

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Bibliotecas Bucaramanga
Universidad Santo Tomás

Nuevas oportunidades para la exportación de cacao en grano de Colombia y Santander en la unión europea.

Diana Alejandra Martínez Cruz, Julieth Carolina Herrera Correa

Trabajo de grado para optar el título de Profesional en Negocios Internacionales

Director:

Edgar Javier Gómez

Magister en Educación

Universidad santo tomas, Bucaramanga

División de ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de negocios internacionales

2015

Tabla de contenido

	Pág.
Introducción	9
1. Nuevas oportunidades para la exportación de cacao en grano de Colombia y Santander en la unión europea	11
1.1. Planteamiento y formulación del problema	11
1.2. Justificación.....	13
1.3. Objetivos	14
1.3.1. Objetivo General	14
1.3.2. Objetivos Específicos.....	14
2. Marco Referencial	15
2.1. Marco Teórico	15
2.2. Marco conceptual	21
2.3. Breve estado del arte	25
2.4. Aspectos Metodológicos	26
3. Comportamiento de producción de cacao en Colombia y Santander.....	28
3.1. Principales Departamentos Productores de cacao.....	33
3.2. Producción de cacao en Santander	35
3.3. Esfuerzo público-privado para el fortalecimiento de la cadena de valor de cacao en Colombia	37
3.4. Programas de promoción.....	38
3.5. Acuerdos comerciales	38
3.6. Incentivos	40
3.8. Alianza estratégica con el plan fronteras para la prosperidad	41
3.8.1. El proyecto Coexca	42
3.9. Cadena productiva de cacao	44
3.10. Importantes empresas de cacao, chocolatería y confitería en Colombia.....	46
4. Comercio Exterior de la cadena de cacao en Colombia y Santander.....	47
4.1 Comportamiento de exportaciones de cacao en grano en Colombia	49
4.2. Comportamiento de exportaciones de cacao en grano a nivel mundial	51
4.3. Comportamiento de Exportaciones de Cacao en Santander.....	57
4.4. Comportamiento de importaciones de Colombia.....	61
4.5. Comportamiento importaciones Santandereanas	64
4.6. Balanza Comercial	66
4.7. Tendencias de consumo	67
5. Importaciones de cacao por la Unión Europea.....	71
5.1 Matriz para la selección de país objetivo	82
5.2. Variables para realización de la matriz.	83
5.2.1 Económicos.	83
5.2.2 Demográficos	83
5.2.3 Comercio exterior.....	84
5.2.4 Política comercial	84

5.2.5 Logística	85
5.2.6 Valores totales de los grupos y variables consolidado	86
5.3. Alemania	90
5.4. Italia.....	95
5.5. Reino Unido	100
6. Condiciones de acceso a la Unión Europea para el cacao en grano.....	107
6.1 Estándares de calidad	107
6.2 Transporte.....	108
6.3. Condiciones de almacenamiento y transporte.....	108
6.4 Paletizado	109
6.5 Empaque.....	109
6.6. Arancelarios	110
6.7 Puertos principales	110
6.8 Higiene de alimentos.....	111
6.9. Requisitos Sanitarios.....	112
6.10. Requisitos específicos para ingreso al mercado objetivo Alemania	113
6.11 Apariencia del producto	114
6.12 Cultura de Negocio.....	115
7. Ruta exportadora	116
7.1 Ruta exportadora de Colombia a Europa	119
7.2 Ruta exportadora Alemania.....	120
7.3 Conectividad marítima	122
7.4 Generalidades en la negociación	124
8. Conclusiones	140
Bibliografía.....	143

Lista de tablas

Pág.

Tabla 1. Destino exportaciones colombianas de cacao en grano (1801). Valor en miles de dólares.	12
Tabla 2. Producción nacional de cacao (Valores en Toneladas).....	30
Tabla 3. Precios promedio por Toneladas de cacao en grano	31
Tabla 4. Empleos directos del sector entre los periodos de 2010-2013	32
Tabla 5. Producción agrícola en la cadena cacao y su industria durante el periodo comprendido entre 2012-2013 para los municipios del departamento de Santander.....	36
Tabla 6. Empresas chocolateras de Colombia.....	46
Tabla 7. Partidas arancelarias del cacao y su cadena	48
Tabla 8. Exportaciones Colombianas en la cadena de Cacao (Valores en miles de Dólares)	48
Tabla 9. Exportaciones Colombianas en cacao en grano entero o partido, crudo o tostado 1801000000 (Valores en Miles de Dólares).....	50
Tabla 10. Países exportadores de cacao en grano entero o partido, crudo o tostado (180100). (Valores en Miles de dólares).....	52
Tabla 11. . Cantidad exportada en toneladas de cacao en grano entero o partido, crudo o tostado (180100)	54
Tabla 12. Exportaciones Nacionales de cacao en grano entero o partido, crudo o tostado (180100)	57
Tabla 13. Destino de las exportaciones de Cacao de Santander. (Valores en dólares).	60
Tabla 14. Importaciones Colombianas de Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado. 1801. (Miles de Dólares).....	61
Tabla 15. Participación principales países proveedores de Colombia Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado. 1801	63
Tabla 16. Importaciones de Santander en cacao y sus preparaciones Por capítulo totales miles de dólares FOB.....	64
Tabla 17. Importaciones de Santander por partidas del capítulo 18 cacao y sus preparaciones Valores en miles de dólares FOB.....	65
Tabla 18. Balanza comercial Colombia	66
Tabla 19. Balanza comercial Santander	67
Tabla 20. Tendencias de consumo Regionales.....	68
Tabla 21. Principales países demandantes	69
Tabla 22. Consumo (demanda) mundial por continentes.....	70
Tabla 23. Importaciones mundiales de cacao en grano, entero o partido crudo o tostado. 1801000. (Miles de Dólares).....	71
Tabla 24. Importaciones de cacao en grano, entero o partido crudo o tostado en la unión europea. 1801000000. (Valores en Miles de Dólares).....	72
Tabla 25. Importaciones de cáscara, cascarilla y demás residuos de cacao en la UE 180200. (Valores en Miles de Dólares).....	74

Tabla 26. Importaciones de chocolate y otras preparaciones que contengan cacao en la UE 180600	77
Tabla 27. Participación de la UE en las importaciones de chocolatería en el mundo.....	79
Tabla 28. Principales países Importadores de Cacao y su Cadena.....	81
Tabla 29 Variables Económicas	83
Tabla 30 Variables Demográficas	84
Tabla 31 Variables Comercio Exterior.....	84
Tabla 32 Variables Políticas Comerciales.....	85
Tabla 33 Variables Logísticas	86
Tabla 34 Variables Consolidadas para la matriz de Selección de Países.....	86
Tabla 35. Matriz de selección de mercados	106
Tabla 36. Aranceles para ingreso a la Unión Europea	110
Tabla 37. Normas higiénicas sobre alimentos.....	112
Tabla 38. Normas sanitarias	113
Tabla 39. Tarifas de transporte marítimo	120
Tabla 40. Tarifas de transporte marítimo / agentes comerciales.....	121
Tabla 41. Empresas importadoras en Alemania por categorías	136
Tabla 42. Empresas categoría: granos de cacao (comercio).	136
Tabla 43. Perfiles de las empresas categoría: granos de cacao (comercio).....	137
Tabla 44. Categoría plantaciones de cacao	137
Tabla 45. Perfiles de la empresa categoría plantaciones de cacao	138
Tabla 46. Categorías: productos de cacao y chocolate.....	138
Tabla 47. Perfil empresa categorías: productos de cacao y chocolate	139

Lista de figuras

	Pág.
Figura 1. Producción de cacao 2010- 2014 en toneladas	33
Figura 2. Promedio de producción de áreas de Colombia por hectáreas 2010 a 2012.....	35
Figura 3.comportamiento de las exportaciones.....	49
Figura 4. Participación exportaciones de cacao 2010 - 2014.....	51
Figura 5. Países exportadores participación (2011-2013).....	53
Figura 6. Crecimiento exportaciones de cacao en cantidad	56
Figura 7. Rankings mundiales del Cacao	57
Figura 8. Principales departamentos de origen del cacao	58
Figura 9. Exportaciones santandereanas de Cacao en grano entero o partido, crudo o tostado 1801. (Valores en miles de Dólares)	60
Figura 10. Importaciones Colombianas en Cantidades de Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado. 1801. (Datos en toneladas)	62
Figura 11. Crecimiento de las importaciones colombianas en Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado. 1801	63
Figura 12. Participación países importadores cacao en grano o entero Año 2014.....	73
Figura 13. Importaciones totales cacao grano o entero de la Unión Europea.....	74
Figura 14. Importaciones totales de UE cascar, películas y demás residuos de cacao.	76
Figura 15. Participación Países importadores en Cascara, películas y demás residuos de cacao Año 2014.....	77
Figura 16. Participación países importadores de Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao. 2014.....	79
Figura 17. Importaciones totales de cacao y sus preparaciones de la Unión Europea. (Valores en miles de dólares).....	80
Figura 18. Principales puertos países de la Unión Europea, ...	111
Figura 19. Ruta marítima Colombia - Alemania.....	119
Figura 20. Transporte internacional	123

Resumen

Este documento busca fundamentar el conocimiento acerca del cacao y su sector, los procesos de exportación y las exigencias internacionales. El cultivo de cacao es considerado como un fruto amigable con el medio ambiente, generador de empleo tanto en la industria farmacéutica como chocolatera, por este motivo el gobierno de Colombia ha hecho que este sector forme parte del Programa de Transformación Productiva (PTP), que busca mejorar la competitividad sectorial mediante alianzas público-privadas y planes de negocios. La producción Colombiana de cacao gracias a sus características ambientales hace que se cuente con ventajas comparativas frente a otros Países, esto ha permitido que una gran parte de la producción se catalogue como cacao con aroma fino es cual es muy apetecido para la fabricación de chocolates finos.

El mercado europeo está caracterizado por ser uno de los más exigentes, en cuanto a barreras arancelarias y no arancelarias para la importación de productos primarios como el cacao y sus derivados, sin embargo es un gran demandante de productos y subproductos de este sector. En cuanto a Colombia, Santander es el principal departamento exportador de cacao en grano, se tiene en cuenta que en los últimos años su principal destino de exportación es México, por esto podemos hablar de una baja diversificación de mercado; por lo cual se hace necesaria la exploración de nuevos mercados potenciales para así disminuir el riesgo que representa concentrar tan alto porcentaje de exportaciones en un solo país y depender de su ciclo económico.

Introducción

El cacao es una fruta de origen tropical con la que se produce el chocolate, producto primario de gran importancia en el comercio a nivel mundial, nacional y departamental ya que este contribuye significativamente en la economía de los países subdesarrollados. El cultivo de cacao es considerado como un fruto amigable con el medio ambiente, generador de empleo tanto en la industria farmacéutica como chocolatera, por este motivo el gobierno de Colombia ha hecho que este sector forme parte del Programa de Transformación Productiva (PTP), que busca mejorar la competitividad sectorial mediante alianzas público-privadas y planes de negocios, también la Federación Nacional de Cacoteros (FEDECACAO) desarrolla el plan de inversiones y Gastos PIG y diferentes programas como de investigación, transferencia de tecnología y comercialización. Debido a sus condiciones naturales de producción y las características agroecológicas en términos de clima y humedad, y su carácter de sistema agroforestal conservacionista del medio ambiente. Han permitido que cuente con ventajas comparativas en Colombia, estas características han permitido de una gran parte de la producción se catalogue como cacao con aroma y fino es cual es muy apetecible para la fabricación de chocolates finos.

Se analiza el entorno económico enfocado en el sector cacaotero de Colombia en el mundo y su participación frente a este, enfocado en la competitividad y productividad con respecto al mismo, buscando conocer la capacidad de producción que tiene Colombia con respecto al consumo del país destino cumpliendo todas las exigencias del mercado al cual pretende incursionar.

El mercado europeo está caracterizado por ser uno de los más exigentes, en cuanto a barreras arancelarias y no arancelarias para la importación de productos primarios como el cacao y sus

derivados, sin embargo es un gran demandante de productos y subproductos de este sector. El presente trabajo se direcciona a la búsqueda de mercados alternativos, diferente de España, en la Unión Europea para el cacao de Colombia y Santander, a partir de un análisis del comportamiento de la demanda en dicho continente y por medio de una matriz de selección de países; para los mercados seleccionados se describen las diversas condiciones de acceso, pautas y requerimientos para la exportación desde Colombia, se muestran rutas alternativas de exportación y empresas en cada país para facilidad de contactos en el exterior. El estudio se enfoca específicamente al producto cacao en grano perteneciente a la partida arancelaria colombiana 180100 Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.

1. Nuevas oportunidades para la exportación de cacao en grano de Colombia y Santander en la unión europea

1.1. Planteamiento y formulación del problema

La actividad productiva del cacao en Colombia es de gran importancia debido a la cantidad de familias que dependen de este sector y a la posibilidad de generación de empleo desde la cosecha hasta el cultivo y obtención del grano, se considera un sector estratégico para el desarrollo socioeconómico en casi todos los departamentos de Colombia y está incluido dentro de las dinámicas nacionales y regionales y está incluido dentro del Programa de Transformación productiva para impulsar productos a los mercados internacionales.

Para dar mayor impulso al sector, se debe ampliar la oferta de mercados para la exportación de su principal producto, cacao en grano, buscando que la producción tenga orientación hacia la internacionalización. Actualmente el mercado internacional en términos de producción y exportación está liderado por países asiáticos como Costa de Marfil, Indonesia, Nigeria y Ghana. Colombia tiene muy alto potencial para el desarrollo agroindustrial de este producto y tiene facilidades para la exportación del cacao en grano hacia los principales países demandantes como son Estados Unidos y la Unión Europea, por los tratados comerciales que se han firmado con ambos mercados.

Colombia ha desarrollado exportaciones de cacao en grano, pero no han sido sostenidas a excepción de España que es el principal mercado destino y participa con 34,33%. México es el

segundo mercado de exportación especialmente los años 2013 y 2014. Aunque se ha realizado exportaciones a países de la Unión Europea entre los años 2010 – 2014, éstas no han sido sostenidas y la participación es baja.

Tabla 1. Destino exportaciones colombianas de cacao en grano (1801). Valor en miles de dólares.

Importadores	2010	2011	2012	2013	2014	Variación 2010 – 2014	Participación 2014
Mundo	14510	7981	10515	18311	24353	67,8	
España	5024	1277	1243	4744	8362	66,4	34,34
México	165	0	312	6688	7917	4698,2	32,51
Estonia	0	0	0	467	2885		11,85
Bélgica	869	0	134	131	1451	67,0	5,96
Países Bajos	379	1026	58	361	1007	165,7	4,14
Italia	56	0	1089	1377	911	1526,8	3,74

Las preguntas a resolver con el presente estudio son:

¿Qué mercados alternativos, a excepción de España, son atractivos para la exportación de cacao de Colombia y Santander?

¿Cuáles son los requisitos que exigen los mercados de la Unión Europea para la importación de cacao proveniente de Colombia?

¿Qué rutas de transporte se pueden seguir para la exportación de cacao de Colombia.

Este estudio se enfoca a analizar el comportamiento de los países de la Unión Europea como mercado destino para la exportación de cacao en grano de Colombia

Además de participar en nuevos mercados, se deben fortalecer los actualmente existentes pero que tienen un nivel más bajo de participación; España significa un punto de referencia importante en el desarrollo de las exportaciones del sector para entrar con más fuerza a la Unión Europea; a través del análisis de las estrategias utilizadas para ingresar en dicho país. Actualmente el sector presenta un bajo nivel de competitividad dada una carencia de recursos tecnológicos y

modernización de procesos productivos que permitan masificar y mejorar altamente la calidad de los productos, y así generar valor agregado capaz de competir en nuevos mercados.

Vista esta falencia el gobierno a través de alianzas público privadas y la integración del sector cacaotero al programa de transformación productiva, busca apoyar a pequeños empresarios colombianos y santandereanos y prepararlos para hacer frente a las grandes compañías que son competencia directa; objetivos que se han tratado de lograr a través de la facilitación de recursos en el planteamiento de planes de negocios y apoyo en investigación.

1.2. Justificación

La actividad agropecuaria en Santander tiene una participación de 6,2% en el PIB por sectores, ocupando el cuarto lugar en orden de importancia, la actividad agrícola especialmente se desarrolla en una superficie de 220 mil hectáreas las cuales son dedicadas en su mayoría a cultivos permanentes como café, cacao y caña panelera. De 186.898 hectáreas el sector de Cacao cuenta con el 27.0% de hectáreas de cultivos permanentes hacia el año 2013.

Según FINAGRO el departamento que tradicionalmente ha concentrado la mayor producción de cacao es Santander con el 46,2% de participación en el total. Le siguen en importancia: Arauca, Norte de Santander, Tolima, Huila, Nariño, Antioquia, Cundinamarca, los cuales en conjunto representan el 45,4% del total. Estos ocho departamentos participan en total, con el 91,6% de la producción, lo cual indica una alta concentración de la producción en ellos.

Según La cámara de Comercio de Bucaramanga Las Exportaciones Santandereanas de Cacao en el año 2012 fueron de 2.555.000 USD, y en el año 2013 fueron 6.705.000 UDS dando una variación de una variación de 162.4% en sus ventas, esto permitió que Santander aportara 7.3% en

el 2013 a las exportaciones Nacionales procedentes de este sector. Los principales destino de Exportación: México 79,8%, Estados Unidos 7,8%, España 6,7%. En el primer semestre del 2014 las exportaciones de cacao fueron de 5.979.000 USD con una variación de 70,9%, como principales destinos en el 2014 tenemos México 69,6%, España 28,9%, Italia 1,6%.

Este sector hace parte del Programa de Transformación Productiva (PTP), que busca mejorar la competitividad sectorial mediante alianzas público-privadas y planes de negocios, también la FEDECACAO desarrolla el plan de inversiones y Gastos PIG y diferentes programas como el de investigación, transferencia de tecnología y comercialización.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

Analizar nuevas oportunidades para la venta de cacao en grano de Santander y Colombia en la unión Europa.

1.3.2. Objetivos Específicos

1. Evaluar el comportamiento de la producción cacaotera en Colombia/Santander incluyendo los esfuerzos público-privados para mejorar la competitividad del sector.
2. Analizar las tendencias de las exportaciones del cacao Colombiano-Santandereano entre el año 2009 al 2014 y la situación competitiva frente a los principales países exportadores
3. Analizar las características de la demanda de productos del sector cacaotero en la Unión Europea, para seleccionar países comunitarios, distintos a España, como nuevos mercados.

4. Identificar las condiciones de Acceso del cacao en grano al mercado específico seleccionado.

5. Diseñar la ruta exportadora para un mercado objetivo

2. Marco Referencial

Dentro del TLC COLOMBIA-UE el cacao, que está en el capítulo 18 con partida arancelaria 18 01 00 00 00, tiene en cuenta los siguientes requisitos específicos y no específicos para la importación de este producto procedente de Colombia:

1. Libre arancel. Arancel de cero.
2. Control de los residuos de plaguicidas en productos alimenticios de origen vegetal y animal.
3. Etiquetado de productos alimenticios.
4. Voluntario- productor de producción ecológico.
5. Embalaje.

2.1. Marco Teórico

- ***Ventaja Comparativa***

Es un concepto muy usado en el comercio exterior. Significa que cada país tiende a “especializarse” en la producción y comercialización de las mercancías en que tiene menores costes comparativos y, a cambio de ellas, importa las que se producen en otros lugares en términos de mayor eficiencia económica.

La teoría proviene de Ricardo (1772-1823), quien elaboró la teoría de los costes comparativos para explicar la operación del comercio internacional, y John Stuart Mill (1806-1875) que la completó con su tesis de que cada país exporta las mercancías en cuya producción tiene ventaja con relación a otros. Esta ventaja se origina en la diversidad de condiciones de producción existente entre los países. Esta es la denominada “ventaja comparativa”. La tienen los que demuestran mejores aptitudes y, por tanto, menores costes para la producción. No obstante lo cual, la relación final de intercambio entre los países tenderá a situarse, por la intensidad de la oferta y de la demanda mundiales de las diferentes mercancías, próxima a los precios de la mercancía de mayor demanda.

Consecuentemente cada país tiende a especializarse en la producción y comercialización de las mercancías que le ofrecen mayores ventajas comparativas y, a cambio de ellas, importa las que se producen a costes más bajos en otros. Este movimiento de especialización a escala producirá costes decrecientes en los países productores a medida que incrementan el volumen de producción, lo cual a su vez aumentará sus ventajas comparativas en el intercambio de determinados productos.

En correspondencia con ello, los esquemas teóricos y conceptuales de referencia para el estudio de la competencia de un análisis estático de ventajas comparativas para el mundo de la producción simple de bienes estándar, con base esencialmente en la disponibilidad de factores primarios de producción como la mano de obra y recursos naturales, en un estado aún muy incipiente de internacionalización, se debe llegar hasta un análisis estructural de ventajas competitivas dinámicas sustentado en el conocimiento, la tecnología y el entorno socio-económico en un mundo de producción complejo con multiplicidad tanto de bienes -estándar, diferenciados, especializados- como de procesos y arreglos sociales de producción, en plena dinámica de globalización del sistema capitalista

- *Dotacion de Factores de Heckscher-Ohlin*

Modelo Heckscher Ohlin: Este modelo comercial establece que las ventajas comerciales obedecen a una dotación de factores, diferentes en cada país. Así, las naciones están dotadas de diversos factores y esa diversidad de factores explica las diferencias en los costos de producción de un bien; cuanto más abunda un factor, resulta más barato producir un bien.

El papel que desempeñan las diferentes dotaciones de recursos naturales de los países – y su distribución geográfica desigual – reviste una importancia fundamental para explicar el comercio internacional. La teoría tradicional del comercio hace hincapié en que las diferencias en la dotación de los factores inducen a los países a especializarse, y a exportar determinados bienes o servicios en los que tienen una ventaja comparativa. Este proceso permite una asignación más eficiente de los recursos, lo que a su vez da lugar a un aumento del bienestar social mundial, es decir, los “beneficios del comercio”.

Las diferencias relativas de las dotaciones de recursos de los países son fundamentales para la versión normal de la teoría del comercio internacional de Heckscher-Ohlin. Según ésta, un país exportará el bien cuya producción exija la utilización intensiva del factor relativamente abundante (y por tanto barato) del país, e importará el bien para cuya producción se necesite la utilización intensiva del factor relativamente escaso (y por tanto caro) del país. Esto incluye los casos en que el recurso natural se exporta directamente (tras una elaboración mínima), en lugar de ser utilizado como insumo para otro bien que se venda más tarde en los mercados internacionales.

La idea central son los factores de producción disponibles en una economía, que al ser empleados plenamente para producir bienes dan origen a las diferencias de productividad entre los países y a las diferencias de precios relativos de los bienes. La ventaja comparativa en la

producción de un bien que tiene un país, puede deberse a la INTERACCIÓN entre los factores de producción disponibles y la tecnología de producción, que indica las proporciones en las que se deben combinar esos factores disponibles. Consecuencia de esta interacción dos conceptos son centrales para comprender el modelo: LA INTENSIDAD FACTORIAL: la intensidad con que los factores son requeridos o empleados en cada actividad productiva, establecida por la tecnología. LA ABUNDANCIA FACTORIAL: la cantidad de factor que posee cada economía. De este modo:

- i. los bienes se diferencian entre sí por la mayor o menor cantidad de factores que se requiere en su producción.
- ii. los países difieren en sus dotaciones de factores. Así un país tiende a producir en forma comparativamente más barata aquellos bienes, que requieran una utilización más intensiva del factor abundante.

- *Ventaja Comparatia Revelada*

Balassa (1965) acuñó el término "Ventaja Comparativa Revelada" con el fin de indicar que, las ventajas comparativas entre naciones pueden ser reveladas por el flujo del comercio de mercancías, por cuanto el intercambio real de bienes refleja costos relativos y también diferencias que existen entre los países, por factores no necesariamente de mercado. El índice propuesto por Balassa³ es el siguiente:

$$IB = \frac{X_{ij}^k / XT_{ij}}{X_{iw}^k / XT_{iw}}$$

Dónde: X: representa las exportaciones i: un producto identificado por su código arancelario a: el país sujeto de análisis t: el total de productos exportados por dicho país w: un conjunto de países, siendo generalmente utilizado el mundo por lo tanto: Xi a: las exportaciones de un producto (i) por

parte del país (a) $X_i w$: las exportaciones de un producto (i) por parte del mundo (w) $X_t a$: las exportaciones totales(t) por parte del país (a) $X_t w$: las exportaciones totales (t) por parte del mundo (w)

Por ejemplo, si las exportaciones de El Salvador de Café Oro para un determinado año fueran de US\$ 162.9 millones, cuando ese mismo año El Salvador registro a nivel mundial exportaciones por un total de US\$ 16,644.9 millones; y tomando en cuenta que las exportaciones mundiales de Café Oro fueron de US\$ 880.4 millones y las exportaciones mundiales de todos los productos fueran de \$US 2,500,000 millones, la aplicación del índice sería: $X_i a$: US\$ 162.9 (Exportaciones de El Salvador de Café Oro) $X_i w$: US\$ 880.4 (Exportaciones Mundiales de Café Oro)

- ***La Teoría de Recursos y Capacidades***

En términos generales, la teoría de recursos y capacidades se basa en la concepción de la empresa como un conjunto de recursos, preocupándose del estudio de los factores sobre los que se apoyan las ventajas competitivas, para poder justificar la formulación de determinada estrategia de una empresa. Así, de acuerdo con Fernández y Suárez (1996), 1) cada empresa es heterogénea ya que posee diferente dotación de recursos, producto de su historia, suerte y decisiones pasadas, sobre las que se puede sustentar una ventaja competitiva; 2) puede mantener esa heterogeneidad a lo largo del tiempo, es decir, la ventaja competitiva puede ser sostenible, lo que le proporcionara una renta a largo plazo

Dentro de esta perspectiva, se distinguen dos partes diferentes pero claramente relacionadas: la teoría de recursos y la teoría de las capacidades. Así, la teoría de los recursos se inicia con las contribuciones de Penrose (1959) y de Andrews (1977). Para la primera autora, la empresa es contemplada como un conjunto de recursos productivos que determinan la dimensión que puede

alcanzar. Sin embargo, los elementos que contribuyen a su crecimiento son los servicios que aquellos recursos proporcionan, o el uso que de ellos se hace. Continuador de estas ideas, Wernerfelt (1984) concibe a los recursos como todos aquellos activos tangibles e intangibles que se vinculan a la empresa de forma semi-permanente, como ocurre con marcas, conocimiento tecnológico propio, maquinaria, procedimientos eficientes o capital.

