del mercado, como su función primordial; revisando la carga actual al productor de US.\$2.75 por quintal oro exportado, que en las actuales condiciones es alto*; permitiendo al mismo tiempo las contribuciones al IHCAFE por sus servicios tecnológicos y de comercialización, que son necesarios; y en menor grado las contribuciones del productor a otras entidades.

f) Cosecha y beneficiado del café en fincas

La caficultura en tierras muy bajas encuentra inconvenientes en la cosecha, no favorables al rendimiento, por lo cuál allí tienen prioridad los proyectos de reconversión y diversificación antes indicados.

El IHCAFE a través de su servicio de extensión debe promover los cortes de café en completo de estado de madurez para favorecer la calidad y rendimiento. Así también los caficultores deben capacitar en esto a los trabajadores. Ello es parte del reordenamiento operativo que se recomienda al IHCAFE. El beneficiado en fincas, que comprende el 90% de la producción nacional, debe ser objeto de reordenamiento y reconversión a través del programa de mejoramiento de la competitividad del café hondureño, el cuál ha de contemplar el estímulo a cierta especialización y reducir significativamente el beneficiado en fincas.

El citado programa debe contemplar componentes de asistencia técnica y de crédito para la modernización o reconversión de beneficios privados, empresas especializadas y cooperativas; plantas que también tengan sistemas apropiados de acopio de café uva y facilidades completas para llegar hasta la etapa de secado del café pergamino. El programa aquí referido también va orientado a la supresión gradual del excesivo manejo del café pergamino húmedo en el canal de comercialización interna.

* La captación total es de \$6.00 por saco de 46 Kg. Exportado, de lo cual paga \$3.25 por el préstamo de emergencia otorgado a los productores \$1.00 se destina al sostenimiento del IHCAFE y \$1.75 al FCN. Según el decreto No.123 -2000 (el aporte de \$3.25 está en suspenso mientras mejoran el precio del café).

g) Crédito

El acceso al crédito en condiciones de costo, oportunidad y plazos favorables a la rentabilidad de las empresas es una condición necesaria a la competitividad de la caficultura y de la agricultura en general. Su logro y facilitación compete al gobierno, la banca nacional y a los productores. Es predominante el crédito hipotecario, exigente de garantías sólidas para lo cuál no todos los productores cuentan con títulos de propiedad. Ante ello conviene la ampliación de los esfuerzos que ya se hacen sobre titulación de tierras a los caficultores; pero también debe institucionalizarse el crédito prendario, pignorando cosechas de café, y sobre todo ampliar los plazos para reconversión de fincas y de plantas de beneficiado.

Se recomienda la revisión de tasas de interés activas del crédito de cooperativas y bancarias; y la búsqueda de fuentes de crédito en dólares mediante iniciativas de los mismos actores de la cadena del café. Por su parte a IHCAFE corresponde normar y controlar que los adelantos de los compradores a los productores no constituyan crédito de alto costo, sino más bien anticipos sin intereses por entregas de café, cuando se trate de operaciones de corto plazo para levantamiento de cosecha. Lo anterior dentro del reordenamiento de la comercialización interna, como parte del plan de mejoramiento de la competitividad.

h) Organización

Los productores de café no han creado poder político y económico significativo en el país. Su organización gremial es relativamente débil en el ámbito de negociación y competencia empresarial y en casos su fuerza se diluye en conflictos de otra índole. Cabe la recomendación de que se trate de consolidar como fuerza económica de importancia y organizarse con espíritu de superación empresarial. También deben fortalecerse los servicios que prestan a los agremiados y la buena administración de sus operaciones de comercialización del café.

La organización empresarial representada por las cooperativas es reconocida por los afiliados que es necesaria, pero en el caso del año crítico indagado, sus resultados económicos no son mejores que los de los productores no afiliados. Deberá analizar de esta situación y corregir las debilidades que aparentemente son debidas a deficiencia administrativa, falta de control de calidad y capacidad de secado, y poca habilidad para el mercadeo del café

2. Comercialización Interna

2.1 Relaciones de los productores con los compradores

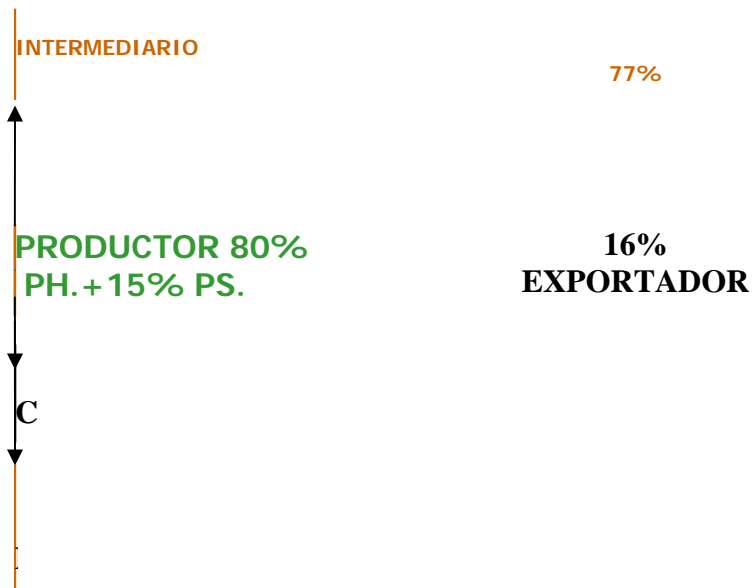
De la finca, el 80% del café sale como pergamino húmedo, 15% como pergamino seco y 3% en uva (el restante 2% sale como café natural o guacuco), El productor vende este café principalmente (77%) a los intermediarios, actores que se caracterizan por ser comerciantes a cuenta propia o ser agentes de los exportadores, están ampliamente distribuidos y no están organizados (quisieran estarlo para incrementar su poder de negociación ante los exportadores). Una mayoría de ellos también son caficultores y de estos, varios están afiliados a organizaciones de productores. Hay 4,000 intermediarios inscritos en IHCAFE pero en el 00/01 operaron 1,306 manejando 2.9 millones de quintales de café oro (un 83% de la producción total), por lo cual su participación comercial es muy importante.

El café que no es vendido a intermediarios, es 16%, de los productores que lo venden a exportadores, segmento que se ha incrementado en relación a años anteriores. Un 6% es producido por cooperativas las cuales venden a exportadores o exportan directamente en menores cantidades. El 1% restante es exportado directamente por productores.

Debe resaltar el hecho que la mayor parte del café que sale de fincas es transado como pergamino húmedo y así continua su manejo, en los siguientes circuitos de comercialización interna.

