

ENTREVISTA

Crean cadenas de valor agregado

USAID sostiene que se avanza hacia la transformación de los bienes agrícolas

Yanira Romero • yromero@dinero-negocios.com

El ambiente favorable en la producción y comercialización de los productos agrícolas no tradicionales está sirviendo de antesala para el próximo gran paso de la industria de los agronegocios del país: la transformación de las materias primas. Generar mayor valor agregado es la nueva fase en la que según Antonio Cuello, director de USAID-Red, ingresarán los productores hondureños. El experto dice que la experiencia adquirida tras el incremento de la producción y diversificación del agro provocó el actual crecimiento sistemático de las exportaciones no tradicionales y la sustitución de las importaciones por producción local

de cultivos como cebolla, brócoli, coliflor, lechuga, mango, pepino y otros.

¿QUIÉN ES? ANTONIO CUELLO

Ingeniero químico administrador y máster en administración de empresas por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM), Monterrey, México.

Ahora que se ve más producción y diversificación en el agro, ¿se pasará al siguiente nivel, a dar valor agregado?

Eso esperamos. Honduras ahora está en una situación privilegiada porque es capaz de producir sus materias primas

y creemos que la oportunidad este año se orienta a generar valor agregado, a enfocarnos más en la industria de procesamiento de alimento. Tenemos que hacerlo para aprovechar las nuevas tendencias de consumo. Ahora se prefieren los productos procesados, los frijoles en lugar de grano crudo se están vendiendo más molidos o enteros, pero siempre cocidos, solo para tirar a una sartén. Lo mismo las ensaladas, si vienen ya completas y en una bolsa la gente las prefiere en lugar de comprar lechuga, tomate, pepino, rábano y los demás vegetales por a parte, para luego cortarlas y armar la ensalada. Tiempo atrás, esta tendencia se veía solo en países grandes como Estados Unidos, pero ahora el mercado local empieza a requerir esas demandas. También hay oportunidad con las cafeterías de las maquilas que consumen enormes volúmenes y están buscando proveedores que les den esa comodidad de procesar los alimentos.

¿Pero hay en Honduras suficiente infraestructura de procesamiento?



No mucha, en realidad hay muy poca. Por eso, viendo la tendencia creciente de la demanda en alimento procesado, USAID-Red pretende dar apoyo a este sector porque el fortalecimiento de la infraestructura de procesamiento a su vez dará apoyo de mercado a los productores, quienes tendrían acceso a convertirse en proveedores de materias primas de estas plantas industriales.

¿De qué tipo de apoyo se está hablando?

En primer lugar tenemos que aclarar que no todos los productores pueden, ni desean, pasar a industrializar sus materias primas, ellos saben que tienen su fortaleza en la producción. Sin embargo, hay empresas que están verticalmente integradas y manejan diferentes procesos de la cadena. De lo que estamos hablando es que estamos claros que Honduras es un mercado que consume alimento procesado y lo hace con alimento enlatado o envasado al vacío que se importa

en su totalidad, hay enormes oportunidades en ese rubro.

¿Sí, pero hay algún plan, alguna propuesta, para integrar a los productores a la cadena de industrialización?

Bueno, en 2007 se tuvieron varias visitas de inversionistas de Estados Unidos, Europa y Sudamérica que han visto cómo han crecido sus compras provenientes de Honduras de producto fresco. Antes, por ejemplo, de camote lo que se enviaba era insignificante y ahora han visto cómo llegan los contenedores de manera consistente y se están preguntando por qué no se finaliza el proceso en Honduras, para evitarse los costos y el trabajo de enviar la materia prima hasta sus países y luego procesarla allá. Esas visitas las ha recibido Usaaid-Red y les hemos dado seguimiento, por eso sabemos que hay inversionistas extranjeros interesados en dar el siguiente paso e invertir en Honduras para finalizar sus productos.

¿Cuáles son estas empresas o quiénes los inversionistas?

En estos momentos no podemos adelantar información de ese tipo.

Si ya se está en ese nivel, ¿ya tienen estimados los montos de inversión y los sitios probables de operación?

Sí, definitivamente hablamos de plantas productoras de altos volúmenes de productos y eso implica envíos de entre cinco a veinte contenedores por semana de diferentes productos. Eso solo será posible involucrando a varios cientos, quizá varios miles de productores en esta cadena, porque ellos (los inversores) necesitan asegurar el abastecimiento porque estarían trayendo máquinas para congelar o cortar vegetales que tienen valores de cientos de miles de dólares, dependiendo del proceso alimenticio; estas plantas pueden oscilar desde el medio millón de dólares para una planta mediana y los cuatro o cinco millones de dólares para las plantas mayores. Ya se están estableciendo alianzas estratégicas con inversionistas hondureños y estudiando posibilidades de instalar una planta también en zonas libres y se están empezando algunas actividades en Comayagua, Choluteca, Santa Bárbara y Cortés, donde están hablando con inversionistas locales.