Por su parte, la aportación de Andrews (1977) consiste en conceptualizar la competencia distintiva como aquella actividad empresarial que una organización hace especialmente bien, al afirmar además, que el esfuerzo realizado en crear una competencia que sea verdaderamente distinta, puede ser la clave del éxito de una empresa. En este contexto, la estrategia es, la capacidad de utilizar esa competencia distintiva como forma de conseguir una ventaja respecto a los competidores inmediatos. Posteriores a estas contribuciones se encuentran los trabajos de Ouchi (1981), Teece (1982), Montgomery y Wernerfelt (1988), Barney (1991), Mahoney y Pandian (1992) y Peteraf (1993), entre otros. Además, he de señalar que el estudio de las habilidades en el uso de los recursos es lo que sirve de cimiento para la teoría de las capacidades. “Éstas quedan definidas como la forma en que la empresa despliega sus recursos de forma combinada para llevar a cabo alguna tarea o actividad”(Amit y Schoemaker, 1993).

Si contemplamos a Shumpeter (1942) como el incitador de esta corriente, podemos llegar a comprender mejor los procesos de cambio dinámico o procesos de creación destructora provocados por las empresas.

Así, al tomar como punto de partida los recursos que controlan y las capacidades que dominan, las empresas tratan de identificar oportunidades novedosas. La intención de la firma innovadora es explotarlas rentablemente, bajo la forma de nuevos productos o procesos, los cuales alteran en un grado determinado la situación anterior. Con este comportamiento se

consigue la obtención de rentas económicas durante un periodo concreto, hasta que disminuyen por efecto del proceso de imitación desarrollado por los competidores (Ventura Victoria, 1994).

2.2. Marco conceptual

- *Cacao nivel Mundial*

El cacao es una planta tropical que generalmente se desarrolla en los climas más cálidos y húmedos, en los cuales sus temperaturas optimas oscilan entre los 21° y 32° C, grados centígrados, y una precipitación anual entre 1.200 y 2.000 mm en zonas y valles más frescos o más altos y 1.500 a 2000 mm en las zonas bajas más cálidas, la producción del cacao se concentra en una banda estrecha de 20° al norte y en el sur de la línea Ecuatorial.

El árbol del cacao tiene sus orígenes en la Amazonia, extendiéndose a América Central y en México, algunas culturas nativas de esta región lo consideraban “Alimento de los dioses”, así mismo el grano era en la cultura Azteca era utilizado como la moneda y la bebida de estos.

El cacao tiene muchos usos, licor de cacao, manteca de cacao, torta de cacao y cacao en polvo, pero entre los más conocidos encontramos la preparación del chocolate. Cristóbal Colon descubrió el cacao en América, pero no fue de interés para Europa en ese momento. Veinte años después, Hernán Cortés envió los granos de cacao y la receta de la bebida amarga al Rey Carlos V y los españoles añadiendo azúcar y calentando los ingredientes para mejorar el sabor. Con el desarrollo de la industria del chocolate en Europa es cuando la producción de cacao toma importancia. Brasil y Ecuador se convierten en países productores.

Según FEDECACAO el cacao tiene unos parámetros para mantenerse en el mercado internacional estos Estándares requieren que el cacao de calidad negociable sea fermentado, completamente seco, libre de granos con olor a humo y otros olores anormales, y de evidencia de

adulteración, debe encontrarse libre de insectos vivos, de granos partidos, fragmentos, partes de cáscara y debe ser de tamaño uniforme. Los estándares contra los que se mide son los del cacao de Ghana, el cual se clasifica sobre la base de la cuenta de los granos defectuosos en la prueba de corte. Se estima que dos tercio de la producción mundial de grano de cacao se utiliza para producir chocolate, mientras el restante se destina a la elaboración de cacao en polvo y manteca de cacao, que a su vez, puede utilizarse para hacer chocolate. Añadiendo a la producción de cacao que son materias primas para las industrias de cosméticos, de alimentación animal, de bebidas alcohólicas entre otras. Así mismo en Colombia podemos encontrar unos tipos específicos de cacao tales como: Cacao criollo (procedente de América Central y de América del Sur), Cacao forastero (procedente de la zona amazónica) y Cacao trinitario (híbrido de las dos anteriores).

Según FINAGRO organización para el desarrollo y mejoras del sector cacaotero expone que se deben cumplir las exigencias agroecológicas para garantizar las condiciones óptimas del cacao y poder seleccionar un lote de exportación

Clima Y Altitud: El clima propicio para el desarrollo del cacao en Colombia coincide con las características del piso térmico cálido, que comprende la franja de tierras ubicadas desde el nivel del mar hasta 1.300 m.s.n.m. Los principales elementos del clima a tener en cuenta son:

- Temperatura: Entre 22°C y 30°C en promedio.
- Precipitación: 2.500 milímetros anuales, preferiblemente bien distribuidos a través del año.
- Humedad relativa: Cercana del 80%
- Vientos: Zonas de vientos fuertes permanentes son inconvenientes, a no ser que se puedan instalar barreras vivas rompe vientos a base de franjas abundantes de árboles.
- Suelo: La selección de un suelo apropiado es fundamental para obtener cultivos de cacao de alta productividad. Si este no cumple los requisitos mínimos para el desarrollo adecuado de la

planta, el cultivo no funcionará aunque se utilicen semillas de las mejores características. Para la producción del cacao se debe tener en cuenta los análisis de suelo los cuales hacen representar un seguro de larga vida y buenos resultados económicos para la cosecha y venta del lote.

El cacao es una especie de larga duración y debe ser seleccionada con responsabilidad en la etapa de instalación, para partir de un buen suelo se recomienda asesoramiento de un técnico en la materia. Los suelos para la producción del cacao deben ser profundos para que la raíz se distribuya sin dificultad y penetrar entre 80 y 150 centímetros.

- ***Cadena Productiva***

Todo proceso de siembra de producto tiene un procedimiento y ciclo de desarrollo en los cuales se encuentran puntos específicos que determinan el siguiente paso de la cadena productiva, donde se involucran actores o procesos de depuración y mejoramiento para la selección adecuada del producto de consumo según FEDETABACO la cadena tiene procesos que ellos han identificado en el proceso de acompañamiento a los microempresarios de sector cacaotero los cuales son:

El árbol del cacao, es una planta perenne que rinde varias cosechas al año, a pesar que los frutos maduran a lo largo del año, normalmente se llevan a cabo dos cosechas en un año: la cosecha principal y la cosecha intermedia. La cosecha Intermedia es en general menor que la cosecha principal, sin embargo, el tamaño relativo varía según a cada país. En Colombia, Por lo general el árbol de cacao presenta picos o épocas del año de mayor producción y épocas de baja o ninguna producción. La de mayor producción empieza desde principio de Octubre a mediados de Enero. Se requieren de 5 a 6 meses entre la fertilización y la cosecha de los frutos. La temporada de cosecha dura alrededor de 5 meses.

La cosecha del cacao consiste en cortar los frutos maduros de los árboles, abrirlos (normalmente con un machete) y extraer las semillas de los frutos. Estas semillas se ponen a fermentar entre 2 y 8 días antes de secarlas al sol. Los granos se ponen luego en sacos y se embarcan. El cacao se debe sembrar en filas, espaciadas entre sí de 3 metros, lo cual da una densidad de alrededor 950 a 1330 árboles/hectárea, dependiendo de la fertilidad de la tierra y del clima. Antes de sembrar el cacao es necesario sembrar árboles de sombra temporal y permanente de 6 a 9 meses.

La siembra del cacao debe realizarse en la primera mitad de la temporada de lluvia para tener suficiente beneficio ya que el cacao madura 24 meses después de la siembra inicial, los árboles llegan a ser productivos únicamente después de cinco años. Los rendimientos son máximos entre tiempo para que el árbol se establezca antes de la siguiente temporada seca. A pesar de que el octavo y décimo año, pero se pueden obtener buenos rendimientos durante varias décadas. En condiciones normales, una hectárea sembrada en árboles tradicionales producen entre 300 y 500 kg/ha por año. Una hectárea sembrada en árboles híbridos presentan rendimientos mayores, por encima de los 1000 kg/ha, incluso hay árboles que han llegado a 2.000Kg /ha El cacao es una planta Umbrófila, por lo cual en los primeros años de vida la planta necesita mayor cantidad de sombra (70%); después del tercer año y a medida que sus copas se agrandan y cierran los requerimientos de sombra disminuyen (30%) y los rendimientos aumentan.

Teniendo en cuenta el proceso productivo de sector cacaotero en Colombia se han identificado departamentos que son productores efectivos en los cuales encontramos a Santander, sin embargo hay otros que con el acompañamiento de las organizaciones de apoyo y el gobierno han ido despertando un potencial en el desarrollo del sector y en los avances productivos. El departamento que tradicionalmente ha concentrado la mayor producción de cacao es Santander con el 46,2% de participación en el total. Le siguen en importancia con sensiblemente menor participación: Arauca,

Norte de Santander, Tolima, Huila, Nariño, Antioquia, Cundinamarca, los cuales en conjunto representan el 45,4% del total. Estos ocho departamentos participan en total, con el 91,6% de la producción, lo cual indica una alta concentración de la producción en ellos.

2.3. Breve estado del arte

Mantilla blanco, (2000), realizo un estudio sobre la caracterización y tipificación de los productores de cacao del departamento de Santander, en el cual se plantea que el cacao es el sistema de producción agrícola más importante en los Santanderes y con más proyección a nivel nacional e internacional por sus amplias perspectivas de mercado y sus potencialidades desde el punto de vista ambiental y cultural , contemplando aspectos como el contexto nacional e internacional y todos los aspectos relacionados con la región y referenciado componentes de identificación del sistema de producción de cacao en el departamento de Santander.

Quintana, Gómez, granados, (2014) han realizado un artículo llamado las Tic's y su aporte para la determinación de la calidad sensorial del cacao (theobroma cacao) producido en san Vicente de Chucuri, Santander, en este artículo se dice que Colombia es uno de los mayores productores de cacao en América y el departamento de Santander es el mayor productor de cacao en Colombia y el municipio de san Vicente de Chucurí ubicado en este departamento es considerado como la capital cacaotera del país.

Las alianzas que ha creado el departamento con la Federación Colombiana de Cacaoteros (Fedecacao y la Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD) desarrollaron un convenio de cooperación para el fortalecimiento de la capacidad evaluadora de la calidad sensorial del cacao. Las Tecnologías de Información y Comunicación (TICs) son una serie de herramientas utilizadas

durante el proceso de evaluación sensorial del cacao y que permiten plantear soluciones a los problemas presentados en las diferentes etapas y procesos de producción, los cuales se deben enfocar a un mejoramiento efectivo de los resultados obtenidos.

En el artículo el mercado mundial del cacao, redactado por Quintero y Díaz Morales (2004), habla sobre los cambios que ha experimentado la economía mundial en los últimos años han afectado significativamente las relaciones de intercambio de los países productores de materias primas, implicando transformaciones en su economía y como bajo este escenario se tiene como objetivo caracterizar el comercio mundial de cacao en grano. Para ello se plantea inicialmente la descripción y evolución de las principales variables que afectan el comercio mundial de este producto, así como los cambios en su funcionamiento. Demostrando como en lo últimos años los cambios en los distribuidores han cambiado a oferta pero no han cambiado sus lugares de destino y como la calidad del grano de cacao a sido un factor muy importante en la evolución del comercio mundial de este producto.

2.4. Aspectos Metodológicos

- **Tipo de Investigación**

El tipo de investigación realizada es descriptiva-analítica, ya se hará una descripción detallada del sector cacaotero y su estado actual en Santander, qué oportunidades se han aprovechado en el exterior, hacia donde va dirigido su esfuerzo y su oferta actualmente, con el fin de identificar posibles nuevas oportunidades en la Unión Europea.

- **Método de investigación**

Es de análisis porque se está describiendo el comportamiento del sector y se verán diferentes partes de internacionalización del cacao, y el de síntesis ya que nos llevara a conocer cuáles son las oportunidades del sector.

- **Técnicas de recolección de información**

La información será tomada desde fuentes secundarias, tales como bases de datos estadísticos de comercio exterior, entre las cuales se pueden nombrar Trademap, Euromónitor. Otra fuente importante son los informes del sector que proveen los organismos nacionales encargados de la promoción y desarrollo de los sectores económicos, entre los que podemos destacar, los informes del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; informes de la Federación Nacional de Cacaoteros, Informes de Compite 360, para visualizar el estado actual del sector, sus ventajas y desventajas, fortalezas y debilidades.

- **Técnicas para el procesamiento de la información**

La información recolectada se debe organizar de forma que se facilite su consulta en el momento de resumir los resultados. Además se debe realizar un análisis de cifras estadísticas del comportamiento de las variables cualitativas del sector para concluir en los problemas que ha venido presentando el mismo, de tal modo que se puedan plantear soluciones pertinentes y lograr los objetivos de la propuesta. Elaboración de nuevos cuadros a partir de información y estadísticas y existentes y para esto se requiere la utilización de estadísticas descriptiva, por medio del apoyo

de programas computaticos como Excel.

3. Comportamiento de producción de cacao en Colombia y Santander

En este capítulo se presenta información sobre el análisis, se pretende dar a conocer las generalidades colombianas con respecto a la producción de cacao por tanto se dan a conocer diferentes datos que ayudan a ubicar geográfica y económica, la producción y capacidad de exportación del cacao en grano de Colombia.

Los órganos que representan a los productores y procesadores de Cacao en Colombia son la Federación Nacional de Cacaoteros (FEDECACAO) creada en 1960 como un organismo que representa los intereses de los cacaoteros, Adicionalmente, en 2001 se firmó el Acuerdo de Competitividad de Cacao y su Agroindustria, con el cual se creó el Consejo Nacional Cacaotero.

FEDECACAO administra el Fondo Nacional del Cacao, constituido como una cuenta especial para recaudar y manejar los recursos que se derivan de la cuota de fomento cacaotero. Esta Cuota de Fomento Cacaotero es una contribución parafiscal de carácter obligatorio que debe ser utilizada según las leyes y decretos, en Financiamiento de proyectos de investigación, Tránsito de Tecnología y Comercialización. Según la Ley 67 de 1983, la Cuota de Fomento Cacaotero es del 3% por el precio de venta de cada kilogramo de Cacao producido.

El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural contrata con FEDECACAO la administración, recaudo e inversión de la Cuota de Fomento Cacaotero. Esta entidad establece el valor del kilogramo de Cacao, con base en el que se hace la liquidación de dicha cuota. Este dato se da a conocer antes del 30 de Junio para el segundo semestre y antes del 31 de diciembre para el primer semestre. Colombia posee unas condiciones agroecológicas óptimas y así mismo excelentes

materiales genéticos para la producción de cacao con un sabor y aroma de preferencia fino, además es un mercado en crecimiento constante que ofrece atractivos en precios preferenciales.

Sin embargo en Colombia históricamente los productores de cacao han encontrado que los incentivos para la siembra y cosecha de este producto con las exigencias de alta calidad en los mercados internacionales son muy pocos, sin embargo el aumento en el consumo mundial de productos derivados del cacao fino y la creciente producción nacional que hoy en día supera la demanda local constituyen una oportunidad novedosa para los cacao-cultores colombianos.

Según FEDECACAO, CORPOICA Y EL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL (2011) Colombia cuenta con una potencialidad de 2 millones de hectáreas aptas para el desarrollo de cultivos de cacao, lo que convierte al país en uno de los principales cultivadores de cacao en el mundo, así mismo el cacao Colombiano ha recibido distinción por su sabor dulce, durante la segunda edición de los premios internacionales del cacao en el “Salon du Chocolat” de París, tales mejoras en la cadena productiva del cacao como en la respectiva producción del mismo han logrado que Colombia junto con Ecuador, Perú y Venezuela produzcan el 70% de la clasificación del Cacao Fino de Aroma del mundo(FAO 2010) lo cual hace que en Colombia durante los periodos de 2010 en adelante se aumente progresivamente el porcentaje de exportación hasta un estimado en el primer trimestre del 26 % en el primer semestre del 2013 el cual en el año inmediatamente anterior 2012 incremento un 12% con respecto a 2011. Según FEDECACAO 2012 la producción nacional llego a 41.670 toneladas con respecto a 2011 la cual alcanzo 37,202 toneladas, logrando un resultado con las cifras más altas de los últimos años e impulsando la recuperación de la oferta de grano.

Tabla 2. Producción nacional de cacao (Valores en Toneladas)

AÑO	2010	2011	2012	2013
ENERO	4.113	4.423	4.863	4.948
FEBRERO	3.249	2.264	3.553	2.878
MARZO	3.198	1.705	2.620	2.432
ABRIL	2.249	1.779	2.294	4.465
MAYO	3.775	2.078	3.350	5.759
JUNIO	5.369	2.315	3.426	4.840
JULIO	3.680	2.454	3.510	4.016
AGOSTO	1.653	2.115	1.978	2.119
SEPTIEMBRE	1.769	2.828	1.792	2.625
OCTUBRE	3.290	3.851	3.019	3.050
NOVIEMBRE	4.714	5.478	4.833	3.916
DICIEMBRE	5.236	5.912	6.433	5.691
TOTAL	42.295	37.202	41.671	46.739

Fuente: Federación nacional de cacaoteros y Fondo nacional del cacao (2015).

[.http://www.fedecacao.com.co/site/index.php/1eco-economia/2eco-nacionales](http://www.fedecacao.com.co/site/index.php/1eco-economia/2eco-nacionales)

Los proyectos que impulsa FEDECACAO y las organizaciones las cuales se vinculan con incentivos o procesos de mejora en capacitación y reconstrucción del sector cacaotero llevan un seguimiento año a año de la producción a la que evoluciona el sector durante los meses de cada respectivo año. El cuadro anterior nos permite observar 4 años consecutivos de la producción de cacao durante los respectivos meses y su total en cada año, permitiéndonos así observar que la evolución en la producción ha tenido una aceptación buena ante el proceso de esta industria siendo en 2010 una producción de 42.295 toneladas de cacao y pasando así en el 2013 a 46.739 Ton, no es un rango diferenciador muy alto pero su aumento de 4000 toneladas hace que el sector se visiona a una mejora mayor año a año para lograr producir el caco en grano. Podemos observar que el segundo semestre del periodo de producción es el más fuerte para el sector, siendo así noviembre y diciembre los meses de mayor producción aumentando año a año casi 1000 toneladas del cacao en grano.

Tabla 3. Precios promedio por Toneladas de cacao en grano

AÑO	2010	2011	2012	2013
ENERO	5.077.862	5.406.041	4.688.253	3.701.561
FEBRERO	5.212.075	5.348.553	4.147.681	3.631.874
MARZO	5.043.696	5.387.997	3.960.020	3.650.618
ABRIL	5.180.965	5.535.390	3.704.343	3.699.069
MAYO	5.256.011	5.582.765	3.668.963	3.947.190
JUNIO	5.344.848	5.540.917	3.613.685	3.939.850
JULIO	5.269.760	5.663.675	3.624.846	3.855.332
AGOSTO	5.261.869	5.686.231	3.792.118	4.072.362
SEPTIEMBRE	5.417.009	5.786.520	4.227.753	4.397.957
OCTUBRE	5.441.675	5.605.298	4.174.399	4.740.856
NOVIEMBRE	5.409.167	5.432.966	4.029.337	4.918.331
DICIEMBRE	5.387.241	4.977.057	3.990.232	5.039.241
TOTAL	63.302.178	65.953.410	47.621.630	49.594.241

Fuente: Federación nacional de cacaoteros y fondo nacional del cacao (2015).

<http://www.fedecacao.com.co/site/index.php/14-cat-precios/30-art-nov-precio-del-cacao>

Como podemos observar en la tabla expuesta de precios promedios para la producción de cacao en grano de Colombia, identificamos que en 2010 y 2011 la producción fue menor que en 2012 y 2013 siendo en 2010 y 2011 42.295 y 37.202 toneladas y en 2012 y 2013 41.671 y 46.739 Ton. Lo cual indica que al aumentar la producción los precios promedio de los costes para producción disminuyeron en sus periodos respectivos siendo 2010 y 2011 precio promedio de 63.302.178 y 65.953.410 COP y 2012 - 2013 47.621.630 y 49.594.241 COP, esto nos muestra que a través de los procesos de mejoramiento la capacitación supervisión y de más pautas de ayuda para el sector el aumento de la producción redujo casi un 20% los costos de la misma y es una ganancia tanto para el país como para el sector y sus productores.

Tabla 4. Empleos directos del sector entre los periodos de 2010-2013

		Permanentes	
		Cacao	Total
2010	No. Ocupados	68.233	68.233
	Variacion		
2011	No. Ocupados	73.068	73.068
	Variacion	7,09	7,09
2012	No. Ocupados	73.800	73.800
	Variacion	1,00	1,00
2013	No. Ocupados	77.003	77.003
	Variacion	4,34	4,34

Fuente: Agronet,(2015). <http://www.agronet.gov.co/Paginas/Agrocadenas.aspx>

Al observar las tablas anteriores y la expuesta de empleos indirectos podemos observar que cada una de ellas tiene una relación constante con respecto a los años en producción, coste, y empleo, en cada una de ellas se expone que a mayor producción menos costo y mayor generación de empleo. Esto nos permite observar que al desarrollo el sector por medio de proyectos y apoyo gubernamental y estatal le ha permitidos no solamente a la industria fortalecerse y mantenerse sino fortalecer la calidad de vida de los que trabajan en este sector. Podemos observar que en 2010 y 2011 hubo una contrata de 68.068 y 73.068 personas en el año y en 2012 y 2013 73800 y 770003 personas el cual es un aumento gratificante año a año de aproximadamente 3500 empleos los cuales permiten que la industria crezca se fortalezca y los municipios y departamentos que aportan al sector obtengan una mayor fuerza de trabajo.

3.1. Principales Departamentos Productores de cacao.

El cacao en grano en Colombia y su respectiva producción se ha concentrado en seis departamentos principalmente (Antioquia, Arauca, Huila, Nariño, Norte de Santander, Santander y Tolima). Las siguientes tablas nos permiten observar y analizar la producción de Cacao por departamento, en toneladas y su participación sobre la Producción total.

Según FEDECACAO la producción por departamentos en comparación desde 2010 a 2014 expuesto en producción por toneladas de cada departamento en las siguientes gráficas, expone el estado constante de la producción de este producto en Colombia y sus departamentos, siendo Santander el líder en esta categoría hasta 2014 con una producción de 19.085 toneladas. Como se puede observar en la tabla número 1 se expone la producción de cada departamento en una línea de tiempo que nos permite observar fortalezas en producción, así mismo siendo Antioquia y Arauca potenciales departamentos en producción.