2.2. Circuitos de Comercialización Interna

El siguiente gráfico ilustra los canales o circuitos de salida antes dichos



a) circuito intermediación

En este estudio los intermediarios fueron clasificados en cuatro categorías según el volumen de operación de compra-venta que realizan

El circuito de intermediación tiene varios eslabones. Los considerados pequeños, con operaciones menores a 5,000 quintales oro realizan un 17% de las compras a productores y muchos son agentes de intermediarios mayores. Los de tamaño intermedio, de 5,000 a 20,000 quintales oro (dos categorías), manejan la mayor parte, el 47%, también pueden ser agentes de otros comerciantes pero ya tienen posibilidades para completar el lavado y secado del

café y venden a exportadores. Los mayores que compran más de 20,000 quintales oro por año, manejan el 36% de compras y venden a los exportadores únicamente.

En relación al productor los intermediarios mantienen una posición de ventaja, estipulan los precios y determinan los descuentos sobre humedad, materias extrañas y daño físico del grano según su criterio, para lo cual no existen normas uniformes; solamente en un 20% de transacciones estos aspectos son negociados. Por otra parte, en el 50% de compras el productor entrega en la sede del intermediario. Las medidas utilizadas en un 95% son las del intermediario

En iguales proporciones los intermediarios manifestaron que no recibían ningún descuento en la venta del café (30%), que si recibían por humedad (28%) y por humedad, grano dañado y presencia de pulpa (32%). Es decir que el intermediario recibe del exportador casi el mismo tratamiento comercial que él aplicó al productor de café.

Formación de precios, descuentos

Según expresiones de los productores en las reuniones regionales de validación y los resultados del estudio, en el país no existe un mecanismo claro y transparente para la determinación del precio a pagar por el café del productor; existen muchos criterios pero el que prevalece entre todos los intermediarios es que ellos pagan el café de acuerdo al precio que les estipula el exportador (50%). Un grupo de ellos (18%) paga en base a sus propios criterios, e igual porcentaje se guía por los precios de la bolsa de New York (contrato "C" otros suaves). Otro pequeño grupo pagan en base a la calidad del café (8%) y de acuerdo a la idea de precios publicada por el IHCAFE (6%). Más adelante al analizar los costos y utilidades del intermediario, se podrá observar que el volumen de café vendido es un factor positivo para la obtención de un mejor precio, es decir que ser cliente favorece al productor.

En relación a los descuentos aplicados en la compra de café, validos en casi todos los casos por la mala calidad del café, estos no son determinados por procedimientos técnicos, en la mayoría de ventas son encubiertos en la relación peso-precio en perjuicio del productor. Aunado a lo anterior estan las constantes quejas tanto del intermediario como del productor de la inexactitud de las pesas y medidas utilizadas en la compra- venta de café.

Manejo, conservación de la calidad

En la cosecha 00/01 según registros de IHCAFE de 3.3. millones de sacos de 46 kilogramos exportados, 2,145,000 quintales (4,406.372 pergamino húmedo aproximadamente) fueron comercializados a través de los intermediarios, volumen que es manejado con criterios y condiciones deficientes, que contribuyen al deterioro de la calidad del café. Según el estudio hay

intermediarios (16%) que no tienen infraestructura para el manejo del café comprado, pese a ser un requisito exigido por IHCAFE. La mayoría (59%) poseen patios de secado y una pequeña proporción tienen secadoras (14%) y patios y secadoras a la vez (11%). Hay intermediarios (53%) que compran y venden el café a diario pero existe muchos (43%) que lo retienen entre 3 y 6 días en sus empresas.

Los problemas de calidad física en las compras al productor, el intermediario las resume en defectos por grano manchado, mordidos, brocado y residuos de pulpa (mal beneficiado). Ante ello un 36% lo evita al no comprar de esta clase, 12% se toma el cuidado de volverlo a lavar y reclasificar; pero el resto opta por venderlo así como lo recibe, lo más pronto posible, con lo cual persiste la mala calidad. Considera la ocurrencia de diferentes grados de humedad y “sobrefermentado” de los lotes comprados como un problema grave.

Los pagos al productor se hacen a la entrega y al contado en un 70%. Hay otras formas en el resto de intermediarios, que incluyen parte contado y parte al crédito. Casi no hay entrega en depósito para liquidación posterior en espera de mejores precios del mercado.

Los intermediarios dicen que pagan diferenciales por calidad (76%) pero con criterios que corresponden más que todo a clientelismo porque dicen “por volumen” (44%). Los criterios más aproximados a calidad son los de altitud y de origen en 23% de casos y por aspectos físicos el 25% de casos. Las deducciones al precio pagado al productor corresponden en 28% de casos a grado de humedad, otro 32% toma en cuenta humedad y aspectos físicos; y hay un 30% que dice no hacer descuentos pero si aplica al peso factores de conversión empíricos que no favorecen al productor generalmente, ya que la transacción corresponde a pergamino húmedo pero el precio se paga en términos de pergamino seco. Esto es una de las formas encubiertas, que mejor deberían ser claras, de cobrar descuentos; también costos, como es el caso de transporte cuando el intermediario recoge el café en fincas.

Los precios pagados por los intermediarios resultan ligeramente superiores a los que informaron los productores. Estan en relación directa con la capacidad de los compradores, es así como la categoría que manejo menos de 5,000 quintales oro pagó un promedio de L.506.00 en tanto que la categoría de más de 20,000 quintales, pago un promedio de 589.00 por quintal equivalente oro, en lo cuál es aparente el efecto de volumen y clientela.

Financiación

La mayor parte de los intermediarios son financiados por la banca comercial (44%) de donde se deduce que los altos costos actuales del capital se trasladan al productor. Otra fracción importante es financiada por los exportadores (32%) con lo cuál se percibe que estos últimos agentes finales ejercen cierto control en

las operaciones y en los precios en la comercialización interna del café. Ocurre también que otros intermediarios financian a compradores pequeños (16%) lo cuál revela el eslabonamiento de estos agentes, manejando café en pergamino húmedo principalmente.

El origen de los fondos para la compra de café determina la relación del intermediario con el exportador, cuando el intermediario trabaja con fondos propios o procedentes del sistema bancario nacional el café es vendido al exportador que mejor precio pague, pero si el capital procede del sistema exportador, automáticamente el intermediario es considerado cliente o representante del exportador que lo financia.

Costos y Utilidades del intermediario

Ocasionalmente algunos intermediarios han manifestado tener pérdidas de cierre de la cosecha. En el caso de la temporada 00/01 hay un margen de utilidad positivo de 7% en las operaciones de todas las categorías de intermediarios, pero hay variaciones determinadas principalmente por el bajo costo de manejo (L25.00 por quintal equivalente oro) de los que manejan más de 20,000 quintales en comparación al resto de categorías en que se duplica este costo (de L50.00 a L58.00 quintal oro). Esto hace la diferencia como se indica en el siguiente resumen de costos y utilidades por categoría. Ello demuestra la eficiencia y también el efecto de volumen que obtienen los intermediarios grandes, además de que son quienes pagaron precios más altos a los productores y su vez alcanzaron los mejores precios de los exportadores, lo cuál se relaciona posiblemente con operaciones de café de mejor calidad ya sea que así lo obtuvieron de los productores y también hicieron buen manejo del mismo.