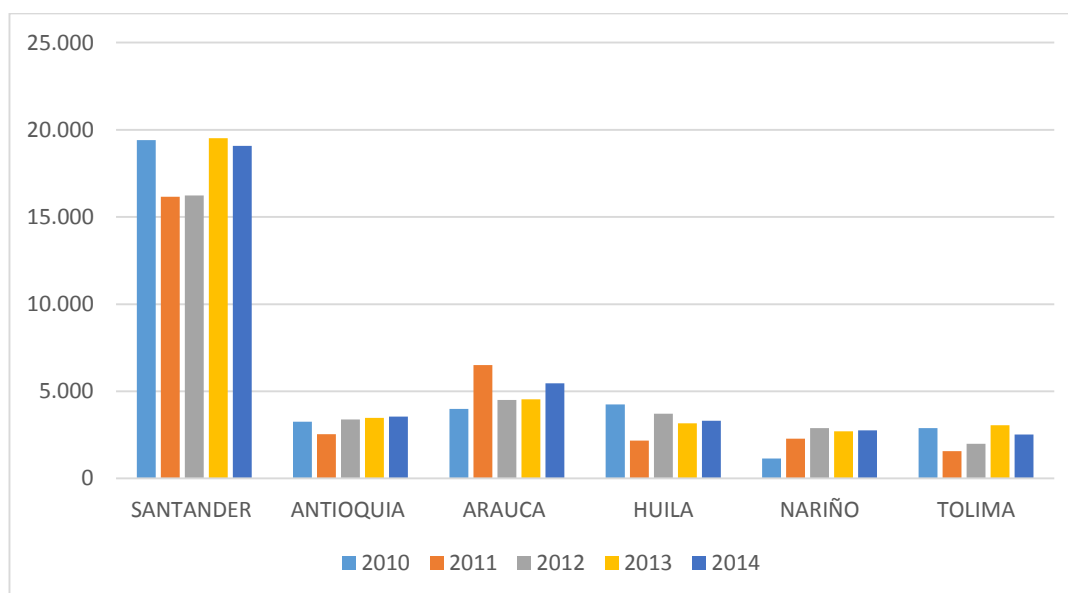


Figura 1. Producción de cacao 2010- 2014 en toneladas

Fuente propia con datos de Federación Nacional de Cacaoteros (2015).

<http://www.fedecacao.com.co/site/index.php>

Tabla 6. Producción de cacao 2010- 2014 en toneladas

	SANTANDER	ANTIOQUIA	ARAUCA	HUILA	NARIÑO	TOLIMA
2010	19.411	3.254	3.988	4.237	1.152	2.892
2011	16.165	2.537	6.495	2.172	2.289	1.569
2012	16.225	3.377	4.501	3.708	2.882	1.986
2013	19.517	3.478	4.532	3.166	2.711	3.054
2014	19.085	3.553	5.448	3.301	2.763	2.515

Fuente propia con datos de Federación Nacional de Cacaoteros (2015).

<http://www.fedecacao.com.co/site/index.php>

En este grafico podemos dar como comparación los esfuerzos y mejoras que han realizado FEDECACAO, PROCOLOMBIA Y MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL en compañía de los proyectos aplicados a Departamentos productores de cacao para impulsar una mejor producción y así lograr un reconocimiento internacional de calidad. Se puede observar que los avances con los proyectos en un periodo de aproximadamente 4 cuatro años no reflejan unas cifras altas, sin embargo si reflejan la evolución en los departamentos en los cuales se intensifico la realización de proyectos y mejoras en la producción y exportación nacional de cacao. Arauca es un departamento en el cual se intensificaron las mejoras y obras en pro de un mejor cacao para exportación observando que a 2014 su producción en toneladas aumento de 3.988 TON a 5.448 TON, así mismo ANTIOQUIA con producción a 2014 en TON de 3.553 y NARIÑO de 2.763 TON.

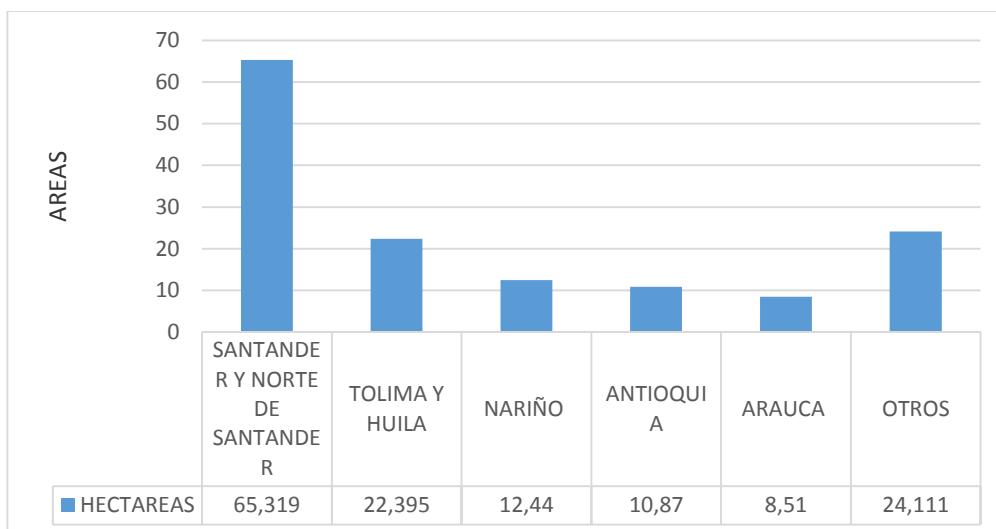


Figura 2. Promedio de producción de áreas de Colombia por hectáreas 2010 a 2012

Fuente Proexport- modificado

En este grafico se puede observar los 5 departamentos más representativos en producción a nivel nacional, permitiendo observar la participación de cada departamento en Colombia, así mismo Santander y norte de Santander a 2011 tiene una participación del 65,3 desplazando a los otros departamentos a rangos significativamente menores

3.2. Producción de cacao en Santander

En Santander se encuentran grandes posibilidades de aprovechar la gran demanda de cacao que se encuentra en el mercado global, según FEDECACAO en los últimos estudios de sostenibilidad de los proyectos de cacao que han estado apoyados por USAID, el departamento de Santander se encuentra ubicado como un productor principal con una participación de 50% y una tasa de crecimiento del 0,9% dentro del sector agrícola.

La actividad agropecuaria en Santander tiene una participación de 7,2 en el PIB nacional, ocupando el cuarto lugar en orden de importancia, la actividad agrícola especialmente se desarrolla en una superficie de 220 mil hectáreas las cuales son dedicadas en su mayoría a cultivos permanentes como café, cacao y caña panelera. San Vicente de Chucurí, en el Magdalena Medio Santandereano, aporta aproximadamente el 15 % de la producción nacional del total de toneladas que en el país se producen anualmente, el poblado santandereano por lo menos aporta 5.500 anualmente.

Tabla 5. Producción agrícola en la cadena cacao y su industria durante el periodo comprendido entre 2012-2013 para los municipios del departamento de Santander

Año	Municipio	Area Cosechada (Has)	Area Sembrada (Has)	Produccion (Ton)	Rendimiento (Ton / Has)	Año	Municipio	Area Cosechada (Has)	Area Sembrada (Has)	Produccion (Ton)	Rendimiento (Ton / Has)
2013	Barrancabermeja	175	229	87	2,00	2012	Barrancabermeja	106	175	85	1,25
	Betulia	450	450	360	1,25		Betulia	450	450	423	1,06
	Bolívar	281	330	140	2,00		Bolívar	250	330	125	2,00
	Bucaramanga	10	21	5	2,00		Bucaramanga	10	18	10	1,00
	Charta	16	16	12	1,34		Charta	17	17	12	1,33
	Chimá	124	144	99	1,25		Chimá	30	144	30	1,00
	Cimitarra	2.748	2.868	1.767	1,56		Cimitarra	2.650	2.816	1.488	1,78
	Contratación	45	50	27	1,67		Contratación	45	50	27	1,67
	El Carmen de Chucurí	7.901	10.827	4.740	1,67		El Carmen de Chucurí	7.901	10.827	4.740	1,67
	El Florián	115	296	69	1,67		El Florián	103	296	62	1,67
	El Guacamayo	269	294	161	1,67		El Guacamayo	283	313	198	1,43
	El Peñón	374	413	238	1,57		El Peñón	372	407	237	1,57
	El Playón	1.100	1.140	550	2,00		El Playón	1.090	1.140	545	2,00
	Floridablanca	35	35	25	1,43		Floridablanca	35	35	25	1,43
	Galán	29	29	15	2,00		Galán	15	29	8	2,00
	Girón	215	365	108	2,00		Girón	170	370	77	2,22
	Guadalupe	135	155	95	1,43		Guadalupe	136	166	272	0,50
	Guapota	125	185	100	1,25		Guapota	163	171	163	1,00
	Hato	90	110	54	1,67		Hato	90	112	72	1,25
	La Belleza	639	644	320	2,00		La Belleza	630	635	315	2,00
	La Paz	498	498	249	2,00		La Paz	299	400	150	2,00
	Landázuri	5.996	5.996	2.998	2,00		Landázuri	5.996	5.996	2.998	2,00
	Lebrija	850	1.000	425	2,00		Lebrija	750	1.000	375	2,00
	Matanza	26	32	13	1,99		Matanza	23	29	12	2,00
	Ocamonte	19	29	11	1,67		Ocamonte	30	40	30	1,00
	Oiba	14	17	11	1,25		Oiba	8	16	6	1,25
	Palmar	6	17	2	3,33		Palmar	6	17	2	3,33
	Palmas del socorro	60	95	36	1,67		Palmas del socorro	61	101	49	1,25
	Piedecuesta	81	91	41	2,00		Piedecuesta	72	90	36	2,00
	Puerto Parra	30	127	12	2,50		Puerto Parra	83	98	43	1,92
	Rionegro	4.200	4.793	2.520	1,67		Rionegro	4.000	4.818	2.000	2,00
	Sabana de Torres	101	104	51	2,00		Sabana de Torres	58	103	29	2,00
	San Benito	30	30	21	1,43		San Benito	20	30	14	1,43
	San Vicente de Chucurí	10.500	11.680	5.145	2,04		San Vicente de	9.986	12.726	4.993	2,00
	Santa Helena del Opón	710	1.100	355	2,00		Santa Helena del	710	1.100	355	2,00
	Simacota	145	170	131	1,11		Simacota	155	173	140	1,11
	Socorro	165	165	149	1,11		Sucre	339	645	170	2,00
	Sucre	548	645	274	2,00		Valle de San José	40	64	40	1,00
	Valle de San José	45	45	23	2,00		Vélez	226	266	113	2,00
	Vélez	271	321	136	2,00						
Total		39.169	45554,9	21570,8	1,82	Total		37.407	46212,2	20465,6	1,83

Fuente: AGRONET (2015) <http://www.agronet.gov.co/Paginas/Agrocadenas.aspx>

En la tabla anterior podemos comparar los municipios de Santander en los cuales la siembra, cosecha y producción del cacao en grano se ha destacado más dentro del periodo comprendido entre 2012 y 2013 así mismo otros municipios de Santander que hacen parte de la producción total que se genera en este departamento, podemos destacar la producción de los departamentos en 2013 cimitarra, el Carmen de chucuri, el playón, Landázuri, Lebrija, rio negro, san Vicente de chucuri y santa helenita del Opón estos departamentos se destacan así mismo desde el año inmediatamente anterior 2012. De igual manera destacamos a san Vicente de chucuri 5145ton en 2013 y en el año 2012 4993 ton, el Carmen de chucuri con 4760ton tanto en 2013 como 2012 igual Landázuri con 2998 ton departamentos que siguen destacando su participación en los años más próximos al trabajo y apoyo de los entes del sector.

3.3. Esfuerzo público-privado para el fortalecimiento de la cadena de valor de cacao en Colombia

Los proyectos, regulaciones, normas, marco de oportunidad, tratados e investigaciones de desarrollo propuestas por la diferentes entidades de estado y organizaciones de apoyo para el sector Agroindustrial en la producción cacaotera buscan por medio de estas impulsar e instalar una mejor capacidad instalada como mejorar los procesos de siembra y cosecha dentro de la cadena productiva del cacao en grano para exportación, estos son proyectos impulsados en departamentos y municipios respectivos, en los cuales se ha llegado a evaluar mejorar y los procedimientos para alcanzar un mercado objetivo como es Europa. Los siguientes proyectos expuestos son los oficializados por las instituciones y organismos de apoyo que controlan y regular la producción de cacao nacional y las exportaciones que realiza este determinado grupo dentro del sector

agroindustrial. Todos ellos son proyectos de ley impulsados en cada departamento del país dentro de los periodos de 2009 a 2013 que abarcan proyecciones futuras y desarrollos micro empresarial.

3.4. Programas de promoción

- El sector de chocolatería y confitería hace parte del Programa de Transformación Productiva (PTP) del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que busca mejorar la competitividad sectorial mediante alianzas público-privadas y planes de negocios.
- La ley otorga una exención al impuesto de renta para cultivos de tardío rendimiento. Entre el 2004 y 2014 los nuevos cultivos de cacao están exentos del impuesto a la renta líquida por un plazo de 10 años contados a partir del inicio de la producción.
- Con recursos de la cuota de fomento cacaotero en virtud de la ley 67 de 1983 que destina el 3% del valor de venta de cacao al denominado Fondo Nacional del Cacao, La Federación Nacional de Cacaoteros en la vigencia 2010 desarrolla el plan de inversiones y Gastos PIG, Por eso se han creado diferentes programas como el de investigación, transferencia de tecnología y comercialización.

3.5. Acuerdos comerciales

Cada vez más se fortalecen los proyectos de apoyo y mejoramiento en el sector de la agricultura, especialmente en el sector cacaotero. Según La Federación Nacional de Cacaoteros (FEDECACAO), mantiene su consigna visionar desde 2013 impulsando el a la industria cacaotera por tanto ejecuta proyectos que estimulen la producción y la productividad del cacao en diferentes zonas del país, manteniendo presencia institucional puesto que el cacao es un producto con talla

mundial desarrollando iniciativas con los departamentos de Cauca, Córdoba, Cundinamarca y Arauca. Para el centro del país la gobernación de Cundinamarca y FEDECACAO ha proyectado una iniciativa para aumentar la productividad del cacao, cultura en el departamento.

- Según FEDECACAO Se está Desarrollando un Proyecto “Apoyo al fortalecimiento de la cadena Cacao-chocolate mediante el fomento de sistemas forestales en el departamento de Arauca” en convenio celebrado con la gobernación de Arauca y la comunidad. Este proyecto beneficia a 310 productores de cacao con el establecimiento de 654.600 plantas clonadas en 620 hectáreas de los siete municipios cacaoteros del departamento y realización de diversas actividades en las cuales se hace transferencia de tecnología para el mejoramiento de esta industria.
- Así mismo en Arauquita se lleva a cabo un convenio con objeto de “Apoyo y cooperación para la asistencia técnica de la cadena de cacao forestales del municipio de Arauquita” con el fin de incentivar el uso de tecnología de punta en los procesos de recolección del cacao.
- Para el municipio de Mercaderes, del departamento del Cauca FEDECACAO ejecuta un proyecto “Convenio de apoyo y colaboración para transferir tecnología para 65 Familias y suministrar 130.000 semillas de cacao en el municipio de Mercaderes, teniendo en cuenta los mejoramientos y crecimiento económico al que debe dirigirse el estado.
- Según FEDECACAO en el municipio de Tierralta, del departamento del Córdoba, se encuentra el proyecto, “establecimiento de 190 Hectáreas de cacao clonado como alternativa productiva sostenible para beneficiar 95 familias campesinas.
- En 2012 se avanza el plan decenal del cacao, el cual se concretó al interior del consejo cacaotero y el cual es la hoja de ruta para el sector en los próximos 10 años, cuando Colombia espera convertirse en actor importante en los mercados del grano mundial.

3.6. Incentivos

Las inversiones en nuevas plantaciones de tardío rendimiento, entre ellas el cacao, están exentas del impuesto sobre la renta. El beneficio cubre las plantaciones establecidas hasta el 31 de diciembre del 2014 y se extiende por 10 años, contados a partir del inicio de la producción, según la Ley 939 de 2004, artículo 1°. En todo caso, las empresas quedan sujetas al CREE (9% para 2013-2015 y 8% desde el 2016). Ley 939 de 2004, artículo 2°.

3.7. Regulación

La Cuota de Fomento Cacaotero es una contribución parafiscal de carácter obligatorio que debe ser utilizada según las leyes y decretos, en la Ejecución o Financiamiento de proyectos de investigación, Tránsito de Tecnología y Comercialización. Según la Ley 67 de 1983, la Cuota de Fomento Cacaotero es del 3% por el precio de venta de cada kilogramo de Cacao producido. El dinero que se recauda con la Cuota de Fomento Cacaotero se destina al fomento del cultivo de Cacao y está sujeto a un presupuesto que es aprobado por la Comisión de Fomento. Esta Comisión está conformada por el Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural o su Delegado, el Ministro de Hacienda y Crédito Público o su Delegado, el Ministro de Comercio, Industria y Turismo o su Delegado, el Jefe del Departamento de Planeación o su Delegado y, tres (3) miembros adicionales que son elegidos por la junta Directiva de la Federación Nacional de Cacaoteros.

3.8. Alianza estratégica con el plan fronteras para la prosperidad

El Ministerio de Relaciones Exterior (MRE) en sus Proyectos para el cacao fino liderado, busca articular a distintas organizaciones privadas con agencias y entidades del gobierno nacional para impulsar el desarrollo económico y social de las poblaciones en las sensibles fronteras del país. La fundación Swisscontact y el Ministerio de Relaciones Exteriores firmaron un acuerdo de voluntades en donde se logra la articulación de actividades y recursos desde la perspectiva del proyecto COEXCA, con iniciativas lideradas por distintos actores en las regiones del Catatumbo en el departamento de Norte de Santander y el municipio de Tumaco en el departamento de Nariño, que reúnen en conjunto a cerca de 2.000 productores de cacao. Entre otras actividades, mediante esta alianza se desarrollarán:

- Entrenamientos especializados a técnicos locales para profundizar en los temas de buenas prácticas de cosecha y pos cosecha.
- Diagnósticos de cosecha y pos cosecha que permitan identificar el potencial para desarrollar calidades superiores de cacao.
- Apoyo en el diseño e inversión en centros de beneficio comunitario.
- Entrenamientos especializados para lograr las capacidades locales para la producción de cacaos de alta calidad en centros de beneficio comunitario.
- Monitoreo de la calidad del cacao producido y gestión de muestras ante clientes nacionales e internacionales.
- Inclusión de las distintas organizaciones de productores en las iniciativas de la plataforma nacional de promoción de la exportación promovida por COEXCA.

Según Swisscontact la cual fue creada en 1959 por personalidades de la economía y de la ciencia en suiza como una fundación independiente. Su sede principal se encuentra ubicada en Zúrich, Suiza. Exclusivamente se dedica a la cooperación internacional para el desarrollo, desde 1961 lleva a cabo proyectos propios y por mandato. 29 países son su centro de operación, cuenta con más de 900 colaboradores, y dirige más de cien proyectos para promover el desarrollo económico, social y medio ambiental en los países de cooperación. Swisscontact desde su fundación ha mantenido una estrecha relación con el sector privado, crea oportunidades para que las personas tomen iniciativas que mejoren sus condiciones de vida y se integren en la vida comercial local

3.8.1. El proyecto Coexca

Colombia es un país con condiciones agroecológicas óptimas y excelentes materiales genéticos para la producción de Cacao Fino de Sabor y Aroma (CFA), un mercado de nicho en crecimiento constante que ofrece atractivos precios preferenciales. Sin embargo, debido a la alta demanda doméstica, históricamente los agricultores colombianos han encontrado sólo pocos incentivos para producir cacao de alta calidad y exportarlo a los mercados internacionales. El aumento en el consumo mundial de productos derivados del cacao fino y la creciente producción nacional - que hoy en día supera la demanda local - constituyen una oportunidad novedosa para los cacaocultores colombianos.

Es un proyecto financiado por la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de Suiza (SECO) y cuenta con el apoyo de Proexport, del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, de

la Agencia Presidencial de Cooperación Internacional de Colombia y de la Gobernación de Santander, más el apoyo de alcaldías locales y de las mismas organizaciones de productores. “Colombia Exporta Cacao Fino y De Aroma” - busca aumentar la competitividad del sector cacaotero del país.

El proyecto está orientado apoyar el proceso de mejoramiento de la calidad del cacao colombiano y su posicionamiento en el mercado internacional como producto de alta calidad y de origen, que es ofrecido por las organizaciones de productores de forma confiable.

El proyecto COEXCA se desarrolla a partir de experiencias de Swisscontact en otros países de la región (Perú, Ecuador y Honduras) y nivel mundial. Se realiza con el apoyo de empresas aliadas de la industria del chocolate suiza y de otros países. A mediano plazo, busca la creación de redes de exportación sostenibles que faciliten la exportación de manera exitosa al mercado europeo/AELC, en un sector en el que compañías centradas en Suiza juegan un papel pionero en el comercio internacional.

Para el 2015 se espera que al menos 600 ton/año de CFA de las regiones seleccionadas sean exportadas a mercados internacionales. Además, el proyecto tendrá un impacto directo en la generación de ingresos para los cacaoteros de las regiones seleccionadas.

El proyecto es financiado por la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de Suiza (SECO) y cuenta con el apoyo de Proexport, del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, de la Agencia Presidencial de Cooperación Internacional de Colombia y de la Gobernación de Santander, más el apoyo de alcaldías locales y de las mismas organizaciones de productores.

La intervención se basa en tres pilares:

- 1) Aumento de la productividad de los pequeños cacao-cultores y mejora de las prácticas de manejo de post-cosecha

2) Fortalecimiento de las organizaciones de productores capaces de cumplir con los esquemas de certificación de producción sostenible

3) Promoción del acceso sostenido a mercados internacionales de CFA. El proyecto busca mejorar la calidad de vida de al menos 3.500 familias cacaoteras en tres regiones del país: Santander, Nariño y Bolívar.

3.9. Cadena productiva de cacao

Según estudios de Procolombia, apoyados por gobierno de Colombia y FEDECACAO Todo proceso de siembra de producto tiene un procedimiento y ciclo de desarrollo en los cuales se encuentran puntos específicos que determinan el siguiente paso de la cadena productiva, donde se involucran actores o procesos de depuración y mejoramiento para la selección adecuada del producto de consumo según FEDETABACO la cadena tiene procesos que ellos han identificado en el proceso de acompañamiento a los microempresarios de sector cacaotero los cuales son:

El árbol del cacao, es una planta perenne que rinde varias cosechas al año, a pesar que los frutos maduran a lo largo del año, normalmente se llevan a cabo dos cosechas en un año: la cosecha principal y la cosecha intermedia.

Para FINAGRO La cosecha Intermedia es en general menor que la cosecha principal, sin embargo, el tamaño relativo varía según a cada país. En Colombia, Por lo general el árbol de cacao presenta picos o épocas del año de mayor producción y épocas de baja o ninguna producción. La de mayor producción empieza desde principio de Octubre a mediados de Enero. Se requieren de 5 a 6 meses entre la fertilización y la cosecha de los frutos. La temporada de cosecha dura alrededor de 5 meses. La cosecha del cacao consiste en cortar los frutos maduros de los árboles, abrirlos

(normalmente con un machete) y extraer las semillas de los frutos. Estas semillas se ponen a fermentar entre 2 y 8 días antes de secarlas al sol. Los granos se ponen luego en sacos y se embarcan. El cacao se debe sembrar en filas, espaciadas entre sí de 3 metros, lo cual da una densidad de alrededor 950 a 1330 árboles/hectárea, dependiendo de la fertilidad de la tierra y del clima. Antes de sembrar el cacao es necesario sembrar árboles de sombra temporal y permanente de 6 a 9 meses.

Mojica Pimiento, Paredes Vega (2006), La siembra del cacao debe realizarse en la primera mitad de la temporada de lluvia para tener suficiente tiempo para que el árbol se establezca antes de la siguiente temporada seca. A pesar de que el cacao madura 24 meses después de la siembra inicial, los árboles llegan a ser productivos únicamente después de cinco años. Los rendimientos son máximos entre el octavo y décimo año, pero se pueden obtener buenos rendimientos durante varias décadas. En condiciones normales, una hectárea sembrada en árboles tradicionales producen entre 300 y 500 kg/ha por año. Una hectárea sembrada en árboles híbridos presentan rendimientos mayores, por encima de los 1000 kg/ha, incluso hay árboles que han llegado a 2.000Kg /ha. El cacao es una planta Umbrófila, por lo cual en los primeros años de vida la planta necesita mayor cantidad de sombra (70%); después del tercer año y a medida que sus copas se agrandan y cierran los requerimientos de sombrero disminuyen (30%) y los rendimientos aumentan.

Teniendo en cuenta el proceso productivo de sector cacaotero en Colombia se han identificado departamentos que son productores efectivos en los cuales encontramos a Santander, sin embargo hay otros que con el acompañamiento de las organizaciones de apoyo y el gobierno han ido despertando un potencial en el desarrollo del sector y en los avances productivos.

Según FINAGRO En su estudio sobre la producción cacao, dice que el departamento que tradicionalmente ha concentrado la mayor producción de cacao es Santander con el 46,2% de

participación en el total. Le siguen en importancia con sensiblemente menor participación: Arauca, Norte de Santander, Tolima, Huila, Nariño, Antioquia, Cundinamarca, los cuales en conjunto representan el 45,4% del total. Estos ocho departamentos participan en total, con el 91,6% de la producción, lo cual indica una alta concentración de la producción en ellos.

3.10. Importantes empresas de cacao, chocolatería y confitería en Colombia

Según estudios de PROCOLOMBIA para la inversión en el sector cacaotero realizados en el 2012 se identificaron unas empresas las cuales cumplen con parámetros de internacionalización y que desarrollan proyectos de investigación en el sector cacaotero para la mejora del mismo, PROEXPORT pone como referencia a CASA LUKER, NUTRESA Y AGRTOTROPICAL COLOMBIA S.A puesto que estas empresas desarrollan un compromiso con el sector en el apoyo y crecimiento de este.

Tabla 6. Empresas chocolateras de Colombia

AGROTROPICAL COLOMBIA S.A.S	NUTRESA	CASALUKER
Compañía agroindustrial Colombiana que hoy en día desarrolla cultivo de cacao variedad CCN-51 y tiene inversión en Sociedad Ecuatoriana. Plantación ubicada en el Municipio La Jagua de Ibérico-Cesar. Promotora Agrotropical Colombia S.A.S. Proyecto de 430 ha. Sembradas de cacao CCN51 en Cesar, con interés en conseguir un socio estratégico e inversionista con el cual puedan desarrollar conjuntamente un proyecto Agroindustrial integrando la producción de cacao hacia adelante, y con el que puedan desarrollar productos a partir del cacao que se diferencien de la oferta	Según la página principal de GRUPO NUTRESA. Tiene cerca de 100 años de historia, es un negocio diversificado en términos de mercados, categorías y materias, mantiene un modelo de 8 unidades de negocio: carnes frías, galletas, chocolates, café, tresmontes lucchetti (tmluc), helados, pastas y alimentos al consumidor, tiene presencia directa en 14 países, con 40 plantas, sus productos están presentes en 72 países, en los 5 continentes, ningún de sus commodity pesa más del 10% del total de los costos. Maneja un modelo de negocio basado en: personas + marcas + distribución, maneja 43.400 empleados (12.371	Según la página oficial de CASALUKER. Es una empresa colombiana de talla internacional, cuenta en su portafolio con una amplia gama de productos de alta calidad en la línea de alimentos y de aseo. Es una empresa de tradición, pero también moderna y futurista, que desde 1906 ha llevado felicidad y satisfacción a los hogares Colombianos, pensando en su calidad de vida y con gran presencia en mercados internacionales y de consumo fuera del hogar. En 1962, CasaLuker creó la Granja Luker uno de los pocos centros de investigación de cacao en el mundo, donde se trabaja para modernizar la tecnología de producción y de

AGROTROPICAL COLOMBIA S.A.S	NUTRESA	CASALUKER
nacional que actualmente se ofrece a partir de este producto.	por fuera de Colombia) (incluye grupo el corral) y un portafolio de 168 marcas con 19 vendiendo más de USD 50mm y +60.6% participación de mercado consolidado en Colombia de 1 millón de clientes atendidos con +12.800 vendedores. Según estudios de PROCOLOMBIA también con listados en Colombia, adr nivel i y capitalización de mercado de cop\$13.2 billones (dic-2014)	conservación de la calidad del Cacao Fino de Aroma, beneficiando a los agricultores que viven de estos cultivos y garantizando la mejor calidad para nuestros clientes. Según estudios de PROCOLOMBIA a través de la granja Luker la compañía se ha dedicado a investigar y estudiar aspectos como enfermedades que limitan
	desarrollo sostenible: por 4to año consecutivo incluida en el djsi (world index & emerging markets index). silver class 2015 & industry mover 2015) Fondo de Capital Privado ‘Cacao para el Futuro’. Oportunidad de inversión debido a las atractivas ventajas económicas, fiscales y sociales. El Fondo está vinculado socialmente con campesinos productores y cuenta con el apoyo de la reconocida empresa Compañía Nacional de Chocolates. El fondo invierte directamente en cultivos de cacao, en coordinación con pequeños y medianos agricultores colombianos.	la producción del cacao en Colombia, distancias de siembra, mejoramiento de híbrido, variedades y clones. Transfieren tecnología en todos los niveles a técnicos, estudiantes y agricultores y generan materiales híbridos y vegetales de propagación para las distintas zonas productoras del país.

4. Comercio Exterior de la cadena de cacao en Colombia y Santander

El Cacao en grano es una es la semilla fermentada y secada del *Theobroma cacao*, del cual los sólidos de cacao y la manteca de cacao se extraen. Los granos son la base del chocolate. La manteca de cacao es la grasa natural comestible procedente del haba del cacao, extraída durante el proceso de fabricación del chocolate y que se separa de la masa de cacao mediante presión. La manteca de cacao tiene un suave aroma y sabor a chocolate. La pasta de cacao es el producto resultante del tostado, la molienda y el refinado del cacao en grano tras haberlo limpiado, secado y

descascarillado. Cacao en polvo es la parte del cacao desprovista de su manteca. El cacao en polvo se elabora por medio de la reducción de la manteca mediante el uso de prensas hidráulicas y disolventes alimentarios especiales, que suelen ser álcalis, hasta lograr una textura pulverulenta. Chocolate es el alimento que se obtiene mezclando azúcar con dos productos derivados de la manipulación de las semillas del cacao: la pasta de cacao y la manteca de cacao

Tabla 7. Partidas arancelarias del cacao y su cadena

PARTIDA	PRODUCTO
180100	Cacao en grano entero o partido, crudo o tostado
180200	Cascara, películas y demás residuos de cacao
180300	Pasta de cacao, incluso desgrasada
180400	Manteca, grasa y aceite de cacao
180500	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otros edulcorantes
180600	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao

Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, 2015),

<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

Tabla 8. Exportaciones Colombianas en la cadena de Cacao (Valores en miles de Dólares)

Producto	Valor exportado en 2010	Valor exportado en 2011	Valor exportado en 2012	Valor exportado en 2013	Valor exportado en 2014	Variación 2010-2014 en %
180100	14.510	7.981	10.515	18.311	24.353	68
180200	0	0	0	0	56	0
180300	4.165	4.775	2.818	3.962	5.425	30
180400	10.201	11.010	5.925	11.897	21.771	113
180500	1.456	2.128	2.499	2.426	2.888	98
180600	41.404	51.835	51.562	54.804	91.380	121

Fuente: Trademap,

http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|170|||18||2|1|1|2|1|2||

En la tabla anterior observamos que el producto que más se exporta es el Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao, seguido del Cacao en grano entero o partido, crudo o tostado el cual es el producto objeto de nuestro estudio, ya que es uno de los productos que más se produce en Santander y al cual se le pretende generar un impulso para obtener nuevos mercados en el exterior.

4.1 Comportamiento de exportaciones de cacao en grano en Colombia

Según Procolombia en su informe de oportunidades de mercado para exportar cacao Colombiano en los últimos años las exportaciones colombianas han registrado un comportamiento positivo.

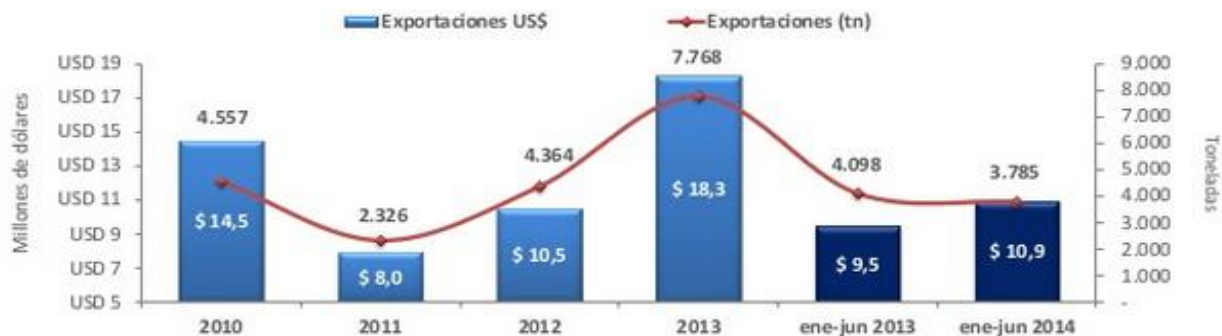


Figura 3.comportamiento de las exportaciones

Fuente: Procolombia, Oportunidades de mercado para exportar cacao colombiano [libro en línea]
 Recuperados. 10 de septiembre de 2015. <http://www.procolombia.co/memorias/oportunidades-de-mercado-para-exportar-cacao-colombiano>

Tabla 9. Exportaciones Colombianas en cacao en grano entero o partido, crudo o tostado 1801000000 (Valores en Miles de Dólares)

Importadores	Valor exportado en 2010	Valor exportado en 2011	Valor exportado en 2012	Valor exportado en 2013	Valor exportado en 2014	Variación 2010– 2014 %	n
Mundo	14.510	7.981	10.515	18.311	24.353		68
España	5.024	1.277	1.243	4.744	8.362		66
México	165	0	312	6.688	7.917		4.698
Estonia	0	0	0	467	2.885		
Bélgica	869	0	134	131	1.451		67
Países Bajos (Holanda)	379	1.026	58	361	1.007		197
Italia	56	0	1.089	1.377	911		1.527
Argentina	0	0	129	245	496		
India	672	673	500	0	477		-29
Argelia	0	0	0	0	322		
Antillas Holand	0	0	0	0	171		
Turquía	478	355	2.654	0	161		-63
Japón	603	1.275	639	5	97		-84
Francia	104	0	0	2	41		-60
Estados Unidos de América	2.192	1.081	949	1.809	27		-99
Canadá	1.848	1.031	0	684	13		-99
Suiza	0	0	0	35	8		
Reino Unido	0	90	253	26	6		
Alemania	1.404	1.009	74	701	1		-100
Malasia	0	0	2.484	1.036	0		
Singapur	715	164	0	0	0		100

Fuente: Trademap, http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm

=3|170|||1801 ||4|1|1|2|2|1|2|1|1

De acuerdo a la tabla anterior Colombia tiene como principal destino de exportación España, con un valor exportado de 8.362 USD, seguido por México 7.917 USD, , Bélgica 1.451 USD y Pases Bajos con 1.007 USD. Japón y Francia que son países que poco adquieren nuestra oferta entre los años 2013 y 2014 tuvieron un crecimiento significativo de 1.840% y 1.950% respectivamente, Estonia el cual no era un destino para la exportación tuvo un crecimiento de 518%, entrando a la lista de principales destinos para la Exportación de este producto.

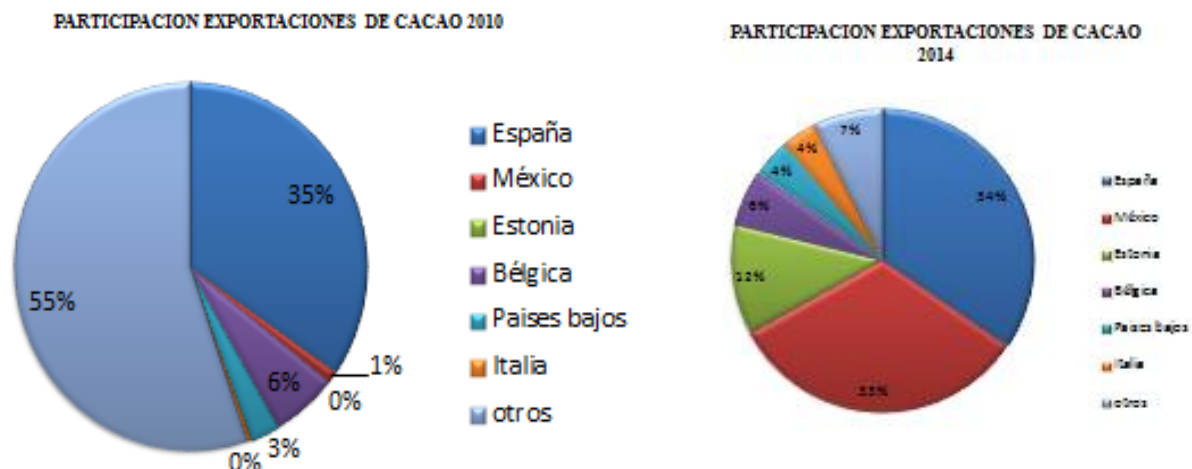


Figura 4. Participación exportaciones de cacao 2010 - 2014

Fuente: propia, con datos de Trademap

En este grafico podemos observar que España en el año 2010 y 2014 sigue siendo el mayor participante con un 34% en las exportaciones colombianas, España, México, Bélgica, Países bajos e Italia se han sostenido como mercados destinos, Estonia en el año 2010 no hacia parte de este grupo de destinos, pero en el año 2014 su participación aumento a 22%. En el año 2010 la mayor participación se ve concentrada en otros países como Estados Unidos con 15,1% y Canadá con 12,7% los cuales en el año 2014 contaron con una participación de 0,1%.

4.2. Comportamiento de exportaciones de cacao en grano a nivel mundial

Martínez Covaleda (2005) Colombia es un país productor y exportador de cacao pero por falta de rendimientos por hectáreas, el envejecimiento de los cultivos, la falta en los mejoramientos en la producción y renovación de cultivos y capacitación en el manejo de tecnología, le han dejado

en desventajas frente países como Ghana, Costa de marfil, Nigeria y países bajos que son los principales exportadores y productores a nivel mundial. (Agronet, 2013)

En África alrededor de 1.200.000 familias campesinas viven del cultivo del cacao, debido a esto las familias poseen de 4 a 5 hectáreas, y estas familias ya que sus ingresos son derivados de esta actividad se esmeran por dar un proceso de cuidado a los árboles, cosecha, fermentación, y secado de las semillas, lo cual deja como resultado un cacao de mejor producción. (De León, García Hernández, & Hernández Barrios, 2015)

Tabla 10. Países exportadores de cacao en grano entero o partido, crudo o tostado (180100). (Valores en Miles de dólares)

SH8	Exportadores	Valor exportado en 2010	Valor exportado en 2011	Valor exportado en 2012	Valor exportado en 2013	Valor exportado en 2014
	Mundo	8.474.766	9.709.849	10.247.244	8.169.676	10.418.673
	Côte d'Ivoire	2.492.515	3.017.377	2.324.954	2.044.456	3.541.274
	Ghana	847.415	2.071.557	1.967.762	1.380.501	2.356.933
	Países Bajos	572.077	684.440	523.996	612.941	629.049
	Ecuador	350.199	471.652	346.191	433.272	587.795
	Nigeria	1.048.004	958.770	3.033.000	1.542.736	580.362
	Camerún	610.990	512.344	394.829	439.993	576.022
	Bélgica	292.604	290.107	346.284	319.720	436.225
	Malasia	85.014	83.454	129.157	113.920	294.169
	República Dominicana	164.525	165.203	173.946	162.289	230.966
	Indonesia	1.190.740	614.496	384.830	446.095	196.492
	Perú	35.443	64.636	69.034	84.166	152.709
	Estados Unidos de América	72.609	30.162	35.176	39.596	143.883
	Papua Nueva Guinea		147.750	83.920	125.943	128.623
	Estonia	123.037	183.439	158.603	131.039	122.735
	Uganda	35.121	44.546	38.434	54.833	59.429
	Alemania	43.330	26.455	22.315	39.829	46.719
	Tanzania, República Unida de	18.909	22.427	20.633	16.361	35.379
	Francia	5.819	3.890	14.777	13.801	34.468
	Sierra Leona	31.584	53.132	48.008	21.926	30.120
	Colombia	14.510	7.981	10.515	18.311	24.353
	Guinea	2.644	14.790	3.285	2.172	22.902
	Venezuela	10.584	12.521	0	4.937	22.482
	Liberia	18.319	46.177	26.337	16.682	19.687
	Madagascar	11.076	16.923	8.792	16.579	19.136

Fuente: Tomada de Trademap, http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx.

El total de las exportaciones en Cacao en grano hacia el año 2013 fueron de 10.275.329 USD, Ghana es el principal país exportador del mundo aportando 4.555.758 USD Seguido por Costa de Marfil y Nigeria. De América del sur encontramos países como Ecuador con un valor exportado

hacia el 2013 de 433.272 USD, Perú con 84.166 USD el cual en los últimos años a aumentado sus valores exportados. Y Colombia con un valor de 18.311 USD.

El total de las exportaciones en Cacao en grano hacia el año 2013 fueron de 10.275.329 USD, Ghana es el principal país exportador del mundo aportando 4.555.758 USD Seguido por Costa de Marfil y Nigeria. De América del sur encontramos países como Ecuador con un valor exportado hacia el 2013 de 433.272 USD, Perú con 84.166 USD el cual en los últimos años a aumentado sus valores exportados. Y Colombia con un valor de 18.311 USD.

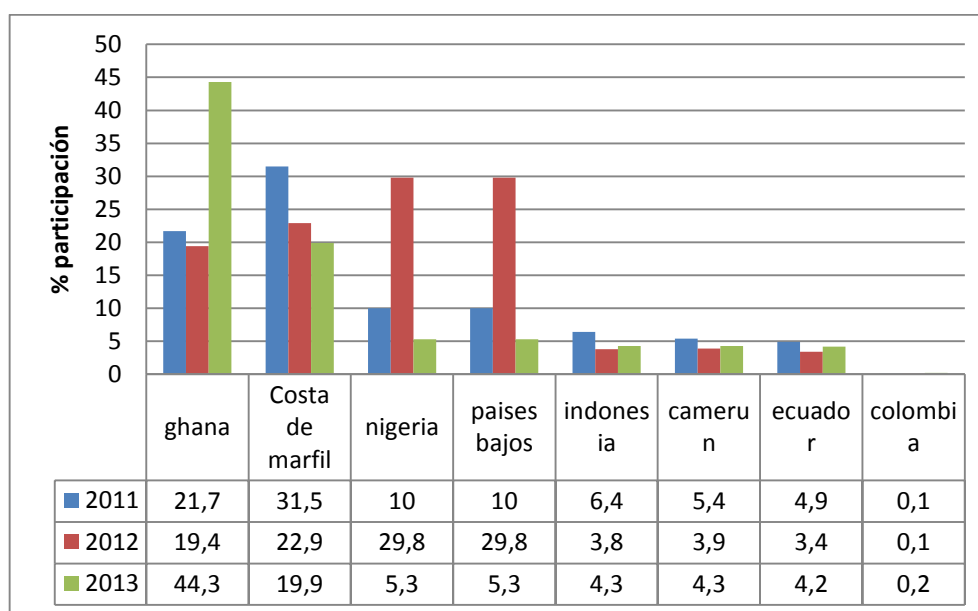


Figura 5. Países exportadores participación (2011-2013)

Fuente: propia, con datos de Trademap

Ghana hacia el año 2013 se consolidó como el mayor exportador de cacao a nivel mundial con una participación total de 44,3%, seguido por Costa de Marfil (Côte d'Ivoire) el cual posee una participación de 19,9% unos puntos inferiores a su participación del año 2012 la cual fue de 22,9%, hacia el año 2011 este país era el mayor exportador con una participación de 31,5%. Nigeria y

Países bajos en el año 2012 tenían una participación de 29,8% superando a países como Ghana y Costa de Marfil pero debido a una baja producción sus exportaciones se vieron afectadas dando una participación solo de 5,3% hacia el año 2013.

En la tabla 11. (inferior) observamos las exportaciones totales en toneladas, las cuales ha disminuido un 58,7% desde el año 2011, según FEDECACAO El clima ha jugado un papel importante en este resultado porque en momentos hizo temer una menor producción por parte de los países africanos, presionando la demanda y elevando los precios, y posteriormente recuperando la calma.

Costa de marfil es el país que más toneladas exporta con un total de 813.891 Ton. Dentro de los principales exportadores también se encuentran Ghana y Nigeria 526.187 ton y 216.767 Ton respectivamente. Colombia ha tenido un aumento en sus exportaciones en cuanto a toneladas se refiere, en el año 2011 exporto 2.304 Toneladas y el año 2013 estas exportaciones crecieron a 7.693 Toneladas lo que da un aumento de 333,8%, en exportaciones por cantidades.

Tabla 11. . Cantidad exportada en toneladas de cacao en grano entero o partido, crudo o tostado (180100)

Exportadores	2011 cantidad exportada, Toneladas	2012 cantidad exportada, Toneladas	2013 cantidad exportada, Toneladas	2011-2013 Variación en %
Mundo	4.914.406	3.843.802	2.885.393	-41
Côte d'Ivoire (Costa de Marfil)	1.073.282	1.011.631	813.891	-24
Ghana	629.081	585.929	526.187	-16
Nigeria	248.576	210.097	216.767	-13
Indonesia	210.067	163.501	188.420	-10
Camerún	190.214	173.794	182.526	-4
Ecuador	157.782	147.329	178.273	13
Países Bajos	164.249	143.643	171.585	4
Bélgica	80.663	114.621	121.086	50

Exportadores	2011 cantidad exportada, Toneladas	2012 cantidad exportada, Toneladas	2013 cantidad exportada, Toneladas	2011-2013 Variación en %
Rep. Dominicana	47.960	67.463	63.629	33
Estonia	55.180	56.733	49.339	10
Papua Nueva Guinea	1.816.520	950.827	46.342	97
Perú	20.264	26.819	31.173	54
Uganda	17.936	19.664	26.283	46
Estados Unidos de América	11.132	14.153	17.230	55
Alemania	12.663	11.740	16.078	27
Sierra Leona	21.712	23.685	12.558	42
Tanzanía,	8.725	8.855	9.926	14
Liberia	9.794	10.619	8.029	-18
Madagascar	7.709	4.339	7.768	0,76
Colombia	2.304	4.321	7.693	234
Togo	25.707	3.132	4.431	-83
Guinea	28.479	5.831	4.338	-85
Nicaragua	1.735	2.691	3.531	103
Francia	1.010	4.905	3.401	237

Fuente: Trademap, http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

En la figura #6 de la parte inferior se observa que Canadá es el país que más crecimiento ha tenido en cuanto a exportaciones basadas en cantidad su crecimiento del año 2013 al 2014 ha sido de 936%, aunque en los periodos anteriores estos hayan sido con valores negativos. Francia ha tenido un crecimiento poco significativo hacia este mismo periodo con un 154%, el cual lo hace ocupar el puesto # 5 en cuanto a crecimiento por cantidades. Colombia tuvo un crecimiento en el periodo 2013-2014 con 4% muy bajo comparado con el del 2011-2012 y 2012-2013 con 88% y 78% respectivamente. Fiji (ubicado en Oceanía) en el periodo del 2011-2012 tuvo un crecimiento negativo de -50% pero para los dos siguientes periodos se ha mantenido en un crecimiento de 200%.

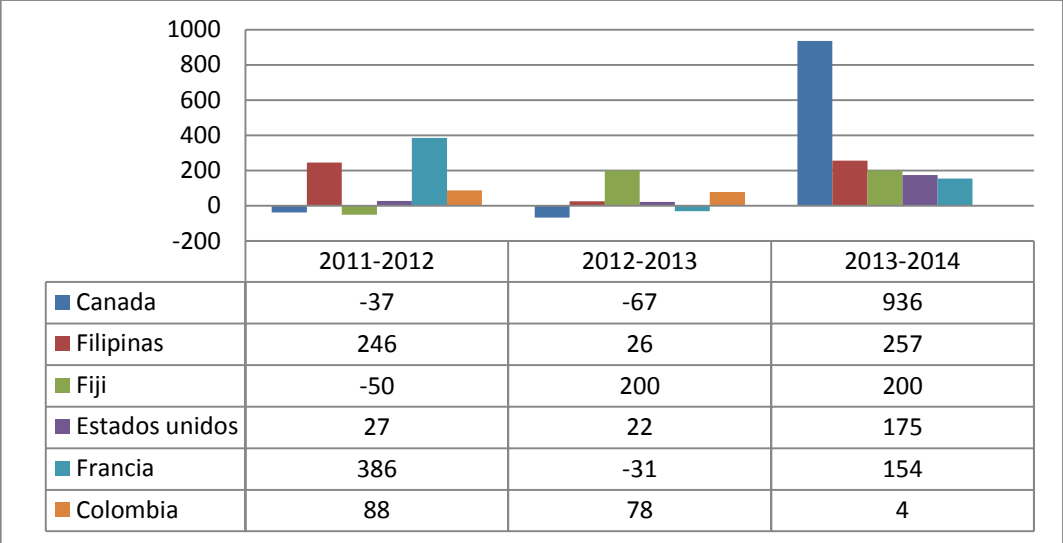


Figura 6. Crecimiento exportaciones de cacao en cantidad

Fuente propia, basado en datos de trademap.