Categoría qq. Oro	Precio pagado	Costos	Total de costos	Precio recibido	Utilidad	%
< de 5,000	505.92	50.22	556.14	591.22	35.08	5.93
5,000 a 10,000	513.82	57.64	571.46	579.81	8.35	1.44
10,000 a 20,000	512.67	54.01	566.68	613.10	46.41	6.99
> de 20,000	589.49	25.39	614.88	728.38	113.50	15.58

Total	524.25	49.61	573.86	619.62	45.66	6.79
--------------	---------------	--------------	---------------	---------------	--------------	-------------

Al contrario de lo informado por los productores, en el caso particular de compras de café uva por los intermediarios, estos actores acusaron pérdidas (-22%). Y con respecto a las compras de cafés corrientes y guacuco. En lo cual intervienen los que operan menos de 20,000 quintales, hay resultados positivos y negativos erráticos

b) b) Los otros circuitos

El productor que exporta directamente

Esta condición se observó en zona alta de fincas, donde el productor – exportador obtuvo los precios más altos de la temporada (L761.00/ quintal oro) y la mayor utilidad. También operan en la zona baja pero al contrario este actor tuvo los precios más bajos (L450.00 quintal oro) y pérdida (260%), lo cuál es talvez explicable por clase y calidad del café. Estas operaciones solamente alcanzan el 1% del volumen total del comercio entero del café.

El productor que vende a exportadores

Esta modalidad muestra tendencia incremental en los últimos años, comprendiendo en 00/01 el 16% del volumen total. Los precios recibidos por productores fueron superiores en zona alta (L637.00 quintal oro) con utilidad de apenas 0.14% y en zona media (L.620.00 quintal oro) con utilidad de 56%; en comparación a ventas a intermediarios, lo cuál se atribuye a salto sobre este eslabón; siempre que las exportadoras hayan sido gremiales. Sin embargo, ello no ocurrió así por las zonas bajas.

El productor afiliado a cooperativas.

El productor entrega a su cooperativa de base y esta última puede vender el café a: la cooperativa de segundo grado la cuál pudiera pertenecer, a un intermediario ó un exportador directamente. En zona alta el productor vendió a L569 el quintal oro con utilidad de 7.42%, en zonas media a L552 con pérdida de 8.92% y en zona baja vendió a L481.00 con alta pérdida de L.194.80%. Por lo expuesto, hay pérdidas significativas entre los afiliados a estas organizaciones empresariales cuya participación es del 6% del volumen total comercializado.

c) Formación de precios, diferenciales por calidad

Se observo que las empresas exportadoras no utilizan el mismo criterio para determinar el precio de compra del café. El 80% de las empresas manifestaron que lo determinaban tomando como referencia el precio de cierre de la bolsa de New York, menos los costos del proceso y preparación del café para exportación. El 20% de las empresas restantes manifestaron que toman en cuenta el precio de cierre de la bolsa de New York y el precio de plaza, otros toman de referencia el precio de cierre de New

York y el diferencial por calidad impuesto al café hondureño, y hay quienes fijan el precio de acuerdo al número de defectos que tenga el café.

En relación al pago de diferenciales en la compra del café las manifestaciones es que pagaban la calidad vía precio, por volumen y por origen. Sin embargo, solamente el 16% de productores que les vende directamente a ellos se beneficia de esta distinción.

2.3. Posibles acciones

a) Relaciones de los productores con los compradores

Las diferentes relaciones existentes entre los productores y compradores de café deben fortalecerse, principalmente los servicios de provisión de crédito, insumos y otros servicios que los compradores prestan a los productores. El IHCAFE y las organizaciones gremiales deben estructurar e implementar un sistema de información que permita al productor de café conocer los indicadores económicos y legales dentro los cuales puede utilizar dichos servicios.

El Consejo Nacional del Café deberá crear capacidades para el análisis continuo y oportuno de la transparencia y equidad de los procesos, tomando medidas correctivas cuando fuese necesario.

b) Estados del Café y normatividad de la comercialización

Dentro del plan de mejoramiento de la competitividad del café hondureño antes recomendado, en producción, en el cual se indica la reducción del beneficiado inadecuado en fincas y, de las transacciones con café pergamino húmedo, como estrategia para detener el deterioro de calidad; también incluye la comercialización interna, en el sentido de que debe haber un reordenamiento de este eslabón de la cadena del café, que opera actualmente en un sistema que no es propicio al mantenimiento de la calidad, además de operar sin normas y medidas técnicas uniformes y claras, además de la falta de control y reconocimiento de calidades y de relaciones equitativas en la compra- venta del café

Por lo anterior el otro componente del referido programa debe contemplar un cambio en la figura del principal actor, el intermediario; conservando su participación no solo comercial sino también como beneficiador eficiente .

Se trataría de lograr en el mediano plazo, por una parte, reducir el beneficiado en fincas y por otra incrementar las plantas de beneficiado húmedo y seco modernas y especializadas, que puedan ser operadas por los actuales intermediarios más eficientes, cooperativas y la empresa privada en general. Dichas plantas operando compras de café uva principalmente mediante una red de acopio zonal como antes se expuso.

En forma concomitante debe crearse la capacidad técnica y operativa de IHCAFE, para poder desarrollar la normatividad técnica de calidad, mantener la investigación necesaria para la aplicación de factores de conversión oficiales por zonas en el beneficiado del café, que se apliquen a la formación de precios de compra – venta del café. Por otro lado, para el seguimiento al cumplimiento de estas directrices entre los actores, se recomienda también crear las instancias de participación de productores (fiscales) y el IHCAFE en el tutelaje de la comercialización interna, a efecto de establecer relaciones equitativas en el proceso de la comercialización interna en las regiones cafetaleras.

c) canales de comercialización

Sobre el circuito productor- exportador

Se recomienda propiciar el incremento que se observa de las ventas de los productores a exportadores y también la figura de productor – exportador; siempre que el productor tenga las facilidades físicas y tecnológicas para beneficiar y preservar la calidad inherente y física del café. Esto se relaciona también con la promoción local de cafés finos y su colocación en el mercado externo, lo cual requiere de algunos cambios en las normativas y leyes del sector café.

Sobre el circuito de las cooperativas cafetaleras, contrario a lo esperado, los resultados comerciales de los afiliados a cooperativas no fueron mejores que a los de productores que operaron ventas a intermediarios en la temporada 00/01. Dado que ello no hace efectivo uno de los propósitos fundamentales de este tipo de empresas se les recomienda que realicen un análisis crítico de esta situación para identificar con precisión las fallas y proceder a la solución de las mismas.