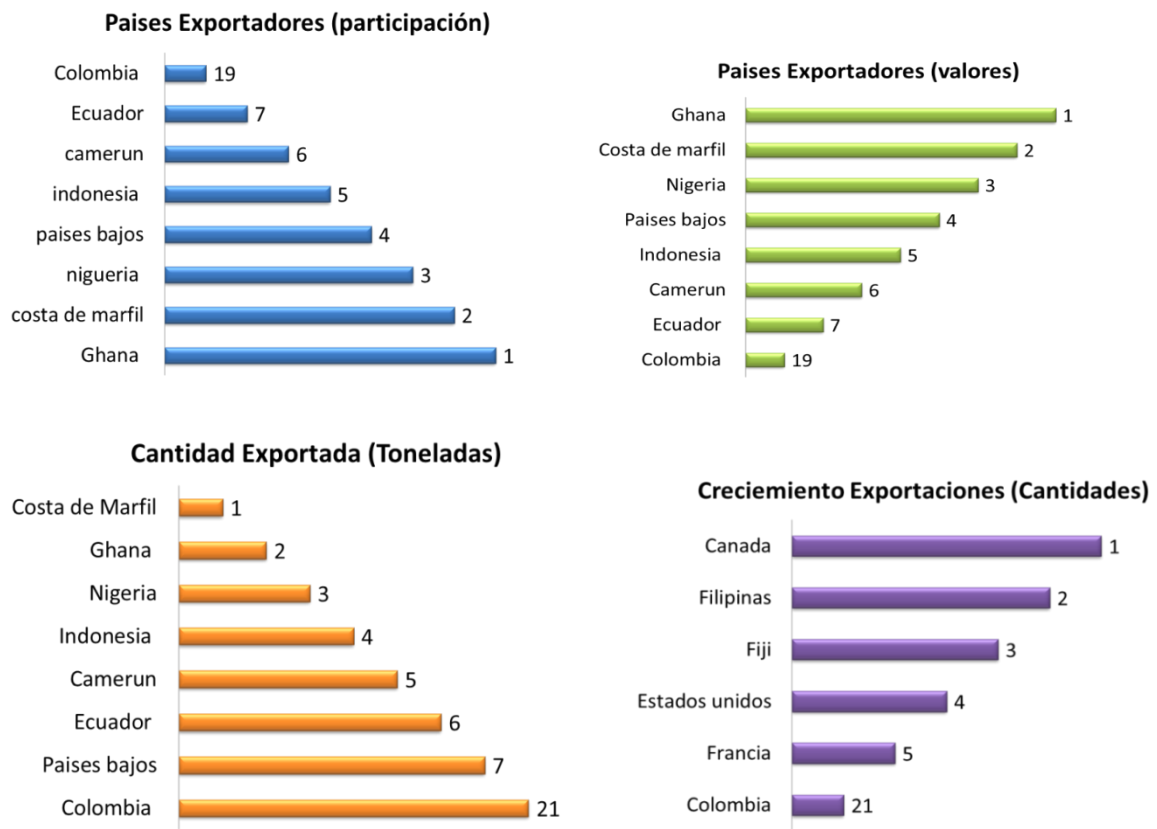


Figura 7. Rankings mundiales del Cacao

En los rankings anteriores podemos observar que en cuanto a países exportadores por participación Colombia ocupa el puesto # 19, superado por países como Ecuador y Ghana el cual se ocupa en el primer lugar, en países exportadores por valores Ghana sigue de líder en el grupo seguido por Costa de marfil y Colombia ocupa el puesto # 19 en este Ranking.

En cuanto a cantidad Exportada por toneladas Costa de marfil y Ghana siguen en el puesto # 1 y 2 y Colombia se posicionan en el puesto # 21, por crecimiento de Exportaciones en cantidades, Canadá ocupa el primer lugar seguido por Filipinas y Fiji, Colombia se encuentra ubicada en el puesto #21.

4.3. Comportamiento de Exportaciones de Cacao en Santander

En cuanto a las exportaciones nacionales de cacao en grano entero o partido, crudo o tostado, Santander es el principal departamento Exportador e Colombia aportando a estas un total de 6.866.726 USD en el año 2013, Bogotá se posiciona en el segundo lugar con 4.875.531 USD y caldas en tercer lugar con 4.503.916 USD. Esto demuestra que Santander es un departamento fuerte en cuanto a producción y comercio exterior se referirá.

Tabla 12. Exportaciones Nacionales de cacao en grano entero o partido, crudo o tostado (180100)

Departamento	Valor fob 2013
Santander	6.866.726
Bogotá	4.875.531
Caldas	4.503.916
Huila	979.394
Cundinamarca	426.440

Antioquia	263.248
Boyaca	211.898
Meta	125.000
Choco	34.530
Magdalena	22.550

Fuente: Procolombia, Oportunidades de mercado para exportar cacao colombiano [libro en línea]

Recuperados. 10 de septiembre de 2015. [http://www.procolombia.co/memorias/oportunidades-](http://www.procolombia.co/memorias/oportunidades-de-mercado-para-exportar-cacao-colombiano)

[de-mercado-para-exportar-cacao-colombiano](http://www.procolombia.co/memorias/oportunidades-de-mercado-para-exportar-cacao-colombiano)

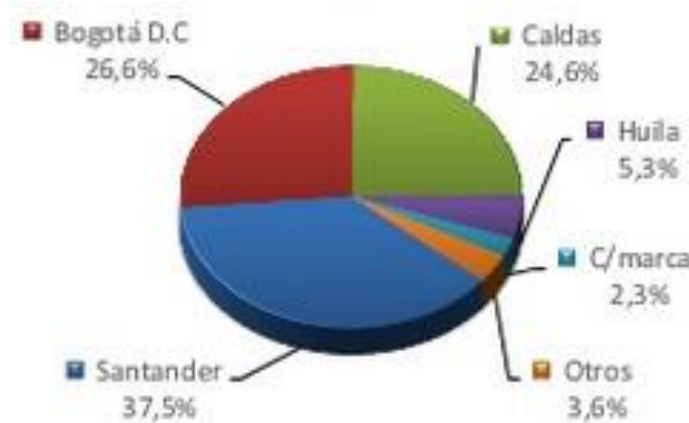


Figura 8. Principales departamentos de origen del cacao

Fuente: Procolombia, Oportunidades de mercado para exportar cacao colombiano [libro en línea]

Recuperados. 10 de septiembre de 2015. [http://www.procolombia.co/memorias/oportunidades-](http://www.procolombia.co/memorias/oportunidades-de-mercado-para-exportar-cacao-colombiano)

[de-mercado-para-exportar-cacao-colombiano](http://www.procolombia.co/memorias/oportunidades-de-mercado-para-exportar-cacao-colombiano).

Según Procolombia Santander con 37,5% es el departamento que más aporta a las exportaciones de este Capítulo, seguido por Bogotá con 26,6%, Caldas con 24,6%, Huila 5,3% y Cundinamarca con 2,3%.

Para analizar el comportamiento de las exportaciones de cacao en el departamento de Santander es necesario destacar las cifras de exportación del mismo frente a otros productos de la región:

De acuerdo a la tabla mostrada, las exportaciones tradicionales son las que han liderado la participación en el rubro, desde años atrás sin embargo las exportaciones de Cacao en Grano han sido representativas y han venido creciendo año tras año, lo cual demuestra que el sector ha venido desarrollándose en el departamento. El crecimiento de las exportaciones de este producto desde el período Enero – Julio de 2013 a 2014 ha sido del 78% aproximadamente. Esta cifra refleja que existe necesidad en mercados internacionales de los productos de cacao santandereanos, y que sin duda, existen grandes oportunidades de comercialización.

Los resultados de las exportaciones a Julio de 2014 muestran porcentualmente que el Cacao en grano solo participa en un 1.1% del total de las exportaciones del departamento de Santander, siendo esta una porción muy pequeña comparándola con la participación del petróleo, que es el producto que más participación tiene con un 81%. Los demás productos participan con hasta un 2% aproximadamente y el café con un 6%, esto muestra que se requieren mayores inversiones en cultivo y comercialización de productos de cacao.

Santander es el principal departamento productor de Colombia y hacia el año 2014 ha sido consolidando este sector y ha aumentado sus exportaciones con un 11.773.000 USD, un valor mucho mayor al registrado en el año 2011 el cual fue de 1.464.00 USD.

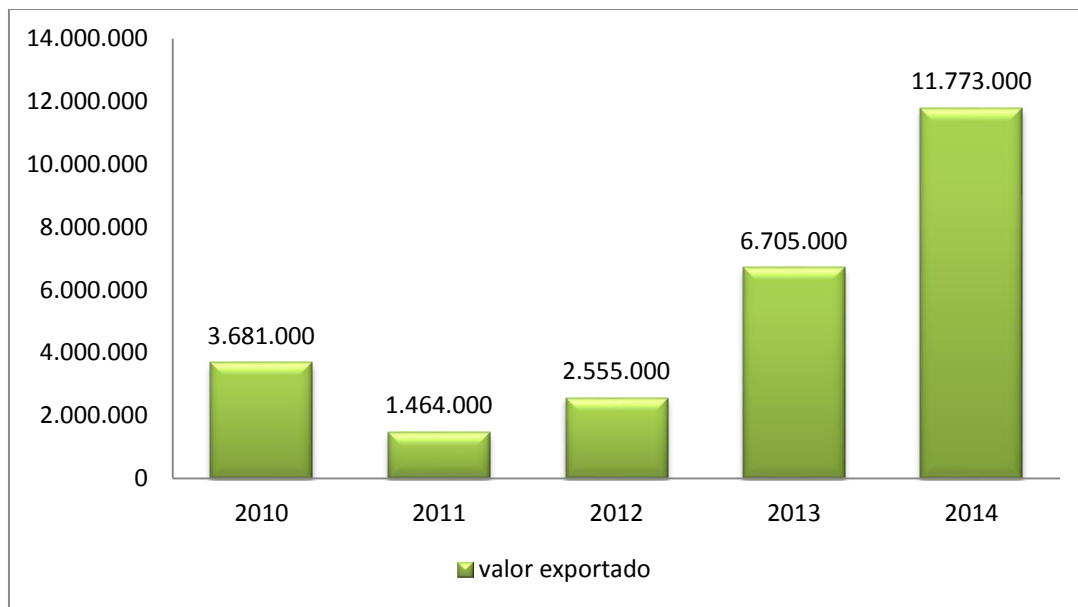


Figura 9. Exportaciones santandereanas de Cacao en grano entero o partido, crudo o tostado 1801. (Valores en miles de Dólares)

Fuente: Cámara de Comercio de Bucaramanga, exportaciones 2014, recuperado el 15 de abril 2015, <http://www.camaradirecta.com/temas/documentos%20pdf/exporta2014/expo2014.pdf>.

Tabla 13. Destino de las exportaciones de Cacao de Santander. (Valores en dólares).

Destino	2010	2011	2012	2013	2014	Participación 2014	Variación 2010 - 2014
TOTAL	3681029	1463827	2554764	6870565	11772779		219,82
México	0	0	57373	5234962	7446378	63,25	
Holanda	0	0	0	160839	29526	0,25	
España	2467263	1276773	304425	669492	3833816	32,57	55,39
Italia	0	0	5657	625	197325	1,68	
Estados Unidos	519697	171504	5886	523248	0	0,00	-100,00
Alemania	290545	0	0	212746	0	0,00	-100,00
Turquia	0	0	913715	0	0	0,00	
India	0	0	500138	0	0	0,00	
Bélgica	239142	0	133845	0	0	0,00	-100,00
Venezuela	0	14	18615	0	0	0,00	

Fuente : Wiser Trade., <http://www.wisertrade.org/home/portal/products.jsp>

México hacia el año 2014, se consolidó como el principal país importador de Santander con una participación del 63,25 , seguido por España el cual importó de Santander 383,3816 USD dando una participación de 32,57%; siendo este el único destino que se ha mantenido constante en los últimos 5 años . Estados Unidos en el 2014 no tuvo participación en las exportaciones santandereanas dejando de ser un destino principal, e Italia participó en un 1.68% en estas Exportaciones.

4.4. Comportamiento de importaciones de Colombia

Tabla 14. Importaciones Colombianas de Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado. 1801. (Miles de Dólares)

Exportadores	Valor importado en 2010	Valor importado en 2011	Valor importado en 2012	Valor importado en 2013	Valor importado en 2014	Variación 2010-2014 En %
Mundo	22.126	25.427	4.677	5.388	19.373	-12,44
Ecuador	15.388	12.060	3.733	4.315	15.536	0,96
Venezuela	1.267	0	68	565	1.997	57,62
Perú	2.557	13.367	809	152	1.146	-55,18
Rep. Dominicana	1.598	0	68	356	693	-56,63
Francia	0	0	0	0	0	
Indonesia	1.316	0	0	0	0	-100,00

Fuente: Trademap, http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

En el año 2014 Colombia importó de Ecuador 15.536 millones de USD, las cuales tuvieron un crecimiento de 360% a comparación del año 2013, en el cual solo se importaron 4.315 millones de USD. De Venezuela se importaron 1.997 millones de USD en el 2014 y tan solo 565 millones de USD en el 2013 dando un crecimiento de 353%, de Perú se importaron 1.146 millones de USD en el año 2014 152 millones de USD en el 2013 reportando un crecimiento de 754 % de USD.

República dominicana también hace parte de la lista de proveedores colombianos, del año 2014 se registraron importaciones por valor de 693 millones de USD y en el año 2013 importaciones por 356 millones de USD, creciendo un 195%.

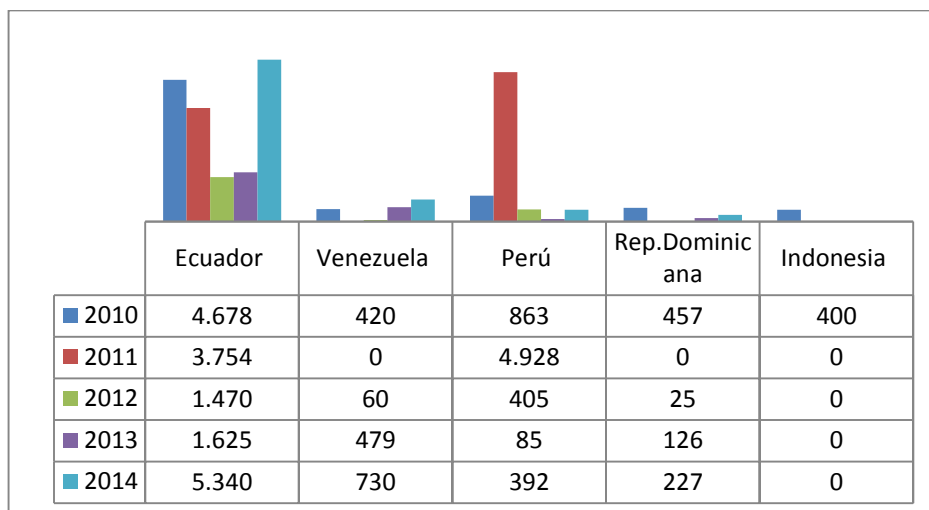


Figura 10. Importaciones Colombianas en Cantidades de Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado. 1801. (Datos en toneladas)

Fuente: propia, basado en datos de Trademap

En el año 2013 de las 2.316 toneladas que importó Colombia del mundo, 1.625 corresponden a Ecuador, 479 ton a Venezuela, de Perú se importaron 85 ton y de República Dominicana 126 ton. Para el año 2014 Ecuador siguió consolidado como el principal país proveedor en cacao en grano para Colombia, importando 5.340 toneladas seguido de Venezuela con 392 toneladas.

Tabla 15. Participación principales países proveedores de Colombia Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado. 1801

Exportadores	2010	2011	2012	2013	2014
Ecuador	69,5	47,4	79,8	80,1	80,2
Venezuela	5,7	0	1,5	10,5	10,3
Perú	11,6	52,6	17,3	2,8	5,9
República Dominicana	7,2	0	1,5	6,6	3,6
Francia	0	0	0	0	0
Indonesia	5,9	0	0	0	0

Fuente: propia basado en datos de Trademap

En la tabla anterior, se observa que Ecuador es el país que más tiene participación en cuanto a exportaciones a Colombia se refiere, en lo un últimos 5 años ha aumentado su partición en 115% , en el 2014 su participación fue de 80,2% y en el 2013 de 80,1%. En el caso de Perú en el año 2011 su partición fue de 52,6% ocupando el primer lugar en este año, ya en el año 2014 esta participación bajo un 97% pasando así al tercer país con mayor participación en importaciones colombianas.

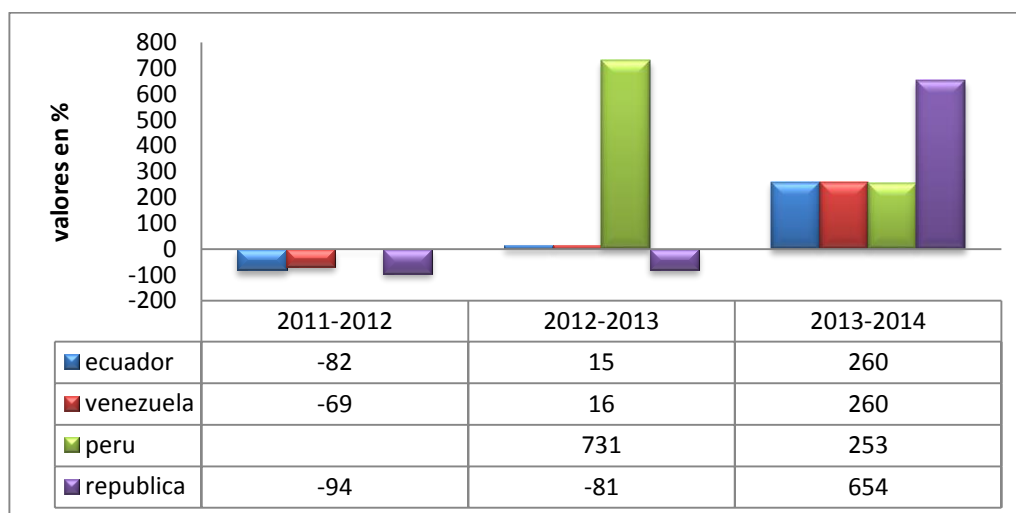


Figura 11. Crecimiento de las importaciones colombianas en Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado. 1801

Fuente: propia basado en datos de Trademap

En la gráfica anterior podemos observar que en el año 2012-2013 Perú tuvo un crecimiento en sus exportaciones a Colombia en un 731 % por encima de Ecuador y Venezuela los cuales solo crecieron un 16 y 15 %, para el periodo 2013-2014, República dominicana es el país con mayor crecimiento dando un 654% seguido de Ecuador y Venezuela con 260%, por ultimo Perú con 253%.

4.5. Comportamiento importaciones Santandereanas

Tabla 16. Importaciones de Santander en cacao y sus preparaciones Por capítulo totales miles de dólares FOB

valor importada en 2010	valor importada en 2011	valor importada en 2012	valor importada en 2013	valor importada en 2014	Variación 2010-2014 en %
113,004.00	434,090.23	68,631.80	185,798.70	140,820.49	24%

Fuente: sistema estadístico de comercio exterior (siex), recuperado el día 20 de mayo 2015

<http://websiex.dian.gov.co/>

En la tabla anterior Santander desde el año 2011 bajo sus importaciones en un 32% hacia el 2014 pasando de 434,090.23 dólares a 140,820.49 dólares. El año en el cual se registró el menor valor importado fue en el año 2012, con 68,631.80 dólares.

Tabla 17. Importaciones de Santander por partidas del capítulo 18 cacao y sus preparaciones
Valores en miles de dólares FOB

Partida*	Valor importado 2010	Valor importado 2011	Valor importado 2012	Valor importado 2013	Valor importado 2014
180100**	N/R	218,369.80**	N/R	30,000.00**	N/R
180200	N/R	N/R	N/R	N/R	N/R
180300	N/R	N/R	N/R	N/R	N/R
180400	N/R	N/R	N/R	N/R	4,050.00
180500	113,004.00	201,718.17	17,592.00	136,920.00	130,690.49
180600	N/R	14,002.26	51,039.08	18,878.70	6,080.00

Fuente: sistema estadístico de comercio exterior DIAN, (siex), <http://websiex.dian.gov.co/>

*En el capítulo II se explican cuáles son las partidas y los productos que las comprenden.

** Se registraron importaciones en la subpartidas 18 01 001900 - los demás.

N/R: no registra datos.

En la tabla anterior observamos que Santander es un departamento poco importador en este capítulo, de la partida a la cual le estamos realizando el estudio, la 180100 Cacao en grano entero o partido, crudo o tostado, no se registran valores importados en los años 2010-2012-2014, sin embargo en 2 años se registraron valores para la subpartidas 18 01 001900, en el año 2011 se importaron 218,369.80 USD y en el 2013 30,000.00 USD respectivamente. la partida que más registró importaciones es la 180500 Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otros edulcorantes la cual en el año 2014 importó 130.690,49 USD, su valor de importación más alto se registró en el año 2011 con un total de 201,718.17 USD.

4.6. Balanza Comercial

Según el Banco de la República de Colombia la balanza comercial se define como la diferencia que existe entre el total de las exportaciones menos el total de las importaciones que se llevan a cabo en el país. Su fórmula es exportaciones (-) importaciones. Esta diferencia, podría ser positiva (lo cual se denomina como un superávit comercial) o negativa (lo cual se denomina como un déficit comercial).

Balanza comercial para la partida arancelaria 180100 Cacao en grano entero o partido, crudo o tostado

Tabla 18. Balanza comercial Colombia

Valores en Miles de Dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
2010	14.510	22.126	-7.616
2011	7.981	25.427	-17.446
2012	10.515	4.678	5.837
2013	18.311	5.388	12.923
2014	24.353	19.372	4.981

Fuente: Trademap

Cálculos: propios

En la balanza comercial de Colombia se puede observar que en los años 2010 y 2011 esta presentó un déficit comercial es decir que para estos años se registraron más importaciones en este producto que exportaciones. Para los siguientes años es decir 2012, 2013 y 2014 la balanza presentó un superávit comercial, lo que demuestra que los beneficios y los programas de promoción que el gobierno nacional ha implementado en el sector cacaotero a nivel nacional ha venido

impulsa este producto en los mercados internacionales y ha permitido que la producción nacional abastezca el mercado local y la demanda que se presentan nuestros socios comerciales. Balanza comercial partida 180100 Cacao en grano entero o partido, crudo o tostado

Tabla 19. Balanza comercial Santander

Valores en Miles de Dólares.

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
2010	3.681.000	--	
2011	1.464.000	218.369	1.245.561
2012	2.555.000	--	
2013	6.705.000	30.000	6.675.000
2014	11.773.000	--	

Fuente: Trademap y sistema estadístico de comercio exterior (siex)

Cálculos. Propios

Como se puede observar en la tabla anterior, Santander en los años 2011 y 2013 presento un superávit comercial así mismo se puede observar que Santander es un departamento netamente exportador y que su producción de cacao lo ha llevado a posicionarse en el primer lugar de productores de cacao, esto es una gran ventaja por qué se está satisfaciendo la demanda interna y dejando excedentes de exportación con lo cual se pueden de explorar nuevos mercados internacionales para realizar convenios comerciales.

4.7. Tendencias de consumo

Según la organización de las naciones unidas para la alimentación y la agricultura (FAO) “el consumo mundial de cacao, ascenderían a 3,6 millones de toneladas, lo que refleja un crecimiento

medio anual de 2,1 por ciento con respecto a los 2,8 millones de toneladas producidos durante el período base 1998 – 2000 hasta 2010, El consumo seguiría concentrándose en los países desarrollados, que deberían absorber el 64 por ciento del consumo mundial de cacao en 2010.” (Organización De Las Naciones Unidas Para La Agricultura Y La Alimentacion, 1969) Las proyecciones que se tienen previstas para la zona europea afirman que el consumo llegaría a 1,4 millones de toneladas y esta continuaría siendo la mayor zona de consumo.

Los productos derivados del cacao en la unión europea se rigen por una directiva que permite se usen sustitos más económicos, por eso si se usan esta clase de sustitos para poder comercializarse se debe incluir una declaración en su etiquetado.

América del norte ocupa la segunda posición en consumo de cacao asentando un crecimiento anual de 3,6 %, para un parcial de 703.000 toneladas. Según la FAO la ex unión soviética y la Comunidad de Estados Independientes (CEI) el consumo de cacao deberá registrar un crecimiento de 65.000 toneladas a 71.000 toneladas. En Japón el consumo deberá pasar de 48.000 toneladas a 56.000 toneladas en el año 2010. Los países en desarrollo tendrían un crecimiento de 1,8 % anual, unas 1,3 millones de toneladas, el continente africano tendrá un consumo de 35%, América latina bajara su consumo de 32% a 28% y en el lejano oriente donde el consumo es un poco reducido, pasara de 31% a 34%.

Tabla 20. Tendencias de consumo Regionales

El aumento de la demanda en Asia y el Pacífico	El promedio crecimiento medio anual del 4% entre 2007 y 2012 aportado por Asia Pacífico es la mayor cantidad de crecimiento general del volumen en ingredientes de cacao. Para 2017, se espera que Asia Pacífico consuma más ingredientes de cacao que América del Norte.
El crecimiento de la India	Mientras que China es el principal motor detrás del crecimiento en Asia-Pacífico, la India es también un mercado muy fuerte, con ella prevé convertirse en el segundo mayor mercado de ingredientes de cacao en la región para 2017 las galletas, así como la confitería, está impulsando esto, a medida que se consumen cada vez más como un aperitivo.

Mercados occidentales siguen ofreciendo algunas categorías de crecimiento	Aunque las ventas en los mercados más desarrollados son planas, todavía hay un crecimiento que encuentran los ingredientes de cacao en algunas categorías. El consumo de ingredientes de cacao en barra está creciendo ya que los consumidores desean chocolate negro y también lo usan en los helados Premium.
Bebidas lácteas saborizadas	Aunque representaron sólo el 7% de los volúmenes mundiales de cacao en polvo en el 2012, se pronostica que las bebidas de leche con sabor contribuirán 18% del crecimiento del volumen absoluto de cacao en polvo, entre 2012 y 2017.
La sostenibilidad y la certificación sigue creciendo	La sostenibilidad sigue siendo una tendencia clave en la producción de ingredientes de cacao. Existe la expectativa de que las empresas que operan en la industria del cacao tendrán programas de sostenibilidad en su lugar y ofreciendo toda una gama de cacao certificado.
La inversión en la tierra crítica	La inversión es fundamental para el suministro sostenible continuo de ingredientes de cacao. Áreas clave de producción en África occidental requerirán una inversión continua para asegurar el suministro y cumplir con los estrictos requisitos de la industria.

Fuente propia, basado en información de la Fao, sobre el cacao, <http://www.fao.org/docrep/017/89250s/89250s.pdf>

Tabla 21. Principales países demandantes

RANK	PAÍS	Importaciones 2012 (CIF\$ millones)	% Part.
1	Estados Unidos (TLC)	5.750	12%
2	Alemania (TLC)	4.600	9%
3	Holanda (TLC)	3.643	7%
4	Francia (TLC)	3.294	7%
5	Reino Unido (TLC)	2.815	6%
6	Bélgica (TLC)	2.000	4%
7	Canadá (TLC)	1.651	3%
8	Rusia	1.629	3%
9	Italia (TLC)	1.294	3%
10	Malasia	1.219	2%
	Otros	21.987	44%
	MUNDO	49.882	100%

Fuente: Trade Map - 2012

Fuente: Invierta en Colombia. (2012) Invierta en cacao, chocolatería y confitería. Consultado el 15 de mayo 2015. <http://inviertaencolombia.com.co/sectores/agroindustria/cacao-chocolateria-y-confiteria.html>.

En esta figura se muestran los principales países demandante de chocolate y cacao, de los 10 países enumerados en el ranking Colombia tiene Tratado de libre Comercio con ocho, en la posición número #1 se encuentra Estados Unidos con una participación del 12%

Seguido por Alemania 9%, Holanda 7%, Francia 7% y Reino unido 6%.

Tabla 22. Consumo (demanda) mundial por continentes

Región	Toneladas	%
Américas	855,000	21%
Africa	732,000	18%
Europa y Rusia	1,597,000	41%
Asia y Oceanía	813,000	20%

Fuente: Superintendencia de Industria y comercio,
http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/promocion_competencia/Estudios_Economicos/Estudios_Economicos/Estudiosobreelsectorcacaotero.pdf

De acuerdo a la información presentada en la figura anterior Europa y Rusia son el continente donde más se consume cacao con un 41% sobre el total de consumo mundial seguido por las Américas que participan con un 21%, lo siguen Asia y Oceanía 20%, y.

África 18%

La Organización Internacional del Cacao (ICCO) anuncio que para el año cacaotero 2014/2015 estima un déficit de 17.000 toneladas, con una producción mundial que llegaría a 4.232.000 toneladas para una caída de casi 3% y unas moliendas de 4.207.000 toneladas menores en 1,7%. (Fedecacao)

De acuerdo con el organismo mundial, la demanda global, medida por la cantidad de cacao procesado, se reducirá este año en todas las regiones excepto en África. Se espera que en Europa, la región más grande de consumo de chocolate, y en América caiga 2% cada una, mientras que el consumo en Asia, la región con el mayor potencial de crecimiento, podría reducirse 4%, según las previsiones de la ICCO (Fedecacao)

5. Importaciones de cacao por la Unión Europea

Para determinar la demanda de consumo del cacao y sus derivados se ha determinado analizar las importaciones que realizan los países de la unión europea y las tendencias mundiales de consumo de cacao, lo cual permitirá dar una visión clara de que países son los que más consumen este producto y que es atributos tiene el producto que le agrada a la población.

Tabla 23. Importaciones mundiales de cacao en grano, entero o partido crudo o tostado. 1801000. (Miles de Dólares)

Importadores	valor importada en 2010	valor importada en 2011	valor importada en 2012	valor importada en 2013	valor importada en 2014	Variación 2010- 2014 en %
Mundo	10.024.026	12.829.734	8.525.922	7.875.361	9.776.423	-2

Fuente: Trademap,

http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3||||1801||4|1|1|2|1|2|1|1

En la tabla anterior podemos ver que en mundo en el año 2014 se importaron 9.776.423 millones de USD, un 124% más que en el año 2013, en el cual se importaron 7.875.361 millones de USD. En el año 2011 fue donde más se dio crecimiento de importaciones de cacao en grano importando un total de 12.829.734 millones de USD.

Tabla 24. Importaciones de cacao en grano, entero o partido crudo o tostado en la unión europea. 1801000000. (Valores en Miles de Dólares)

Importador	valor importada en 2010	valor importada en 2011	valor importada en 2012	valor importada en 2013	valor importada en 2014	Variación 2010-2014 en %
Mundo	10.024.026	12.829.734	8.525.922	7.875.361	9.776.423	-2,47
Unión Europea (UE 27) Agregación	5.694.231	6.586.471	4.844.679	4.345.964	5.275.327	-7,36
Países Bajos	2.160.474	2.504.225	1.785.344	1.593.902	1.832.442	-15,18
Alemania	1.157.476	1.475.914	1.039.383	809.517	1.052.061	-9,11
Bélgica	578.995	723.396	596.441	638.959	873.236	50,82
Francia	480.757	488.168	382.465	345.711	436.066	-9,30
España	310.780	281.147	237.750	260.641	341.003	9,72
Italia	275.776	335.333	283.266	247.321	296.339	7,46
Reino Unido	447.325	463.448	281.322	213.701	178.622	-60,07
Estonia	149.224	184.288	131.733	114.972	114.291	-23,41
Austria	43.084	43.845	25.661	32.347	49.004	13,74
Polonia	30.676	38.949	28.496	30.631	47.750	55,66
Eslovaquia	7.083	2	23.433	26.967	20.451	188,73
Grecia	15.012	13.417	9.239	7.468	13.418	-10,62
Dinamarca	14.445	13.784	10.521	11.908	11.354	-21,40
Letonia	4.057	4.730	4.496	6.008	6.988	72,25
Portugal	34	217	234	638	914	2588,24
Suecia	149	151	186	345	591	296,64
República Checa	33	57	84	100	186	463,64
Finlandia	87	143	89	89	173	98,85
Eslovenia	441	385	33	68	168	-61,90
Rumania	8	23	19	25	107	1237,50
Bulgaria	529	293	40	28	54	-89,79
Hungría	16	27	9	17	38	137,50
Lituania	1	2	4	27	31	3000,00
Luxemburgo	31	46	21	19	23	-25,81
Irlanda	17.622	14.481	4.409	4.554	16	-99,91
Malta	0	0	0	1	1	
Chipre	116	0	1	0	0	-100,00

Fuente: trademap, http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

En la tabla anterior podemos que en el año 2014, países bajos continuo siendo el principal país importador de la UE importando 1.832.442 millones de USD seguido por Alemania con 1.052.061 millones de USD y Bélgica con 873.236, lo cual demuestra a comparación con el año 2013, que

estas tuvieron un crecimiento, ya que Alemania importó 809.517 millones de USD, Bélgica 638.959 millones USD y Países Bajos con 1.593.902 millones USD. Para este año los países que menos participaron fueron Hungría con 38 millones de USD, Lituania con 31 millones de USD, Luxemburgo 23 millones de USD e Irlanda 16 millones de USD. Los países que no participan activamente de estas importaciones son Lituania que para el año 2013 solo importaron 27 millones USD, Luxemburgo con 19 USD, Rumania 25 millones USD, Hungría 17 millones USD y Chipre en el año 2013 no realizó ninguna importación de cacao y sus derivados. Países Bajos se considera como el país más importador en este producto y aunque en el año 2011 sus importaciones fueron por 2.495.054 millones de USD, para el 2013 sus compras cayeron un 36.2%.

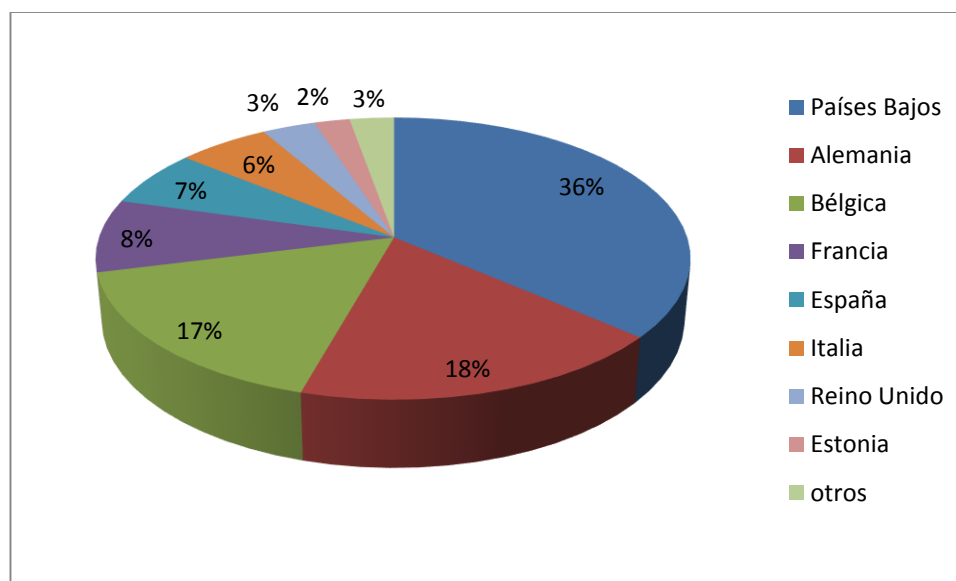


Figura 12. Participación países importadores cacao en grano o entero Año 2014

Fuente: propia basado en datos de Trademap

En cuanto a la participación Países Bajos con una participación de 36% se consolida como el país más importador de la Unión Europea, seguido por Alemania con un 18%, y Bélgica con 17%,

España, Francia, Italia, Reino Unido, Estonia participan en estas importaciones pero con un porcentaje muy bajo.

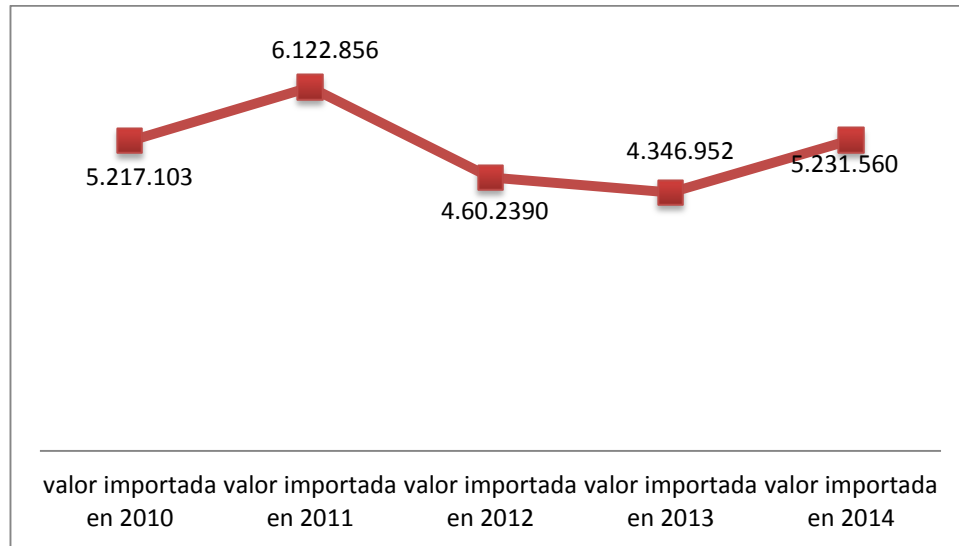


Figura 13. Importaciones totales cacao grano o entero de la Unión Europea

Fuente: Trademap, http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

Las importaciones que la unión Europea ha realizado en Cacao presentan una caída de más de 1 millones de USD hacia el 2014 como lo indica la gráfica anterior y vemos que en el 2011 las importaciones llegaron a su nivel más alto con más de 6 millones de dólares en compras, aunque en los dos últimos año las compras han bajado un poco no son un mal panorama para el sector.

Tabla 25. Importaciones de cáscara, cascarilla y demás residuos de cacao en la UE 180200. (Valores en Miles de Dólares)

Importadores	valor importada en 2010	valor importada en 2011	valor importada en 2012	valor importada en 2013	valor importada en 2014	Variación 2010-2014 en %
Mundo	38.738	50.491	45.218	33.288	35.275	-8,94
Unión Europea (UE 27) Agregación	29.251	24.779	21.038	20.256	26.212	-10,39
España	5.990	3.100	2.531	4.024	11.745	96,08
Países Bajos	6.774	8.641	5.192	3.991	5.981	-11,71
Bélgica	1.559	2.055	2.187	2.767	2.559	64,14
Francia	9.197	2.203	1.812	2.234	2.160	-76,51
Italia	199	568	830	1.774	1.332	569,35
Alemania	175	838	576	666	971	454,86
Reino Unido	1.980	673	1.759	2.396	684	-65,45
Austria	97	387	517	794	383	294,85
Bulgaria	497	1.905	513	448	225	-54,73
Eslovaquia	378	435	497	453	99	-73,81
Finlandia	9	6	32	49	27	200,00
República Checa	22	282	510	114	20	-9,09
Polonia	2.117	3.402	4.023	491	13	-99,39
Hungría	3	2	29	22	5	66,67
Luxemburgo	10	14	11	3	3	-70,00
Eslovenia	0	0	0	6	3	
Irlanda	4	1	0	0	1	-75,00
Portugal	0	3	1	1	1	
Dinamarca	2	0	0	0	0	-100,00
Estonia	0	0	0	20	0	
Grecia	0	150	0	0	0	
Lituania	0	11	0	0	0	
Malta	1	0	1	1	0	-100,00
Rumania	223	95	0	0	0	-100,00
Suecia	14	8	17	2	0	-100,00

Fuente: Trademap, http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

En la tabla anterior en la importación de cáscara, cascarilla y demás residuos de cacao en la UE, España es el principal país importador con 11.745 millones de USD, en el 2014, con un

crecimiento de 292 % a comparación del año 2013 cuando sus importaciones registraron un valor de 4.024 millones de USD. En el grupo principales países importadores también se encuentran Países Bajos con 5.981 millones de USD, Bélgica 2.559.000 millones de USD y Francia con 2.160. En el año 2013 estos países mostraron registros en sus importaciones muy similares a los del año 2014, Países Bajos importó 3.991 millones de USD, Bélgica 2.767 millones de USD y Francia 2.234 millones de USD. En los países que menos participación en esta actividad se encuentran Luxemburgo con 3 millones de USD para el año 2013 y 2014, Eslovenia importó 6 millones USD en el 2013 y 3 millones de USD en el año 2014, Irlanda y Portugal importaron tan solo 1 millón de USD en el año 2014

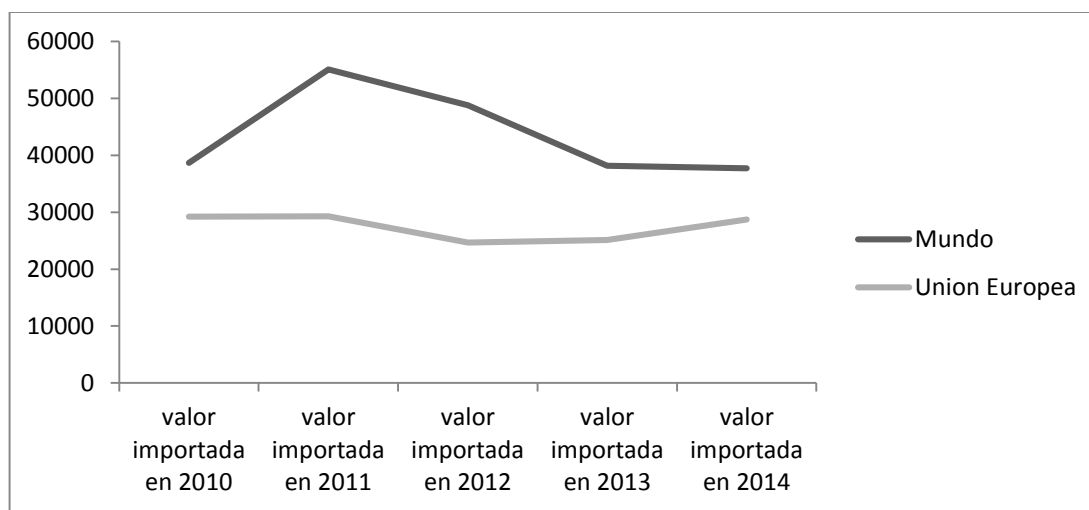


Figura 14. Importaciones totales de UE cascar, películas y demás residuos de cacao.

Fuente: propia, basado en datos de Trademap,

http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

Las importaciones totales en el año 2014 se encuentran en 28.798 lo cual es una cifra baja comparada a la registrada hacia el año 2010 la cual se encuentra en 29.205. lo que deja ver que este

las importaciones de residuos de cacao de cáscara, cascarilla y demás residuos de cacao han caído en los último 4 años.

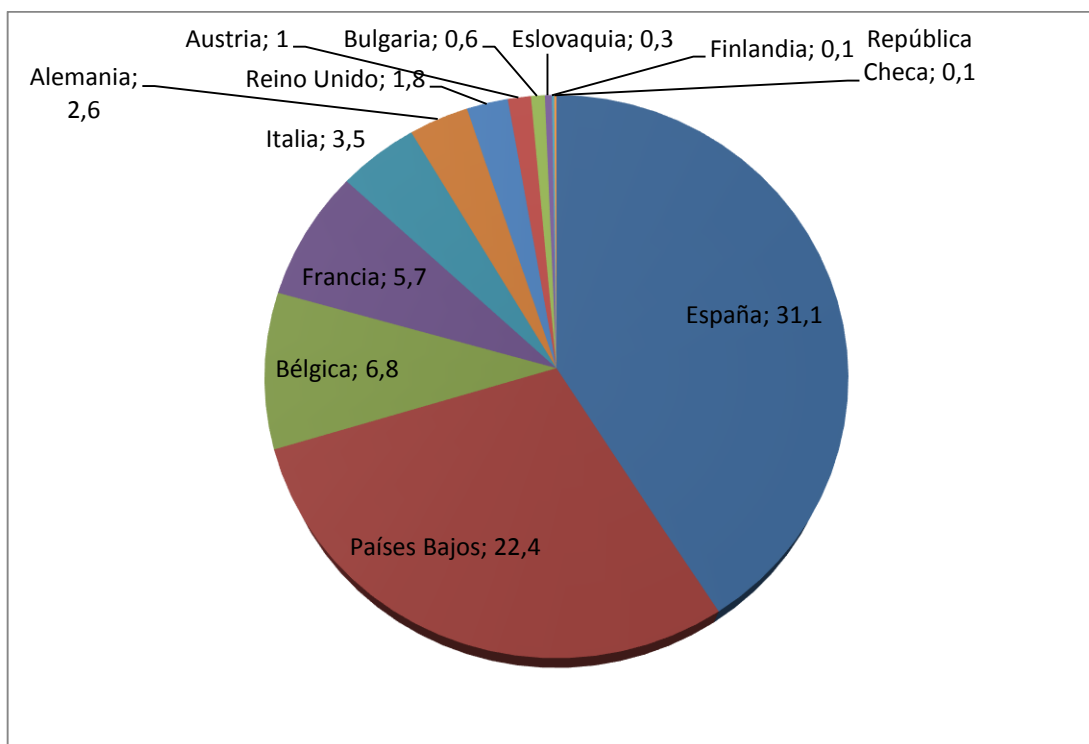


Figura 15. Participación Países importadores en Cascara, películas y demás residuos de cacao Año 2014

Fuente: propia, basado en datos de Trademap

La mayor participación registrada para este producto en cuanto a importaciones la posee España con un 31,1%. Seguido de Países Bajos con 22,4%, Bélgica 5,8% , Francia 5,7% , Italia cuanta con 3,5% de participación , y Alemania 2,6%. Países como Reino Unido, Austria, Bulgaria, Eslovaquia, Finlandia, República Checa tienen una participación no mayor a 2%.

Tabla 26. Importaciones de chocolate y otras preparaciones que contengan cacao en la UE 180600

(Valores en Miles de Dólares)

Importadores	valor importada en 2010	valor importada en 2011	valor importada en 2012	valor importada en 2013	valor importada en 2014	Variación 2010 – 2014 en %
Mundo	19.371.471	22.814.302	23.278.282	25.382.726	26.849.961	38,61
Unión Europea (UE 27) Agregación	10.411.023	11.961.805	11.649.135	12.950.634	14.108.802	35,52
Alemania	1.588.490	1.953.372	1.891.475	2.064.927	2.295.103	44,48
Reino Unido	1.549.527	1.703.203	1.713.231	1.905.383	2.214.180	42,89
Francia	1.656.007	1.933.020	1.796.754	1.909.918	2.065.790	24,75
Países Bajos	760.217	831.604	752.021	940.551	1.065.270	40,13
Bélgica	519.911	627.729	642.563	724.969	787.476	51,46
España	567.821	592.645	530.589	589.222	652.754	14,96
Italia	521.270	590.629	575.613	595.050	630.438	20,94
Polonia	393.298	467.775	454.869	574.509	590.137	50,05
Austria	422.698	467.793	476.503	546.639	562.801	33,14
República Checa	272.454	333.039	347.204	379.740	394.355	44,74
Suecia	300.964	345.036	358.841	375.882	367.563	22,13
Dinamarca	234.925	277.627	295.614	322.612	349.159	48,63
Irlanda	205.473	263.692	322.394	333.024	343.231	67,04
Eslovaquia	137.980	198.306	187.413	227.730	242.825	75,99
Hungría	176.164	188.272	165.213	203.237	236.855	34,45
Portugal	199.703	213.469	185.565	204.977	215.956	8,14
Rumania	130.470	153.465	155.116	187.792	215.346	65,05
Grecia	186.304	160.536	138.804	144.304	154.001	-17,34
Finlandia	139.930	140.901	147.001	163.079	152.772	9,18
Lituania	72.329	86.491	96.059	112.500	120.755	66,95
Bulgaria	84.376	94.809	87.158	100.183	110.115	30,51
Eslovenia	91.081	102.109	92.156	102.140	105.955	16,33
Luxemburgo	61.091	80.243	76.748	81.462	67.188	9,98
Estonia	40.580	52.296	52.755	53.454	53.985	33,03
Letonia	39.992	45.912	46.227	46.943	48.498	21,27
Chipre	39.359	35.857	35.889	33.760	38.462	-2,28
Malta	18.609	21.975	25.360	26.647	27.832	49,56

Fuente: Trademap, http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

Como se puede observar en la tabla, del total de las importaciones hechas por la Unión Europea en la partida de Chocolatería y otras preparaciones en cacao, Alemania, Francia y Reino Unido

han sido los países que a través de los años han preferido estos productos. Sin embargo, aunque son los destinos más representativos, no son los únicos; se observan 25 países más a los que llegan este tipo de productos de cacao, lo que significa que existe demanda en toda la Unión Europea de Cacao, lo cual supone una gran oportunidad de mercado en este grupo económico.

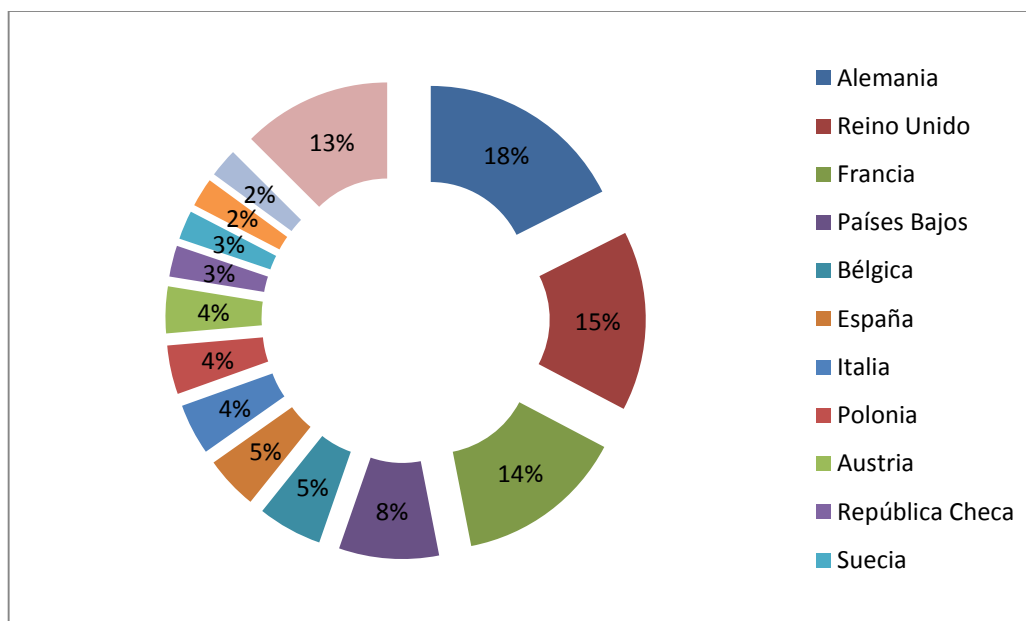


Figura 16. Participación países importadores de Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao. 2014

Fuente: propia, con datos basados en trademap

En la figura anterior podemos observar que Alemania con 18%, Reino Unido con 18% y Francia con 17%, son los países que más participación tiene en esta categoría, países como España, Italia y Polonia aportan cada un 5% e Irlanda, Dinamarca y Suecia con tan solo un 3% .