Sobre los intermediarios actuales, el IHCAFE debe hacer cumplir los requisitos de equipamiento y normas de operación oficiales se imponen a los intermediarios autorizados, para lo cuál debe reorganizar y fortalecer su División de Comercialización con inspección a nivel regional. Los actuales intermediarios que no cuentan con facilidades para acopio y beneficiado húmedo, generalmente los que tienen capacidades menores de 5,000 quintales oro, deberán desautorizarse. Se espera que con las medidas antes expuestas se reduzca la intermediación ineficiente y el tránsito de café pergamino húmedo en el canal de comercialización interna. Por otra parte IHCAFE debe proveer la asesoría técnica a estos agentes que lo requieran, para lograr los cambios buscados.

d) Sobre la formación de precios del café

Debe haber una relación clara y consistente sobre la formación de precios y descuentos, y las normas deben ser establecidas por IHCAFE en base a referencias técnicas aceptables por los actores, con límites razonables para costos y utilidades netas de los operadores de intermediación, beneficiado y exportación. Los precios indicativos (idea de precios) deberán constituir el principal indicador en las transacciones comerciales; pero es de gran importancia que estos indicadores incluyan los diferenciales de precios que debieran ser reconocidos vía precio a los productores que se esmeran en mejorar la calidad del café.

e) Trasiego de café hondureño a otros países

Aunque este trasiego no fue incluido en la investigación de la cadena del café, es un hecho que no se puede soslayar, el cuál deberá investigarse en cuanto a su volumen y efecto en la comercialización, además de lo correspondiente a evasión fiscal ya que el café no está incluido en el Tratado Centroamericano de Libre Comercio. Una medida que puede contribuir a su control es cierta homologación de la carga impositiva y descuentos vía precio al café de exportación, con respecto a otros países.

3 Exportación de Café

3.1. Las empresas de exportación

Los principales operadores de la exportación son 42 empresas comerciales privadas registradas en IHCAFE, que comercializan al exterior cerca el 93% de la exportación nacional. También operan 160 cooperativas de productores que están representadas unas en CCH. y otras en DICOMCAFE, COMARCA, CACTRIL y COHORSIL como entidades exportadoras con centros de preparación de café oro. Entre todas operan el 9% del volumen de exportación nacional del café.

Las empresas particulares manejan el beneficiado seco y preparación del café así como las operaciones comerciales con importadores, para lo cual disponen de instalaciones con equipo de preparación; con una capacidad instalada superior a la utilizada actualmente. Para propósitos del estudio fueron consideradas dos categorías: Menores a cien mil y mayores a cien mil quintales oro de operación anual. Este grupo empresarial está organizado en la ADECAFEH con representación en los organismos cafeteros oficiales: IHCAFE, CNC. Y FCN. Existiendo en esta organización una capacidad de negociación relativamente mayor dentro del contexto interinstitucional del sector café .

El segmento exportador de las cooperativas también tiene similar representación. Sus empresas fueron consideradas en dos categorías según operaciones anuales de exportación: menores y mayores de 5,000 quintales oro. Tienen menos participación en el comercio exterior del café y se caracterizan por tener menores facilidades y equipamiento para beneficiado

seco y preparación del café las menores a 5,000 quintales; y las mayores también con algunas dificultades en el secado del café. Tienen la ventaja de acceder a mercados externos “Solidarios” o de trato justo para la venta del café.

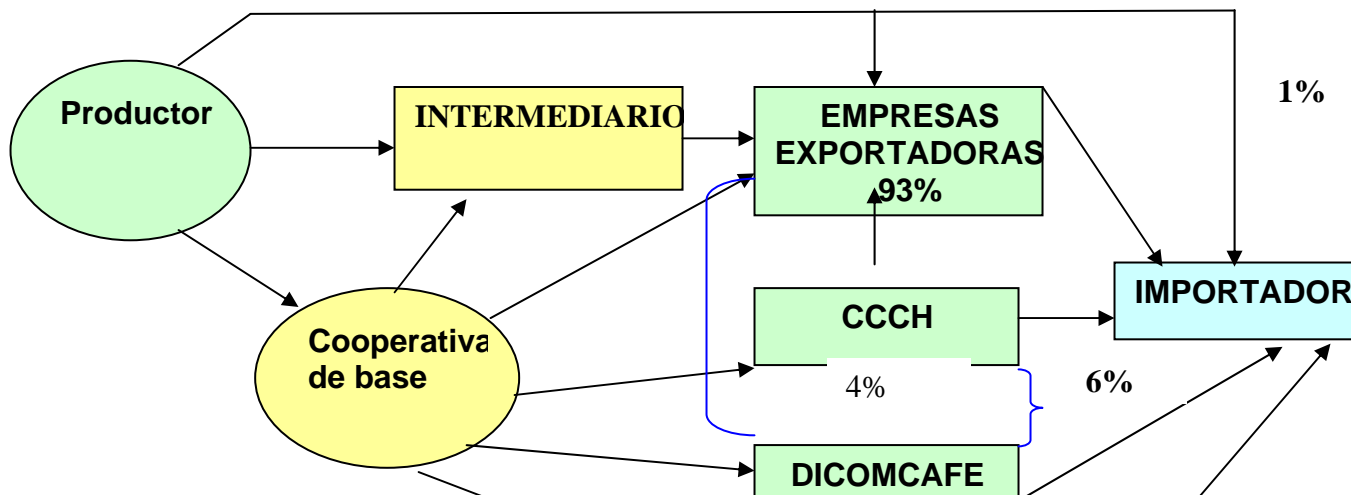
3.2. Estructura y factores determinantes de los costos de operación.

a) Financiamiento

Las empresas particulares menores de cien mil quintales operan con financiamiento de la banca nacional principalmente (67%) recurren a la banca internacional 17% de estas y a recursos propios el 15%. Las empresas mayores de cien mil quintales también operan con crédito de la banca nacional en 44% y 55% de la banca internacional y el financiamiento de la casa matriz o empresas transnacionales de café de las cuales son agentes comerciales. Cerca del 60% de este financiamiento se destina a compras y un 40% a crédito a productores de café. Por otra parte las cooperativas operan con financiamiento con la banca nacional e internacional en iguales proporciones. Este es destinado a compras y créditos de corto plazo a los productores afiliados. Las empresas que dependen menos del crédito bancario nacional acusan menos costos financieros.

b) Compras, Calidades, Problemas

Las ventas del café hacia el exportador e importador se ilustran en el siguiente gráfico



EL 85% del volumen de café, lo captan las empresas exportadoras con capacidad de más de cien mil quintales oro al año; en tanto que en mucho menor proporción participan en el comercio externo las empresas de menos de cien mil quintales oro, en un 9%, y las cooperativas con un 6% aproximadamente.

La mayor parte de ese café es comprado a intermediarios. En general todos los operadores de exportación adquieren la mayor parte como café pergamino (97%) de lo cual 62% es pergamino húmedo y 35% pergamino seco; comprando además pequeñas cantidades de café uva y cafés naturales en un 3%. Les corresponde realizar la etapa de secado para manejo y conservación adecuada, además de las operaciones de preparación para la exportación como café oro. Para estas operaciones requieren de facilidades y equipos adecuados así como de mantenimiento por especialistas, lo cuál incide en los costos de operación con mayores efectos en las empresas pequeñas. En las consultas a operadores de estas empresas destacan los siguientes problemas.

Dificultades en el manejo de pergamino húmedo y desarrollo de sobrefermentación del grano es el principal problema detectado especialmente por las empresa de capacidad menor de cien mil quintales oro, pero también afectan a las empresas mayores y a las cooperativas.

Mal beneficiado, referido como segundo problema, originado en el procesamiento realizado por productores e intermediarios, lo cuál incide en baja calidad.

Cafés dañados, término genérico de mala calidad física y afectado por agentes externos (hongos, broca, grano negro y otros).

En cuanto a otras opciones de manejo y compra de materia prima, las opiniones de los exportadores son un tanto erráticas. En el caso de operar compras de café uva indican las empresas grandes que con ello se controla la calidad y se obtiene secado uniforme. Al mismo tiempo sobre compras de pergamino húmedo dichas empresas también dicen que se maneja calidad y se obtiene mayor rendimiento.

Las empresas de menos de cien mil quintales expresan que en compras de pergamino húmedo manejan calidad y el secado es uniforme; y en caso de compras de pergamino seco se reduce costo y tiempo de procesamiento; además se reduce el deterioro de calidad. Se puede interpretar de estas opiniones que a conveniencia de las empresas se puede sacrificar calidad por rendimiento y costos .

Las cooperativas por su parte opinan que el comercio del café uva uniformiza y mejora la calidad final. Gran parte de estas comercializan café pergamino húmedo porque no tienen capacidad de secado, opinando que en el secado de pergamino se eliminan riesgos de deterioro posterior.

También son problemas sentidos por los exportadores las mezclas de café de diferentes orígenes y humedades que entregan los vendedores. Las empresas no pueden identificar orígenes a menos que sean de los productores a quienes compran directamente. Así también casi no hay clasificación del café pergamino comercializado en el país

Las mayores restricciones operativas en las empresas son las mezclas de café con diferentes grados de humedad que reciben, la falta de control de calidad de parte de intermediarios y la falta de créditos, para los que operan más de cien mil quintales oro. Para las empresas menores las principales restricciones es la falta de equipo de secado (manejan menos PH)

La mayor parte (62%) de las compras de café pergamino a intermediarios, productores y a algunas cooperativas, por las empresas exportadoras que operan mas de 100 mil quintales oro, son en pergamino húmedo el cual tiene una espera de uno a tres días antes de someterlo a secado en sus instalaciones.

De pergamino húmedo, por ser éste de manejo delicado y no cuentan con suficiente capacidad de secado.

La mayoría de cooperativas exportadoras también reciben pergamino húmedo, que acumulan por uno o dos días antes de secado en las que operan retener el pergamino húmedo hasta cuatro días antes de secarlo.

Por otra parte el pergamino seco es manejable y es almacenado hasta 90 días antes de someterlo a trillado, clasificación y preparación.

Los mismos exportadores han manifestado que esta forma de manejo del café pergamino húmedo en los canales de comercialización interna, son aspectos críticos de riesgo de contaminantes y pérdida de calidad. Pero estas empresas han mantenido el sistema con esa característica y aún financian las compras de pergamino húmedo a sus agentes de intermediación. En las cooperativas se produce la misma situación. La cual por otra parte no favorece a los productores a quienes los exportadores e intermediarios pagan el pergamino a 2x1, es decir que piden dos quintales de PH por

cada quintal de PS sobre el cual se fija el precio (factor 0.5), si la compra fuese en términos de humedad real, el factor sería, posiblemente, mayor que 0.5.

Lo anterior explica en gran medida, los problemas indicados al principio de esta sección, que las mismas empresas consultadas expusieron.

c) Volúmenes de compra-venta

Las empresas exportadoras que operan en 00/01 tuvieron la siguiente participación comercial, según registros de la División de Comercialización de IHCAFE: Destacan las empresas particulares con 90% de las operaciones de venta, en tanto que las empresas gremiales hacen el restante 9% de operaciones.

Categoría	Compras Miles qq oro	Precio medio L.	Ventas Miles qq oro	Precio(*) Miles qq oro	Porcentaje de venta
Empresas exportadoras > 100 mil quintales oro	2257	570	2219	806	68
< 100 mil quintales oror	684	568	705	791	22
Empresas AHPROCAFE	142	800	140	813	4
Cooperativas (**)	197	589	170	898	5
CCCH	130	612	124	909	-
COMARCA	31	633	13	958	-
CACTRIL	25	452	25	811	-
COHORSIL	10	495	8	880	-

* Calculado en base a \$1.00 = L.15.5.

** No hay registros de cooperativas exportadoras con menos de 5 mil quintales oro de operación anual.

La mayor parte de las ventas son exportaciones (98%) pero también incluyen las ventas a torrefactores locales (2%) y ventas internas entre empresas exportadoras.

d) Formación de precios, descuentos en las compras de café

En las compras a intermediarios y a otros actores, los exportadores generalmente fijan (rara vez negocian) precios y sobre estos realizan descuentos por humedad, materia extraña o impurezas y grano dañado; los cuales oscilan entre 45 a 55% en las compras de pergamino húmedo. Lo mismo hacen las exportadoras de cooperativas. En ambos casos la mayoría utiliza probadores de humedad en el caso de grandes empresas compradoras, pero no utilizan los factores de conversión (PH/PS) que

establece IHCAFE. Excepto por el uso de probadores de humedad el exportador da el mismo tratamiento a sus suplidores que el intermediario a los productores, en cuanto a este tipo de descuentos.

Con respecto al pago de diferenciales por calidad de café, las empresas particulares (las dos categorías) informaron que pagan un diferencial positivo por los factores: calidad (buen beneficiado), volumen y origen; en tanto que las cooperativas reconocen solamente por origen y volumen.

Los criterios de formación del precio de compra no son uniformes en las empresas exportadoras. Los particulares que operan mas de 100 mil quintales, un 67% considera la cotización diaria del contrato "C" otros suaves de la bolsa de New York, mas sus respectivos costos. Hay un 17% que hace lo mismo pero agrega además el diferencial negativo (como si fuera constante) que aplica el mercado externo al café hondureño. El restante 16% establece el precio considerando los defectos del grano comprado.

Las empresas menores de 100 mil quintales también utilizan el precio de cierre de la bolsa de New York y sus costos, pero hay una fracción de ellos que como indicador utiliza el "precio de plaza", figura que generalmente introduce sesgos no equitativos al vendedor.