Tabla 27. Participación de la UE en las importaciones de chocolatería en el mundo

Importadores	valor importada en 2010	valor importada en 2011	valor importada en 2012	valor importada en 2013	valor importada en 2014	Variación 2010- 2014 en %
Mundo	19.371.471	22.814.302	23.278.282	25.382.726	26.849.961	38,61
Unión Europea (UE 27) Agregación	10.411.023	11.961.805	11.649.135	12.950.634	14.108.802	35,52
Participación	53,7%	52,4%	50%	51%	52,5%	-2,23

Fuente: Trademap, http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

De acuerdo a la tabla mostrada las importaciones de productos de chocolatería de la Unión Europea tienen una gran participación respecto al resto del mundo, ya que han importado un poco más del 50% de estos productos respecto del total que importa el mundo, esto marca una gran preferencia por este tipo de productos del exterior.

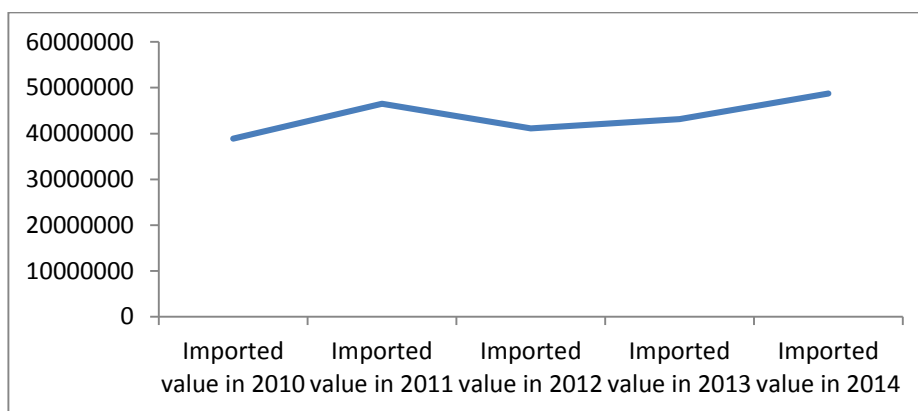


Figura 17. Importaciones totales de cacao y sus preparaciones de la Unión Europea. (Valores en miles de dólares)

Fuente: propia basado en datos de Trademap,

http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

El comportamiento de las importaciones de cacao y otros productos derivados en la Unión Europea ha mostrado crecimiento en los últimos cinco años. En 2009 la Unión Europea importó 10 millones de dólares aproximadamente y al 2013 importó 13 millones, lo cual representa un crecimiento del 30% aproximadamente en este periodo de tiempo. Este incremento supone un crecimiento en la demanda lo que permite proyectar positivamente el mercado del cacao, que aunque tuvo un decrecimiento en el 2012 se recuperó eficientemente para el 2013.

Tabla 28. Principales países Importadores de Cacao y su Cadena

PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES	Value imported in 2013 (USD thousand)
World	\$ 42.788.818,00
United States of America	\$ 4.267.882,00
Germany	\$ 4.122.912,00
Netherlands	\$ 3.696.637,00
France	\$ 3.050.077,00
United Kingdom	\$ 2.398.862,00
Belgium	\$ 2.081.168,00
Russian Federation	\$ 1.429.512,00
Canada	\$ 1.338.819,00
Italy	\$ 1.151.221,00
Malaysia	\$ 1.088.444,00
Spain	\$ 1.011.511,00
Japan	\$ 930.489,00
Poland	\$ 876.904,00
China	\$ 714.476,00

Fuente: Trademap, http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx

Observando los principales países importadores de cacao y sus derivados a nivel mundial vemos que 7 países de la Unión europea se encuentran dentro de esta lista demostrando que Alemania se

encuentra en el segundo lugar con 4.122.912 USD y Países Bajos con 3.696.637 USD , seguido por Francia, Reino Unido, Bélgica, Italia y España.

5.1 Matriz para la selección de país objetivo

El principal enfoque que se pretende dar a conocer al momento de interpretar la matriz es identificar las variables que se ejecutan con mayor importancia dentro de los grupos de análisis, en este caso desarrollaremos grupo económico, demográfico, política comercial, de comercio exterior y logística internacional. En cada uno de ellos encontramos variables que destacan la importancia para sus mercados y el producto a exportar, por medio de una calificación cual nos permite identificar el mercado objetivo en el cual se pretende exportar.

Para el análisis de la matriz de selección de país objetivo se eligieron Alemania Italia y Reino Unido, porque son países a los que Colombia les ha exportado pero en pocas cantidades, en la realización de la matriz para escoger los tres mercados potenciales el resultado era que estos tres eran los países más potenciales para exportarles, y estos a su vez también hacen parte de la lista de los principales países importadores como se puede observar en el capítulo 2, Cuadro 10.

Principales países demandantes

Bélgica, Holanda y España que son principales países importadores y países a los cuales Colombia ya les exporta, no se tomaron en cuenta en este análisis ya que lo importante de este análisis era mostrar nuevos destinos para explorar y exportar este producto.

Para realizar la matriz se destacaron tres países como “países potenciales”, quiere decir que Colombia puede aumentar su participación en este mercado aplicando estrategias que le permitan penetrar a estos países, según fuentes como Colombiatrade y trademap.

5.2. Variables para realización de la matriz.

5.2.1 Económicos.

El grupo económico recibe un porcentaje de participación en la matriz, del 100% de los valores de cada grupo este pesa un 30% y cada una de sus variables recibe un porcentaje específico.

- Moneda
- PIB us\$
- PIB per capita us\$
- inflación %

Tabla 29 Variables Económicas

ECONOMICOS	30%
MONEDA	5%
PIB US\$	5%
PIB PER CAPITA US\$	10%
INFLACIÓN %	10%

5.2.2 Demográficos

Reciben un participación de 10% sobre el total de la matriz

- población
- religión
- idioma
- tipo de gobierno
- situación actual

Tabla 30 Variables Demográficas

DEMOGRAFICOS	10%
POBLACIÓN	2%
RELIGIÓN	1%
IDIOMA	4%
TIPO DE GOBIERNO	2%
SITUACION ACTUAL	1%

5.2.3 Comercio exterior

Reciben un porcentaje de 20%

- exportaciones mundo
- importaciones desde Colombia

Tabla 31 Variables Comercio Exterior

COMERCIO EXTERIOR	20%
EXPORTACIONES MUNDO	
	10%
IMPO. DESDE COLOMBIA	
	10%

5.2.4 Política comercial

Recibe un porcentaje de 20% sobre el total de la matriz

- barreras arancelarias
- requerimientos normativos
- barreras no arancelarias- permisos sanitarios

- otros impuestos
- acuerdos comerciales

Tabla 32 Variables Políticas Comerciales

POLITICA COMERCIAL	20%
BARRERAS ARANCELARIAS	5%
REQUERIMIENTOS NORMATIVOS	3%
BARRERAS NO ARANCELARIAS- PERMISOS SANITARIOS	5%
OTROS IMPUESTOS	4%
ACUERDOS COMERCIALES	3%

5.2.5 Logística

Recibe un porcentaje de 20% sobre el valor total de la matriz

- transporte terrestre
- transporte marítimo
- empaque y embalaje
- transporte aéreo
- puertos y sitios de frontera

Tabla 33 Variables Logísticas

LOGISTICA	20%
TRANSPORTE TERRESTRE	3%
TRANSPORTE MARITIMO	6%
EMPAQUE Y EMBALAJE	5%
TRANSPORTE AEREO	4%
PUERTOS Y SITIOS DE FRONTERA	2%

5.2.6 Valores totales de los grupos y variables consolidado

Tabla 34 Variables Consolidadas para la matriz de Selección de Países

ECONOMICOS	30%
MONEDA	5%
PIB US\$	5%
PIB PER CAPITA US\$	10%
INFLACIÓN %	10%
DEMOGRAFICOS	10%
POBLACIÓN	2%
RELIGIÓN	1%
IDIOMA	4%
TIPO DE GOBIERNO	2%
SITUACION ACTUAL	1%
COMERCIO EXTERIOR	20%
	10%
	10%
POLITICA COMERCIAL	20%
BARRERAS ARANCELARIAS	5%
REQUERIMIENTOS NORMATIVOS	3%
BARRERAS NO ARANCELARIAS- PERMISOS SANITARIOS	5%
OTROS IMPUESTOS	4%
ACUERDOS COMERCIALES	3%
LOGISTICA	20%
TRANSPORTE TERRESTRE	3%
TRANSPORTE MARITIMO	6%
EMPAQUE Y EMBALAJE	5%
TRANSPORTE AEREO	4%
PUERTOS Y SITIOS DE FRONTERA	2%

Cada una de estas variables nos genera un panorama objetivo en el cual la investigación de mercado permite tener un primer plano de lo que más conviene para el producto, cada grupo de variables nos permite visualizar a que nos enfrentamos en cada país al cual estamos analizando.

- ***Grupo económico***

Se observan variables que generan un índice que permite representar una realidad económica de manera cuantitativa y directa, tales como:

- Moneda: la cual es el conjunto de los signos representativos del dinero circulante en un país e instrumento de adquisición directa o medio de atesoramiento de riquezas.
- El PIB: es un indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país, únicamente dentro de su territorio siendo este un indicador que refleja la competitividad de las empresas.
- PIB per cápita: es la relación que hay entre el producto interior bruto (pib) de un país y su cantidad de habitantes. Este indicador se calcula dividiendo el pib de un país por su población. Se utiliza comúnmente para estimar la riqueza económica de un país
- Inflación: elevación sostenida de los precios que tiene efectos negativos para la economía de un país.

- ***Grupo demográfico***

En el grupo demográfico se observan variables que nos permiten según la ONU realizar un análisis dentro del estudio de las poblaciones humanas tratando, desde un punto de vista principalmente cuantitativo, su dimensión, su estructura, su evolución y sus características generales por medio de:

- Población: número de personas que habitan en un determinado territorio.
- Religión: credo o creencia que predomina en la población que habita en un territorio
- Idioma: lengua con la que se comunican las personas en un territorio
- Tipo de gobierno: hace referencia cómo se organiza y se ejerce el poder político en un estado
- Situación actual: es el estado tanto económico, político, social, cultural, ambiental y de desarrollo en el cual se encuentra un territorio.

- ***Grupo Comercio exterior***

- Importaciones: esta variable está enfocada a las importaciones de cacao de la partida 180100, de cada país involucrado en el estudio desde Colombia.
- Exportaciones: en esta variable se encuentra enfocada en la exportación de cacao de la partida 180100, de cada país involucrado en el estudio hacia el mundo.

- ***Grupo Política comercial***

- Barreras arancelarias: esta variable nos permite identificar los impuestos que se le suman al producto al momento de ingresar al país destino
- Requerimientos normativos: todos aquellos tramites que necesita el cacao para poder exportarse e ingresar al país y consumidor final
- Barreras no arancelarias: son todas aquellas exigencias al producto sin involucrar un impuesto en cada país de estudio
- Permisos sanitarios: son aquellos requisitos que debe cumplir el producto para entrar al país objetivo
- Otros impuestos: aquellos impuestos adicionales que impone un país para proteger la industria nacional
- Acuerdos comerciales: son los convenios que se tienen con los países de estudio y que facilitan la entrada del producto al país.

- ***Grupo Logística***

- Transporte terrestre:
- Transporte marítimo:
- Empaque y embalaje:

Todas estas variables permiten tener un panorama específico de cada variable con respecto al país al que podemos incursionar y aumentar nuestra participación así mismo se puede observar en

la matriz que ALEMANIA es el país que alcanza una calificación de 3,06 a diferencia de ITALIA con una calificación de 2,91 y REINO UNIDO con una calificación de 2,74, indicando:

5.3. Alemania

Dentro del grupo económico observamos tanto la moneda en la cual el país realiza sus compras sin embargo también tenemos como referencia que la compra y venta internacional se puede hacer en USD Dólares que es la moneda mundial para los negocios. Sin embargo se toma como referencia la moneda principal del país en este caso sería el EURO. Se observa que el PIB de Alemania es USD 3,853 lo cual nos indica la suma de todo el consumo de los productos en Alemania y que nos permite identificar a Alemania como un país de mayor consumo con respecto a los países involucrados en el estudio. En el PIB per cápita se puede observar que Alemania tiene 47.627,40 USD lo que nos indica que con respecto a los otros países de la investigación el poder adquisitivo por habitante es mayor. En la inflación Alemania tiene un 0,9% con respecto a los países investigados no es el mejor porcentaje pero es una baja inflación a menor de un dígito lo cual indica que el alza de los precios en Alemania es bueno con respecto a nuestro producto.

Obtuvo una mejor calificación con respecto a Comercio Exterior dado el caso que Alemania exporta al mundo en mayor volumen el cacao en grano de la partida 180100 con respecto a los otros dos países involucrados en el estudio los cuales son ITALIA y REINO UNIDO, Exportando 57.821 USD e importando de Colombia 212.746 USD lo que nos indica que debemos fortalecer este mercado en la exportación de la partida a este país. ALEMANIA 82, 217,800 millones de personas y la religión que predomina protestante 34 %, católica 34 %, otras 32%, su idioma es el alemán pero en los negocios pueden hablar en inglés, el tipo de gobierno y situación actual es

estado federal democrático y social. Presidente: ANGELA MERKEL (2008-2011) y su situación actual es la cuarta economía más poderosa del mundo después de la de Estados Unidos, China y Japón y la quinta por PIB (PPA). El país es considerado el motor económico de la Unión Europea (UE). En 2014, Alemania registró el mayor superávit comercial en el mundo con 285 mil millones de dólares, por lo que es el mayor exportador de capital a nivel mundial. Alemania es el tercer mayor exportador del mundo con 1.511.000 billones de dólares exportados en 2014.

- **Política comercial**

Barreras arancelarias; los países de la comunidad andina son beneficiarios del sistema de preferencias generalizadas (SPG) comunitario que permite el acceso al mercado comunitario en condiciones preferenciales a los productos provenientes de países en vías de desarrollo (PVDs). La Comisión Europea renovará los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) Plus para el período 1 de enero 2009 hasta el 31 de diciembre de 2011. La decisión que fue oficializada el 9 de Diciembre de 2008 (notificada con el número C (2008) 8028, 2008/938/CE), cobija 16 países (Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Perú, Venezuela, Armenia, Azerbaiyán, Georgia, Mongolia y Sri Lanka). El nuevo régimen de preferencias arancelarias incluye 6.600 productos diferentes, 4.037 sensibles y 2.563 no sensibles, si son de origen colombiano, todos con arancel cero, excepto camarón que estará gravado con un arancel preferencial de 3,6%, el cual es menor que el arancel general que llega hasta el 12%.

El atún, camarón, plátano hortaliza, café liofilizado, aceites vegetales, cacao y sus productos, algunas frutas tropicales, textiles, confecciones, artículos plásticos, cerámicos de cuero, artículos de cuero, calzado, y un gran número de productos industriales entrarán a Europa con 0% de arancel.

- **Requerimientos normativos**

Las grandes empresas están exigiendo UTZ y FairTrade. Este requisito se vuelve más importante cuando se trata de vender el cacao a compradores especializados. En esta medida, es clave que la empresa comunique sus esfuerzos de sostenibilidad, comercio justo y responsabilidad social.

- **Barreras no arancelarias-permisos sanitarios**

UTZ Y FAIR TRADE Los compradores del segmento de cacao fino y de aroma están interesados en proveedores responsables con el medio ambiente y las comunidades. Para esto siempre es útil:

- Incluir fotos
- Mostrar claramente las certificaciones de la empresa
- Datos claves de la empresa
- Hacer énfasis en la buena calidad
- Buena presentación
- Buen manejo del idioma

- **Otros impuestos**

Cada Estado es autónomo para determinar la tasa del impuesto a las ventas, es decir que depende del Estado al que ingresa el producto, se pagará la tarifa establecida, sin embargo la tarifa promedio es del 7% sobre el valor total de la mercancía

- **Acuerdos comerciales**

SGP PLUS Sistema General de Preferencias SGP Plus. Reglamento (CE) No. 980/2005 del Consejo de 27 de junio de 2005.

- **Transporte terrestre**

Alemania posee una infraestructura de transporte desarrollada, suficiente para soportar las necesidades de su economía. Está compuesta por una red de carreteras de 231,581 km y tiene más de 48,215 km de ferrocarril.

- **Transporte marítimo**

El tráfico Colombia - Alemania cuenta con una amplia gama de servicios marítimos. El mayor volumen de carga se maneja vía marítima, ocupando el 99.7% del total entre los dos países. Alemania por su ubicación estratégica cuenta con una amplia y moderna infraestructura portuaria, con más de 60 puertos y sub-puertos auxiliares, abiertos para el manejo de carga. Desde Colombia

la oferta de servicios de exportación se dirige principalmente a los siguientes puertos: Bremen-Bremerhaven y Hamburgo.

- **Empaque y Embalaje**

El tráfico Colombia - Alemania cuenta con una amplia gama de servicios marítimos. El mayor volumen de carga se maneja vía marítima, ocupando el 99.7% del total entre los dos países. Alemania por su ubicación estratégica cuenta con una amplia y moderna infraestructura portuaria, con más de 60 puertos y sub-puertos auxiliares, abiertos para el manejo de carga. Desde Colombia la oferta de servicios de exportación se dirige principalmente a los siguientes puertos: Bremen-Bremerhaven y Hamburgo.

- **Transporte aéreo**

Alemania posee una docena de aeropuertos internacionales, el de Frankfurt el más importante. De hecho, es el octavo del mundo por número total de pasajeros y el segundo por número de pasajeros internacionales, además de ser uno de los centros europeos más importantes de conexiones de vuelos y de transporte aéreo de mercancías. Otras ciudades con aeropuertos internacionales son: Hamburgo, Colonia, Düsseldorf, Munich, Berlín, Hannover, Bremen, Nuremberg, Stuttgart, Dresden y Leipzig.

- **Puertos y sitios de frontera**

Con la norma EU Directive 89/395/EEG, se busca armonizar las regulaciones de etiquetado que son numerosos y varían de producto a producto. Los productos de consumo deben llevar etiquetas en el idioma del país al que se va a exportar. La responsabilidad por el marcado y etiquetado de los productos recae en el importador, que debe informar claramente al exportador sobre todas las regulaciones a cumplir, y se debe acordar con el importador o mayorista, todos los detalles de etiquetado, ya que ellos cuentan con la información relacionada a los requerimientos legales.

5.4. Italia

Dentro del grupo económico observamos que la moneda de Italia es el euro con la cual el país realiza sus compras sin embargo también tenemos como referencia que la compra y venta. Se observa que el PIB de Italia es USD 2,144, lo cual nos indica la suma de todo el consumo de los productos en Italia y que nos permite identificar a este país como el tercer país de consumo con respecto a los países involucrados en el estudio. En el PIB per cápita se puede observar que Italia tiene 34.960,30 lo que nos indica que con respecto a los otros países de la investigación el poder adquisitivo por habitante es el tercero en el estudio sin embargo sigue siendo alto con respecto a otros países. En la inflación Italia tiene un 0,2% con respecto a los países investigados lo cual indica a este país como el mejor postor en esta variable que nos abre un mercado estable en el precio del producto con respecto a nuestro producto.

Italia no es el mejor país postulado en exportaciones del producto cacao en grano de la partida 180100 calificación con respecto a comercio exterior dado el caso que Italia exporta al mundo en

menor volumen el cacao en grano de la partida 180100 con respecto a los otros dos países involucrados en el estudio los cuales son Alemania y reino unido, exportando 896 USD e importando de Colombia 1.051 USD lo que nos indica que importaciones de la partida Italia tiene un fuerte significativo y que debemos seguir este mercado en la exportación de la partida a este país.

Italia cuenta con 44, 897,684 millones de personas y la religión que predomina es católicos 94%. Otros 6%, su idioma es el italiano pero en los negocios pueden hablar en inglés, el tipo de gobierno y situación actual es la república parlamentaria con democracia representativa, dejando atrás la monarquía que se ejercía sobre el otrora reino de Italia y la dictadura fascista de Mussolini hasta el fin de la segunda guerra mundial y su situación actual es crecimiento económico y política estable

- **Barreras arancelarias**

El nuevo régimen de preferencias arancelarias incluye 6.600 productos diferentes, 4.037 sensibles y 2.563 no sensibles, si son de origen colombiano, todos con arancel cero El atún, camarón, plátano hortaliza, café liofilizado, aceites vegetales, cacao y sus productos, algunas frutas tropicales, textiles, confecciones, artículos plásticos, cerámicos de cuero, artículos de cuero, calzado, y un gran número de productos industriales entrarán a Europa con 0% de arancel

La Unión Europea ha introducido importantes cambios en la legislación de Alimentos, los cuales afectarán las exportaciones que efectúen terceros países como Colombia. En primer lugar, y a partir del 1° de enero de 2005, se están haciendo exigibles los requisitos en materia de Trazabilidad, con lo cual los exportadores de alimentos y piensos (alimentos para animales)

deberán implementar en sus compañías sistemas de rastreo para los productos a lo largo de la cadena alimenticia. En segundo lugar, y a partir de 2006, se harán exigibles las normas de higiene para alimentos y piensos, que en la práctica significa que todas las empresas de alimentos y piensos deben contar con sistemas HACCP.

- **Requerimientos normativos**

Certificado Fitosanitario

Las regulaciones fitosanitarias se aplican a productos como las frutas frescas, esto significa que un certificado fitosanitario debe ser presentado, donde se certifica que el producto salió del país exportador en condiciones saludables, libre de insectos o enfermedades.

- **Barreras no arancelarias- permisos sanitarios**

Certificado Fitosanitario

Las regulaciones fitosanitarias se aplican a productos como las frutas frescas, esto significa que un certificado fitosanitario debe ser presentado, donde se certifica que el producto salió del país exportador en condiciones saludables, libre de insectos o enfermedades.

- **Otros impuestos**

El IVA, está sujeto dentro de la Unión Europea a un mínimo del 15%. Pero algunos países Europeos aplican una tasa reducida hasta un mínimo del 5%.

- **Acuerdos comerciales**

SGP PLUS

- **Transporte terrestre**

El transporte de mercancía por carretera representa 1.243 millones de toneladas cada año. La red ferroviaria italiana representa 87 millones de toneladas de mercancía cada año en Italia.

- **Transporte marítimo**

El sector portuario especializado (contenedores) se encuentra en pleno crecimiento en Italia. Prueba de esto es la presencia de nueve puertos italianos en la clasificación de los treinta principales puertos de la Unión Europea en términos de tráfico en contenedores. El transporte marítimo se ha incrementado en Italia y en los intercambios intracomunitarios gracias al proyecto de "autopistas marinas " en el marco del desarrollo de la red trans-europea de transporte. Cada año 750.000 toneladas de flete transitan por los dos aeropuertos internacionales de Roma fuimicino y Milano Malpensa.

- **Empaque y Embalaje**

La Unión Europea y estos países a partir del 1 de marzo de 2005, comenzaron a aplicar la norma internacional para medidas fitosanitarias (NIMF 15), esta medida reduce el riesgo de dispersión de

plagas relacionadas con el embalaje de madera, la medida recae en: Pallets, Estibas de madera, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera. Es decir que los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben conseguir la autorización NIMF 15. Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca.

- **Transporte aéreo**

La Unión Europea y estos países a partir del 1 de marzo de 2005, comenzaron a aplicar la norma internacional para medidas fitosanitarias (NIMF 15), esta medida reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera, la medida recae en: Pallets, Estibas de madera, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera. Es decir que los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben conseguir la autorización NIMF 15.

- **Puertos y sitios de frontera**

El acceso físico de los productos colombianos al mercado español se caracteriza por contar con importantes posibilidades tanto aéreas como marítimas, a través de servicios directos y con trasbordo hacia los principales puertos, aeropuertos y con la posibilidad de extensión de servicios por diferentes sistemas de transporte hacia ciudades del interior del país. Aunque el transporte marítimo cuenta con servicios regulares, presenta algunas limitaciones para embarques menores a un contenedor. Los servicios aéreos dependen sustancialmente de vuelos directos de pasajeros y con conexiones desde otras capitales europeas con equipos cargueros.

5.5. Reino Unido

Dentro del grupo económico observamos que la moneda de REINO UNIDO es el EURO con la cual el país realiza sus compras sin embargo también tenemos como referencia que la compra y venta. Se observa que el PIB de REINO UNIDO es USD 2,942, lo cual nos indica la suma de todo el consumo de los productos en REINO UNIDO y que nos permite identificar a este país como el segundo país de consumo con respecto a los países involucrados en el estudio. En el PIB per cápita se puede observar que REINO UNIDO tiene 45.603,30 USD lo que nos indica que con respecto a los otros países de la investigación el poder adquisitivo por habitante es el segundo en el estudio sin embargo sigue siendo alto con respecto a otros países. En la inflación REINO UNIDO tiene un 1,5% con respecto a los países investigados lo cual postula a este país con una inflación alta con respecto a los países de investigación sin embargo la inflación es estable y genera confiabilidad al momento de exportar porque no es alta y permite acceder a los productos en un mercado estable en el precio del producto con respecto a nuestro producto.