En las cooperativas el criterio casi único en la formación de precios es el precio medio alcanzado por la empresa en las exportaciones, y sus respectivos costos. Eso es un tratamiento equitativo a los suplidores cooperativistas, aunque en la práctica los precios alcanzados por estos últimos no fueron los mejores, según los datos suministrados por ellos en el estudio.

Las formas de pago exhiben dos modalidades: En el caso de las empresas particulares, de las dos categorías, los pagos de la compra son al contado. En las cooperativas por otra parte se paga al vendedor un adelanto, sobre el precio actual y posteriormente se hace una liquidación final, generalmente dos meses después, conforme a las exportaciones efectuadas, en la cual se hacen los descuentos por créditos otorgados.

e) e) Operaciones de exportación de café calidades, precios recibidos

Las operaciones de preparación del café incluyen el secado, trilla, limpieza, clasificación densimétrica y selección por defectos; las cuales dan origen a dos preparaciones comerciales: 1) Americana, cuando la última operación se hace con equipo electrónico y 2) Europea, que se aplica a la mayor parte se hace a mano (por mujeres especializadas). Resulta el café oro de exportación, los cafés inferiores y

resacas de este proceso; antes de exportarse, la primera fracción es sometida a análisis de calidad la cual debe ser certificada por IHCAFE. Se determinan cualidades organolépticas y tipo comercial.

Todas las operaciones tienen efecto en la estructura de costos de preparación de los exportadores, como se indica en el siguiente cuadro de cifras porcentuales.

Categoría	Secado	Preparación	Administrativos	Transporte	Depreciación	Certificación	otros	Total
Empresa > de 100 mil quintales oro	11	27	16	1	11	22	1	95
Empresas < de 100 mil quintales oro	10	24	14	6	-	29	4	87
Cooperativas	11	42	3	4	-	24	5	89

Tienen importante participación la preparación, que incluye las labores de beneficiado seco y de certificación. Esta última es considerada alto debido a que en la mayoría de casos el análisis de calidad se hace en los laboratorios propios de la empresas. No se incluye en el cuadro de datos del estudio lo que corresponde a costos financieros, que posiblemente ocupan el resto porcentual.

Los precios relativos del secado, transporte y certificación casi no varían entre las categorías de exportadores; pero si hay diferencias significativas en administración, en las cooperativas tienen muy baja inversión (3%) en tanto que es mayor en las empresas particulares (14 al16%).

En relación a operaciones de preparación se ve una relación al contrario, siendo muy alto el costo en las cooperativas (42%) en comparación a las empresas particulares, posiblemente debido a que las cooperativas tienen que recurrir al maquilado para la preparación del café de exportación.

Las cifras de costos unitarios incluyendo los gastos exhibidos en el cuadro anterior, según el estudio para el 00/01, fueron:

- Empresas particulares > de 100 mil quintales = L.315 por quintal oro
- Empresas particulares < de 100 mil quintales = L.407 por quintal oro
- Cooperativas exportadoras = L.373 por quintal oro

Destaca el costo más bajo en las operaciones de las grandes empresas exportadoras en comparación a empresas pequeñas y cooperativas exportadoras; diferencias que en gran medida se deben a equipamiento y eficiencia operativa, a pesar de que estas empresas consideran depreciación (11%) de equipos como componente del costo.

f) Tipos comerciales del café de exportación

Los tipos comerciales obtenidos para exportación por las categorías de empresas consultadas, fueron en términos relativos (%) las siguientes en la temporada 00/01

Tipo Comercial	Empresas >100 mil qq oro	Exportadoras <100 mil qq oro	Cooperativas	Datos nacionales*
SHG-EG	18	-	31	19
SHA-AP	-	-	-	-
HG-EP	48	80	61	61
HG-AP	2	-	8	6
STD-EP	18	-	-	8
STD-AP	11	-	-	0
Corrientes**	-	17	-	-
Stoc Lot	4	7	-	-
Naturales	-	-	-	1
Inferiores	-	-	-	5

*Fuente: División de Comercialización IHCAFE.

**Posiblemente el término es similar a estándar

Es importante observar que el 78-80% de las exportaciones por las empresas particulares es de los mejores tipos comerciales: SHG (18%) y HG (50%) por las empresas de mayor capacidad y HG (80%) por las que operan menos de 100 mil quintales. Pero están en mejor posición las cooperativas exportadoras que alcanzan 31% del tipo más alto SHG y 69% de HG; lo cual indudablemente incide en la obtención de mejores precios en la exportación de café. En la última columna del cuadro anterior se incluyen los porcentajes de cada tipo comercial a nivel de país para la cosecha 00/01, según los registros de IHCAFE, los cuales son coherentes en la información obtenida en este estudio, con la aclaración que los tipos estándar son los “denominados” corrientes por los exportadores; y Stock- Lot es una modalidad de venta de café de inferior calidad cuyo precio está sujeto a los criterios de calidad del importador y no se especifica previamente en los documentos de venta. Por otra parte, las empresas consultadas no informaron sobre exportaciones de cafés inferiores y estándares.

El principal requisito de los importadores, además de la certificación de calidades, la preparación europea y mantener un máximo de 8 -12 defectos por muestra de 300 gramos de café oro calidad de exportación y presentar taza “sana”.

g) problemas, acciones sugeridas en el mercadeo y embarques

El principal problema sentido por los exportadores es el de la caída de los precios en el mercado internacional; seguido por la mala imagen de la calidad del café

hondureño en el mercado externo, que se traduce en diferenciales negativos a los precios pagados.

En las operaciones de exportación y embarque también tienen problemas logísticos tales como la lentitud en el trámite oficial de los documentos que expide IHCAFE, baja capacidad de inspección en los puertos de embarque e inflexibilidad del Instituto para dirimir controversias. Por otra parte también informan la falta de vigilancia en instalaciones portuarias que dan lugar a saqueo de café, así como insuficiente personal para manejo a granel lo cuál retrasa los envíos al exterior; y el retraso de la repatriación de divisas obtenidas.

Las medidas sugeridas por todos estos actores, en cuanto al mejoramiento de la calidad, se resumen en la necesidad de capacitar técnicamente a los productores y operadores de plantas de beneficiado, el control de la calidad en el proceso y la clasificación del café pergamino. Están concientes y de acuerdo a que deben darse incentivos a la mejor calidad vía precio pagados al productor e intermediario y en la operación de centrales de beneficiado, expresado por la totalidad de empresas consultadas. La mitad de las mismas propone que se debe rechazar y no comprar cafés mezclados a sus proveedores.

Propugnan por un mayor control ejercido por IHCAFE en la comercialización interna; la operación de un laboratorio moderno de control de calidad y agilizar sus funciones de certificación e inspección en puertos de embarque.

3.3. Resultados económicos de las empresas exportadoras

En el cuadro siguiente donde se consigna la información proporcionada por los exportadores consultados, se puede observar el balance general de las operaciones en 00/01, donde se expresa el estado de pérdidas en las tres categorías de empresas, particulares y gremiales, siendo más altas las pérdidas en las particulares con capacidad menor a 100 mil quintales oro al año. Por otra parte en las cooperativas exportadoras se observaron las menores pérdidas, debido principalmente a los mejores precios recibidos por estas empresas.

Balance de costos, ingresos y utilidades en las empresas exportadoras, por categoría Lempiras por quintal oro

<i>Categoría</i>	<i>Precio de compra</i>	<i>Costo de preparación</i>	<i>Costo total</i>	<i>Precio de venta*</i>	<i>Utilidad L. %</i>
> 100 mil qq	570	315	885	799	-86 - 9.7
< 100 mil qq	568	407	975	831	-144 - 14.8
Cooperativas	572	373	945	924	-21 - 2.2

Estimado en base a \$1=L.15.50

Los precios de compra del cuadro anterior (alrededor de L.570/qq) no son iguales, pero si consistentes con los precios de compra directa de los exportadores a los

productores y gremios, que se presentan en el siguiente cuadro general del resultado económico observado en toda la cadena del café, a precio del vendedor.

En el mismo pueden observarse los resultados de utilidades positivas en el caso de los productores – exportadores, productores cooperativistas de zona alta, productores que exportan a través de DICOCAFE en zonas altas y medias y los cooperativistas de zona media. Las demás categorías ubicadas en zonas medias y bajas tuvieron pérdidas.

En caso de intermediarios se observan casos de resultados positivos aunque con valores relativamente bajos. Pero es más explicativa por categorías la presentación que se hace en la sección 4.3 -. Lo mismo se puede decir en relación al resultado en los exportadores , que es más explicativo en el cuadro anterior.

Distribución de Costos y Utilidades por Categorías.

A PRECIOS DEL VENDEDOR

PRODUCTORES						INTERMEDIARIOS						EXPORTADORES						
Categorías	Cantidad Oro	Precio Venta	Costos QQ.	% C/Precio	Utilidad QQ.	Precio Compra	Costos QQ.	Costo Total	Precio Venta	% C/Precio	Utilidad QQ.	Precio Compra	Costos QQ.	Costo Total	Precio Venta	% C/Precio	Utilidad QQ.	
1. AEInd.	8,078.75	760.96	637.15	83.73	123.81													
2. AEG	3,664.75	568.77	561.30	98.69	7.47							568.77	302.45	871.22	779.71	111.74	(91.51)	
3. ANEI	10,022.28	565.93	637.72	112.69	(71.79)	565.93	49.61	615.54	619.88	99.30	4.34	619.58	302.45	922.03	779.71	118.25	#####	
4. ANEA	1,022.28	637.86	637.72	99.98	0.14						-	637.56	302.45	940.01	779.71	120.56	#####	
5. MEG	17,645.30	551.55	560.47	101.62	(8.92)						-	551.55	302.45	854.00	779.71	109.53	(74.29)	
6. MNEI	32,493.77	515.83	564.55	109.44	(48.72)	515.83	49.61	565.44	619.88	91.22	54.44	619.88	302.45	922.33	779.71	118.29	#####	
7. MNEA	32,493.77	620.19	564.55	91.03	55.64						-	620.19	302.45	922.64	779.71	118.33	#####	
8. MNEG	32,493.77	571.45	564.55	98.79	6.90						-	571.45	302.45	873.90	779.71	112.08	(94.19)	
9. BEInd.	707.91	450.00	709.84	157.74	(259.84)													-
10. BEG	618.91	480.75	675.55	140.52	(194.80)						-	480.75	302.45	783.20	779.71	100.45	(3.49)	
11. BNEI	6,773.03	537.02	601.11	111.93	(64.09)	537.02	49.61	586.63	619.52	94.69	32.89	619.52	302.45	921.97	779.71	118.25	#####	
12. BNEA	6,773.03	482.93	601.11	124.47	(118.18)						-	482.93	302.45	785.38	779.71	100.73	(5.67)	
					-						-			-				-

3.4 Posibles acciones en el sector exportador

a) participación de los actores

En primer lugar se debe tratar a través del CNC, de lograr concertación y una mayor participación de gremios exportadores en la ejecución de una política y en el programa de mejoramiento de la competitividad del café hondureño, teniendo como meta la eliminación de la mala imagen internacional y un reconocimiento a sus méritos de calidad.

El sector exportador puede tener una importante influencia en el cambio deseado en el proceso de comercialización del café, no solo como actor del insumo sino también por su poder de negociación y operador financiero, que incluso puede facilitar el acceso al crédito externo hacia los otros actores de la cadena.

A medida que se logre la especialización del beneficiado húmedo y seco en el segmento de intermediación comercial de la cadena, así también los exportadores podrán especializarse en la fase de preparación y en las operaciones externas, las cuales también deben incluir la promoción internacional del café hondureño, participación en que se consideran actores idóneos.

Al integrarse los exportadores en la tarea de cambiar los sistemas donde este estudio se señala que hay puntos críticos de deterioro de la calidad; también deberán acatar y aplicar las normas técnicas que logre desarrollar el IHCAFE mediante otros esfuerzos necesarios, que también constituyen parte del plan del mejoramiento de la competitividad del café.

En los encuentros con estos actores, en talleres de validación de resultados de este estudio, los exportadores participantes han manifestado anuencia a estas y otras recomendaciones, así como han ofrecido cooperación para proseguir en la búsqueda de soluciones viables a la compleja problemática de competitividad del café, internamente y en el exterior.

Con el propósito de superar aspectos de equidad en las transacciones internas del café; los exportadores también tienen participación en la búsqueda de mecanismos que proporcionen equidad, tanto en lo que se refiere a la formación de precios internos atendiendo los indicadores de IHCAFE, como en la aplicación de los diferenciales de precio por calidad y origen; y en el desarrollo de opciones de depósito de café para liquidación posterior basada en información sobre posiciones de la bolsa de café, aunque esto último no tiene precedencia a lo urgente que es la remoción de puntos críticos de pérdida de calidad

3.5. Los Torrefactores

Las empresas dedicadas a la industria de café tostado y molido para consumo interno, también constituyen eslabones finales de la cadena nacional del café. Estas empresas están organizadas en la Asociación de Tostadores de Café de Honduras con los siguientes miembros:

EMPRESA TOSTADORAS MIEMBROS DE TOSCAFEH 2001

No.	Empresas tostadoras de café
1	Café Campeño
2	Café Casino
3	Café Corona
4	Café Indio
5	Café Imperial
6	Café Maya
7	Café Mi Delicia
8	Café Molino Rojo
9	Café Oro
10	Café Probat
11	Café Rey

Algunas operan desde hace 70 años en el país, tienen diversa capacidad de operaciones desde 80 hasta 20,000 quintales de café oro al año que proviene en un 80% de los exportadores, con calidades de café relativamente inferiores, y en un 20% directamente de productores.

En este estudio se consultó a siete empresas, pocas de estas manifestaron que no enfrentan problemas, pero la mayoría expresa que su contribución posible al valor agregado a las exportaciones nacionales se ve limitada por una parte debido a que hay dificultades legales para la exportación de café procesado; el café no está considerado en los tratados de libre comercio centroamericano; y por la carestía de equipo industrial importado para mejorar el envasado y presentación comercial de sus productos. Lo anterior mantiene confinada a esta industria al mercado interno; sin embargo constituyen un importante segmento en la búsqueda de incremento del consumo del café, tanto en el país como a nivel internacional. Además de lo anterior, pero en menor grado, exponen el problema de seguridad en la distribución comercial, la falta de asistencia técnica y de capital de trabajo a costos favorables, que no limiten la competitividad del producto. No se obtuvieron datos para un análisis de los resultados económicos de estas empresas.

4. Capacidad para el cambio

4.1 Políticas y aspectos legales

En relación a la aplicabilidad de las acciones sugeridas, con respecto al marco legal vigente en el país, se puede decir que la mayor parte de dichas acciones pueden ser tomadas amparándose por una parte en la Ley de creación del Consejo Nacional del Café que provee a este organismo público la facultad y autoridad para formular la política nacional en caficultura, que se extiende a todos los actores de la cadena del café. Así también el IHCAFE como organismo privado de servicio público tiene el mandato de ejecutar la política emanada del CNC mediante amplias facultades que le concede su Ley Orgánica. y modificaciones. En ambos organismos están representados todos los actores e intereses del sector café y del gobierno de la república; aunque para la ejecución de las acciones sugeridas se requiere además de una amplia participación de estos actores y otros organismos del estado. Por lo expuesto, la mayoría de acciones podrán decidirse por resoluciones enmarcadas en las respectivas leyes y reglamentos.

Algunas de las acciones sugeridas requieren revisión de los instrumentos legales, en los siguientes casos:

Sobre la revisión a finalidades y operaciones del FCN, las acciones, en el caso de decidir cambios, deberían orientarse a la priorización del uso de sus recursos, enfatizando en estrategias de previsión debido a la drástica caída de los precios del café en el mercado internacional.

Los programas de diversificación y reordenamiento de uso de la tierra en caficultura, requiere de la participación conjunta del IHCAFE y AFE-COHDEFOR, para la preparación de normas relacionadas con el aprovechamiento forestal en plantaciones cafeteras; así también en la reglamentación y aplicación de incentivo fiscales para la reforestación en fincas de café; y las acciones sugeridas en el caso de caficultura invadiendo áreas silvestres protegidas.

Se requiere la participación conjunta entre CNC, IHCAFE, SERNA y municipalidades para revisión de leyes y reglamentos sobre impacto ambiental del beneficiado húmedo de café, en relación con las acciones sugeridas para alcanzar cierto grado de descentralización del beneficiado en el país.

Aunque se puede actuar mediante resoluciones de la Junta Directiva del IHCAFE, es conveniente la preparación de una iniciativa de ley que de lugar al reordenamiento de la comercialización interna del café que establezca las disposiciones y normas técnicas en las relaciones entre los actores de la comercialización.

Revisar o crear el marco legal de incentivos para favorecer la inversión privada en la transformación y mejoramiento del beneficiado y comercialización interna del café.

Revisión de la legislación comercial del país en los aspectos de importación y comercio de insumos agropecuarios, para que se permita la participación directa de productores individuales y organizados, de tal manera que se favorezca la competencia entre suplidores de estos productos, como medida general de impulso a la productividad nacional

4.2. Capacidad Institucional e inversiones

Por mas de treinta años el IHCAFE ha orientado la caficultura nacional y lo ha hecho eficazmente por lado tecnológico en los aspectos agronómicos. Los productores por su parte han fortalecido esta agroindustria que ha alcanzado preeminencia como actividad económica del país. En la actualidad son fuerzas externas, principalmente, las que están afectando seriamente la efectividad y supervivencia de la caficultura. El reto actual que afrontan las instituciones del sector café es aun mayor porque se trata de seguir compitiendo con algunas ventajas en el mercado internacional, permitiendo a la vez que la caficultura continúe su función económica, generando empleo en el sector rural, y de cierta manera protegiendo los recursos naturales de base que de otra forma serían afectados por otras actividades agrícolas de reemplazo.

Se considera que hay capacidad demostrada, para lograr cambios a través de la acción institucional y de los actores de la cadena del café, aunque es cierto que se necesitaría reforzar las capacidades operativas de algunos organismos como IHCAFE y de armonizar y lograr la acción conjunta de los actores a través del CNC.

Los productores han logrado aportar fondos a través del FCN para operaciones del IHCAFE, con lo cuál se podría iniciar el programa de mediano plazo para el mejoramiento de la competitividad del café hondureño, que es necesario en la crisis actual.

Corresponde a los productores e intermediarios eficientes, participar en el mejoramiento de las operaciones de cosecha y beneficiado, para lo cuál se requiere inversiones a mediano y largo plazo. La disponibilidad de líneas de crédito para tal propósito es un aspecto que debe buscar la dirigencia cafetalera y el CNC, con apoyo del gobierno central. Esto último es sumamente necesario ya que con las actuales condiciones de tasas de interés (elevadas) y plazos cortos con que actualmente se logra acceder al crédito, es prácticamente imposible lograr mejoría en la competitividad de la caficultura hondureña.

Posiblemente exista disponibilidad de fondos de preinversión para el estudio de factibilidad que se sugiere para el reordenamiento y cierta centralización del beneficiado de café, lo cuál podrá gestionarse en la banca nacional y regional, producto de ello debe ser el correspondiente plan para su ejecución en el mediano y corto plazo.

De inmediato el IHCAFE puede realizar su reorganización interna con propósitos de dar prioridad a los aspectos de beneficiado y comercialización, redistribuyendo los recursos en sus Divisiones Agrícola y de Comercialización (u otra organización operativa) para seguir de inmediato en la normatividad técnica sobre las operaciones del beneficiado, manejo del café y control de la calidad; que en este estudio destacan como necesidades importantes. Por otra parte hay una agenda pendiente de trabajo en extensión y asistencia técnica dirigida a productores y operadores del beneficiado y comercio interno que el IHCAFE debe organizar a nivel regional y local, introduciendo la participación de productores y municipalidades en la observación y control de las operaciones del beneficiado y comercialización interna (posiblemente a través de juntas locales) en las zonas cafetaleras.

Actualmente del sector café se captan un poco más de cien millones de lempiras de la exportación anual. Con base en ello puede delinearse una estrategia de inversión en apoyo a la caficultura, tomando los lineamientos sugeridos en este estudio.