REINO UNIDO no es el mejor país postulado en exportaciones del producto cacao en grano de la partida 180100 calificación con respecto a COMERCIO EXTERIOR dado el caso que REINO UNIDO Exporta al mundo en segundo lugar volumen de cacao en grano de la partida 180100 con respecto a los otros dos países involucrados en el estudio los cuales son ALEMANIA y ITALIA, Exportando 2.371 USD e importando de Colombia 3 USD lo que nos indica que importaciones de la partida REINO UNIDO son muy bajas con respecto a ITALIA y similares a Alemania y nos postula este país como un mercado en el cual debemos incursionar y fortalecer la participación.

REINO UNIDO cuenta con 60, 975,000 millones de personas y la religión que predomina es cristiana 71,6%, sin religión / no especificada 23,2%, islámica 2,7%, hindú 1,0%, sikh 0,6%, judía

0,5%, budista 0,3%, su idioma es el inglés pero en los negocios pueden hablar en inglés, el tipo de gobierno y situación actual es "monarquía constitucional parlamentaria. Isabel II, reina y jefa de estado desde febrero de 1952. Tony Blair, primer ministro desde mayo de 1997, reelecto en 2001 y en 2005. Blair dimitió como primer ministro el 27 de junio de 2007, y fue sucedido por Gordon Brown, quien también pertenece al partido laborista.

Legislativo bicameral: la Cámara de los Comunes, con 659 miembros electos por un período de cinco años, y la Cámara de los Lores, con 703 miembros, 586 pares vitalicios y 91 miembros hereditarios (2004). “y su situación actual es ECONOMÍA SÓLIDA Y EN EXPANSIÓN.

- **Barreras no arancelarias y permisos sanitarios**

Todas las mercancías importadas en la unión europea (UE) se deben declarar a las autoridades aduaneras del Estado miembro respectivo usando el Documento Único Administrativo (SAD), que es la forma común de la declaración de importación para todos los Estados miembros, colocadas en el código de aduanas de comunidad publicado en el (CEE) 2913/92 (DO L-302 19/10/1992) de la regulación. En relación a los empaques de madera, éstos deben cumplir con los estándares fitosanitarios de la FAO incluidos en la ley (Directive 2000/29/EC) para la Unión Europea.

El Reino Unido aplica la norma NIMF-15 desde el 1 de Junio de 2005 y el Departamento del Medio Ambiente, Alimentos y Agrario del Reino Unido está a cargo de hacer cumplir la norma. Esta medida reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera, la medida recae en: Pallets, Estibas, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera. Es decir que los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben conseguir la autorización NIMF 15. Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca.

- **Otros impuestos**

Entre las transacciones grabadas con Value Added Tax (Impto al Valor Agregado) para la Unión Europea, se incluyen la Importación de bienes, que en el caso del Reino Unido aplica el 15%.

- **Acuerdos comerciales**

Sistema General de Preferencias SGP Plus. Reglamento (CE) No. 980/2005 del Consejo de 27 de junio de 2005.

- **Transporte terrestre**

La infraestructura vial de Reino Unido está compuesta por una red de carreteras de 398.366 km. que se extiende por todo el país de los cuales en su totalidad se encuentran pavimentados e incluyen 3.520 Km de autopistas. Entre las autopistas importantes están la A1 que conecta Londres con el Norte del país, la M3 que conecta a la ciudad con el Oeste del país; entre otras. La infraestructura ferroviaria del Reino Unido cuenta con una extensión de 16.567 km., la cual se utiliza tanto para el transporte de carga como para servicios de pasajeros. Actualmente se encuentra reglamentada por la Oficina de Regulación Ferroviaria, es administrada por Network Rail y en ella operan múltiples compañías especializadas tanto en el manejo de carga como de pasajeros. También es de especial importancia el Euro túnel, que conecta la ciudad de Folkestone en Kent con Coquelles in Pas-de-Calais (Francia), por medio de una red de 65 Km que permite tanto el tránsito de trenes como de vehículos de pasajeros y de carga. Para este último existen restricciones sobre tipo de

carga y de vehículos de acuerdo a las condiciones de infraestructura del túnel, sin embargo cuentan con servicio de aduana en los sitios de origen y llegada lo que hace más eficiente el proceso de tránsito de la mercancía. Su utilización es relevante en la interconexión con el resto de Europa en temporadas como la invernal en la que los puertos y aeropuertos, en algunas ocasiones, se ven obligados a cesar sus operaciones por el mal tiempo. En el 2007 se movilizaron 18.4 millones de toneladas en vehículos de carga y 1.2 millones de toneladas vía férrea.

- **Transporte marítimo**

La infraestructura vial de Reino Unido está compuesta por una red de carreteras de 398.366 km. que se extiende por todo el país de los cuales en su totalidad se encuentran pavimentados e incluyen 3.520 Km de autopistas. Entre las autopistas importantes están la A1 que conecta Londres con el Norte del país, la M3 que conecta a la ciudad con el Oeste del país; entre otras. La infraestructura ferroviaria del Reino Unido cuenta con una extensión de 16.567 km., la cual se utiliza tanto para el transporte de carga como para servicios de pasajeros. Actualmente se encuentra reglamentada por la Oficina de Regulación Ferroviaria, es administrada por Network Rail y en ella operan múltiples compañías especializadas tanto en el manejo de carga como de pasajeros. También es de especial importancia el Euro túnel, que conecta la ciudad de Folkestone en Kent con Coquelles in Pas-de-Calais (Francia), por medio de una red de 65 Km que permite tanto el tránsito de trenes como de vehículos de pasajeros y de carga. Para este último existen restricciones sobre tipo de carga y de vehículos de acuerdo a las condiciones de infraestructura del túnel, sin embargo cuentan con servicio de aduana en los sitios de origen y llegada lo que hace más eficiente el proceso de tránsito de la mercancía. Su utilización es relevante en la interconexión con el resto de Europa en

temporadas como la invernal en la que los puertos y aeropuertos, en algunas ocasiones, se ven obligados a cesar sus operaciones por el mal tiempo. En el 2007 se movilizaron 18.4 millones de toneladas en vehículos de carga y 1.2 millones de toneladas vía férrea.

- **Empaque y embalaje**

En el Reino Unido el origen, peso y dimensión, la composición química adecuada y advertencias de peligro son necesarios para fines de protección de los consumidores sobre cualquier producto ofrecido para la venta. Si el producto no puede ser etiquetado o marcado, los datos pueden ser incluidos en cualquier envase, el material impreso que lo acompaña, o la literatura del producto. La regulación Europea en empaque, se basa en la Norma EU Directiva 94/62/EC, donde se establece las normas de empaque para los diferentes productos, sin embargo continua la existencia de las regulaciones nacionales. Con la norma EU Directive 89/395/EEG, se busca armonizar las regulaciones de Etiquetado que son numerosos y varían de producto a producto. Los productos de consumo deben llevar etiquetas en el idioma del país al que se va a exportar (Para el caso de Reino Unido, en inglés).

- **Transporte aéreo**

El Reino Unido cuenta con una infraestructura aeroportuaria compuesta por 34 aeropuertos distribuidos a lo largo y ancho de su territorio, de los cuales 33 están habilitados por aduana, garantizando facilidades de acceso a cualquier destino al interior del país. Algunos de los aeropuertos más importantes son Belfast, Birmingham, Heathrow y Manchester. El aeropuerto más

importante de Reino Unido es el de Londres Heathrow por el cual se accede a todas las ciudades del sur del país. Se encuentra en el área oeste de Londres y es catalogado como el tercer aeropuerto en manejo de carga de la Zona Europea.

La oferta de servicios aéreos de carga a Reino Unido es prestada por 9 de las 15 aerolíneas en la ruta y los vuelos se realizan únicamente con conexión en ciudades como Paris, Milán, Miami, Luxemburgo, La Habana, Madrid y Ámsterdam lo que hace que los tiempos de tránsito no sean muy favorables. Los vuelos parten de Bogotá, Cali y Medellín y se dirigen principalmente hacia Londres, Belfast y Birmingham. Las frecuencias son diarias para algunas de las aerolíneas aunque los servicios directos se prestan únicamente en vuelos de pasajeros.

- **Puertos y sitios de frontera**

El servicio de transporte aéreo entre Colombia y Reino Unido tiene tiempos de entrega que se encuentran entre 48 y 72 horas, debido a las conexiones entre vuelos. Colombia también cuenta con Navieras que ofrecen el servicio de contenedores refrigerados para el transporte de productos perecederos entre estos dos países.

Tabla 35. Matriz de selección de mercados

TOTAL PONDERADO	100%			2,74			3,06			2,91
PAISES		REINO UNIDO			ALEMANIA			ITALIA		
			calificacion	Ponderado		Calificacion	Ponderado		calificacion	Ponderado
ECONOMICOS	30%		3,25	0,95		3,75	1,15		3,50	1,10
MONEDA	5%	LIBRA ESTERLINA	3	0,15	EURO	3	0,15	EURO	3	0,15
PIB US\$	5%	USD 2,942	4	0,20	USD 3,853	4	0,20	USD 2,144	3	0,15
PIB PER CAPITA US\$	10%	45.603,30	4	0,40	47.627,40	5	0,50	34.960,30	4	0,40
INFLACIÓN %	10%	1,5%	2	0,20	0,9%	3	0,30	0,2%	4	0,40
DEMOGRAFICOS	10%		3,40	0,32		3,80	0,36		3,40	0,32
POBLACIÓN	2%	60.975.000	3	0,06	82.217.800,00	3	0,06	44.897.684	2	0,04
RELIGIÓN	1%		3	0,03		3	0,03		3	0,03
IDIOMA	4%	INGLÉS	3	0,12	ALEMAN	3	0,12	ITALIANO	3	0,12
TIPO DE GOBIERNO	2%		3	0,06		5	0,10		4	0,08
SITUACION ACTUAL	1%		5	0,05		5	0,05		5	0,05
COMERCIO EXTERIOR	20%		2,00	0,12		3,00	0,18		3,50	0,21
EXPORTACIONES MUNDO										
	10%	2.371	3	0,09	57.821	5	0,15	896	2	0,06
IMPO. DESDE COLOMBIA										
	10%	3	1	0,03	2	1	0,03	1.051	5	0,15
POLITICA COMERCIAL	20%		3,20	0,64		3,40	0,69		3,00	0,60
BARRERAS ARANCELARIAS	5%		3	0,15		4	0,20		3	0,15
REQUERIMIENTOS NORMATIVOS	3%		3	0,09		3	0,09		3	0,09
BARRERAS NO ARANCELARIAS- PERMISOS SANITARIOS	5%		3	0,15		3	0,15		3	0,15
OTROS IMPUESTOS	4%		4	0,16		4	0,16		3	0,12
ACUERDOS COMERCIALES	3%		3	0,09		3	0,09		3	0,09
LOGISTICA	20%		3,67	0,71		3,33	0,68		3,33	0,68
TRANSPORTE TERRESTRE	3%		3	0,09		2	0,06		2	0,06
TRANSPORTE MARITIMO	6%		4	0,24		4	0,24		4	0,24
EMPAQUE Y EMBALAJE	5%		4	0,20		4	0,20		4	0,20
TRANSPORTE AEREO	4%		3	0,12		3	0,12		3	0,12
PUERTOS Y SITIOS DE FRONTERA	2%		3	0,06		3	0,06		3	0,06

6. Condiciones de acceso a la Unión Europea para el cacao en grano.

Todos los productos originarios del cacao deben contener unos estándares mínimos de calidad y requisitos que permitan su fácil acceso al mercado europeo.

6.1 Estándares de calidad

En el mercado cacaotero se dan dos clases de cacao uno es el básico y otro es en de aroma y fino. El 90% cacao que se produce anualmente es considerado como cacao a granel o básico. Brasil y África son los mayores productores de cacao básico, el cacao fino y de aroma representarían una producción mundial de 5%, y estas singularidades son las que atraen a fabricantes de chocolate lo cual deja con cierta ventaja a Colombia, ya que este país es uno de los principales productores de cacao fino y de aroma (Zerpa & Pinto , 2007) .

Los Estándares Internacionales para Cacao requieren que el cacao de calidad negociable sea fermentado, completamente seco, libre de granos con olor a humo, libre de olores anormales y de cualquier evidencia de adulteración. Debe encontrarse razonablemente libre de insectos vivos, de granos partidos, fragmentos y partes de cáscara y razonablemente uniforme en tamaño. En todo el mundo, los estándares contra los cuales se mide el cacao son los del cacao de Ghana. (CEI, 2012)

Según el centro de exportaciones e inversiones de Nicaragua (CEI), el cacao se clasifica sobre la base de la cuenta de los granos defectuosos en la prueba de corte.

Los granos defectuosos no deben exceder los siguientes límites:

- **Grado I**

- a) Granos mohosos, máximo 3%;
- b) Granos pizarrosos, máximo 3%;
- c) Granos planos, germinados o dañados por insectos, máximo en total 3%.

- **Grado II**

- a) Granos mohoso, máximo 4%
- b) Granos pizarrosos, máximo 8%
- c) Granos planos, germinados o dañados por insectos, máximo 6% en total.

6.2 Transporte

Según Procolombia en su estudio de oportunidades para exportar cacao el transporte se realiza principalmente en barcos usando contenedores, el cacao entra a la Unión Europea por el puerto de Ámsterdam, Holanda una vez estando en tierras europeas este se realiza vía terrestre. Para evitar daños en la calidad en el producto los contenedores son inspeccionados periódicamente, los contenedores de 20 pies son los más utilizados en este proceso.

6.3. Condiciones de almacenamiento y transporte

- “a) Almacenamiento en lugares secos con bastante aireación o ventilación.
- b) Utilizar tarimas de madera que separen el producto del contacto directo con el suelo.

- c) Dejar un espacio de 1 metro entre el techo del lugar de almacenamiento y los sacos almacenados.
- d) Realizar inspecciones frecuentes y regulares verificando niveles de humedad, generación de hongos, insectos, roedores, etc.
- e) Se recomienda no almacenar con otro producto.
- f) Prever niveles de condensación de humedad durante el transporte.
- g) Temperatura recomendada, 15-18°C
- h) Humedad relativa, 50% ambiente seco” (CEI, 2012)

6.4 Paletizado

Para Procolombia en la palatización del cacao se recomienda el uso de estibas con dimensiones de 120 cm x 100 cm, con una altura no mayor a 2.00 metros incluyendo las medidas del pallet. Esta palatización alude a agrupar el producto en sus sistemas de embalaje y/o empaque sobre una estiba, y asegurándose con zunchos, grapas, esquineros o películas envolventes para permitir la manipulación, el almacenamiento y transporte de forma segura.

6.5 Empaque

Los granos de cacao son empacados en sacos de yute de 60 kilos, los cuales deben estar acorde con los estándares de calidad internacionales y libres de insectos humedad y calor excesivo.

6.6. Arancelarios

Para los productos provenientes de Colombia que forman parte de las partidas anteriores del capítulo 18 cacao y sus preparaciones, poseen un Arancel del 0% para el ingreso a los países de la Unión Europea.

Tabla 36. Aranceles para ingreso a la Unión Europea

CÓDIGO ARANCELARIO	DESCRIPCION	ARANCEL
1801.00.00.00	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.	0%
1802.00.00.00	Cáscara, películas y demás residuos de cacao.	0%
1803.10.00.00	Pasta de cacao Sin desgrasar.	0%
1803.20.00.00	Desgrasada total o parcialmente.	0%
1804.00.00.00	Manteca, grasa y aceite de cacao.	0%
1805.00.00.00	Cacao en polvo sin azucarar ni edulcorar de otro modo.	0%

Fuente: centro de exportación e inversiones Nicaragua, (2012), perfil cacao orgánico de mercado: cacao orgánico Europa,

http://www.cei.org.ni/images/file/mercado_%20cacao%20organico_%20mercado_europa.pdf

6.7 Puertos principales

Los Países Bajos, Alemania, Bélgica, Francia y el Reino Unido son los mayores importadores de cacao en la UE. En consecuencia, los principales puertos utilizados para la entrada de cacao en este mercado se encuentran en estos países. El puerto de cacao más grande del mundo es el de Ámsterdam. Las importaciones son de 500.000 a 600.000 toneladas anuales, principalmente provenientes de África Occidental. (CEI, 2012)



Figura 18. Principales puertos países de la Unión Europea,

<http://mapasineractivos.didactalia.net/comunidad/mapasflashinteractivos/recurso/puertos-de-europa-toporopa/f3871c61-44b9-43d6-af0b-d468ef19186b>

6.8 Higiene de alimentos

Para el ingreso del cacao en grano a la unión europea es necesario que este cumpla con unas normas higiénicas sobre alimentos, las cuales son indispensables a la hora de realizar un proceso de exportación de no contar con estas es muy inviable que este pueda ingresar para ser comercializado.

Tabla 37. Normas higiénicas sobre alimentos

Norma	Descripción
Legislación Alimentaria General Reglamento (CE) 178/2002	Este reglamento se aplica a todas las etapas de la producción, transformación y distribución de productos alimenticios. Establece algunos puntos básicos para la venta del cacao y sus derivados en la UE. Los puntos principales de la Ley General de Alimentos son: - La seguridad alimentaria, el principio de precaución y la trazabilidad—se prohíbe la entrada a los productos alimenticios que puedan hacer daño a la salud o causar enfermedades. - Se resalta la importancia de la trazabilidad—conocer el origen del producto y de todas sus etapas de producción, transformación y distribución. En la UE todos están obligados a conocer y a registrar a quienes les venden y a quienes les compran sus productos. Además deben etiquetar los productos para dar a conocer el origen del mismo y así evitar algún problema de seguridad alimentaria.
Higiene de productos alimenticios Reglamento (CE) 852/2004:	Este reglamento presenta una serie de requisitos de higiene o limpieza para los alimentos importados a la UE. Está basado en el sistema de —Análisis de riesgos y puntos críticos de control (conocido como HACCP) el cual se aplica a las empresas de procesamiento, tratamiento, envasado, transporte, distribución y comercialización de productos alimenticios, es decir, a través de toda la cadena de valor del producto. Los exportadores de cacao en Centroamérica deben cumplir con los mismos requisitos de higiene que cumplen las empresas que producen en la UE.
Específica para los productos de cacao Directiva (CE) 2000/36:	Establece los requisitos para los productos de cacao y chocolate destinados al consumo humano. Esta directiva se refiere a la manteca de cacao, cacao en polvo, chocolate, chocolate con leche, chocolate familiar con leche, chocolate blanco, chocolate relleno, chocolate de taza, chocolate familiar de taza y el chocolate o praliné.

Fuente: centro de exportación e inversiones Nicaragua, (2012), perfil cacao orgánico de mercado:

cacao orgánico Europa,

http://www.cei.org.ni/images/file/mercado_%20cacao%20organico_%20mercado_europa.pdf

6.9. Requisitos Sanitarios

Como cacao es un producto comoditi, en su cultivo se deben utilizar diferentes plaguicidas, químicos abonos, por tal motivo debe cumplir con ciertas normas sanitarias las cuales sin su visto bueno no haría fácil su ingreso hacia la Unión Europea

Tabla 38. Normas sanitarias

Norma	Descripción
Contenidos máximos de contaminantes Reglamento (CE) 1881/2006:	Este reglamento fija el contenido máximo de determinados contaminantes en los productos alimenticios que vayan a ser comercializados en la UE. Los contaminantes incluidos en el reglamento son los nitratos, la patulina, ciertos metales pesados, mico toxinas, dioxinas y un contaminante llamado 3-MCPD. Para el cacao en grano, la Ocratoxina A (OTA) es la micotoxina más importante que debe ser controlada. La OTA es una micotoxina producida por diversos hongos (especies <i>Penicillium</i> y <i>Aspergillus</i>). Se produce de forma natural en numerosos productos vegetales de todo el mundo, como los cereales, los granos de café, cacao y frutas secas. La OTA es peligrosa para la salud humana y podría, entre otros, causar cáncer.
Reglamento (CE) 149/2008: Plaguicidas –LMR	El reglamento establece una lista de plaguicidas autorizados y prohibidos para el cacao, así como los Límites Máximos de Residuos (LMR), permitidos en el cacao. En cuanto a las sustancias activas para las que no se ha establecido un LMR, por defecto debe ser de 0,01 mg / kg, a menos que los usuarios proporcionen una justificación para utilizar niveles más altos. Desde septiembre del año 2008, todas las importaciones de cacao en grano en la UE están sujetas a las disposiciones de ésta legislación.

Fuente: centro de exportación e inversiones Nicaragua, (2012), perfil cacao orgánico de mercado:

cacao orgánico Europa,

http://www.cei.org.ni/images/file/mercado_%20cacao%20organico_%20mercado_europa.pdf

6.10. Requisitos específicos para ingreso al mercado objetivo Alemania

Para el ingreso del cacao al mercado europeo se deben cumplir ciertos requisitos, y adicionalmente como se va a ingresar a un mercado específico este país en este caso Alemania ha diseñado una serie de requisitos específicos los cuales el cacao en grano debe cumplir para poder

ingresar a territorio alemán y poder así comercializarse. De no contar con estos requisitos no se podrá ingresar a comercializar de manera legal.

6.11 Apariencia del producto

La limpieza de los granos al igual que su selección debe realizarse de manera minuciosa, luego del secado se deben eliminar los granos quebrados, mohosos y polvo dejando solo los mejores granos. El grano de alta calidad debe ser entero y pesar 1 gramo debe ser libre de olores anormales, insectos, pesticidas y partes de cascara. Los granos de cacao deben tener un nivel de fermentación preferiblemente de 80%, y En el mercado alemán se trazan granos de cacao a partir de 500gr hasta 50 toneladas (Proexport Colombia, 2014)

En Alemania no se exigen un empaque específico, es recomendable enunciar la denominación y región de producción y si es posible el nombre de la plantación, también es recomendable poner la historia del cultivo pero no de una manera extensa.

Ya que contar que con ella hace entender al comprador que la empresa cumple con las normas sociales y ambientales, debido a que los compradores de cacao fino y de aroma están interesados en proveedores responsables con la sociedad y el medio ambiente. Se recomienda incluir fotos, certificados de la empresa, datos de la empresa, énfasis en la buena calidad, buena presentación y buen manejo del idioma.

En el transporte es indispensable que los contenedores sean ventilados para garantizar la conservación adecuada del producto.

Las empresas están exigiendo certificados UTZ y FAIRTRADE, ya que se vuelve más importante cuando se trata de vender el cacao a compradores especializados. La preferencia por el

consumo productos orgánicos ha entrado al mundo del chocolate, debido a esto los grandes chocolateros están incluyendo líneas orgánicas dentro de sus productos. Por esto tener una producción orgánica de cacao fino y de aroma es una gran oportunidad para un nicho en aumento en el mercado Alemán. (Proexport Colombia, 2014)

6.12 Cultura de Negocio

Los empresarios alemanes a la hora de realizar un negocio tienen en cuenta la calidad del producto y el servicio prestado en cuenta a producción y aspectos técnicos. El precio de venta es muy importante ya que se cuenta con un amplio número de proveedores esto por ser un mercado muy competitivo.

Los alemanes tienen rechazo al riesgo, por lo tanto son muy precavidos al momento de examinar cada uno de los puntos que se plantee en la negociación y muy pocas veces aceptan nuevas ideas o conceptos. Es muy importante que al momento de realizar las negociaciones no se hable mal de la competencia, ya que los alemanes juzgan a las empresas por sus propios méritos.

7. Ruta exportadora

Para la exportación de un bien en Colombia se deben tener en cuenta aspectos legales y comerciales en la ruta de exportación la cual se involucra desde la producción en términos de negociación EXW, hasta la llegada del bien a las puertas del importador en el otro país DDP.

La exportación de CACAO en grano de Colombia o de cualquier bien implica manejar una base de datos que nos permitan realizar una exportación exitosa, entonces la información relevante la obtendrá a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) en la cual debemos manejar la siguiente información de los cuales debemos tener un gran porcentaje de información de mercado destino, señalando el país, ciudad y mercado específico al cual queremos llegar para poder costear el precio del producto en el mercado y así mismo todos los pagos legales que se deben hacer en el proceso de la exportación.

Por ello el Ministerio de Comercio, industria y turismo nos facilita los siguientes pasos a tener en cuenta para poder exportar un bien a mercados internacionales llegando así a una transacción exitosa.

1. Ubicación de la subpartida arancelaria. En la cual se localiza la subpartida arancelaria de su producto, debe consultar el arancel de aduanas, Decreto 4927 de 2011. (Es importante aclarar que la DIAN es el único ente oficial autorizado para determinar la clasificación arancelaria, según el Decreto 2685/99 Art.236 y la Resolución 4240/00 Art. 154 al 157 de la DIAN – División de arancel.

- 2.Registro como exportador. El Registro Único Tributario (RUT) constituye el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y

controladas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN). Para adelantar actividades de exportación, se debe tramitar este registro, especificando dicha actividad. En todo caso, según el Estatuto Tributario si es persona natural, esta actividad es de régimen común.

3. Estudio de mercado y localización de la demanda potencial. La exportación requiere inicialmente de una selección de mercado, donde se determinen las características específicas del país o región a donde se quiere exportar identificación de:

- Canales de distribución
- Precio de la exportación
- Hábitos y preferencias de los consumidores del país o región
- Requisitos de ingreso
- Vistos buenos
- Impuestos
- Preferencias arancelarias

Entre otros factores que están involucrados en el proceso de venta en el exterior. Para esto, se cuenta con la ayuda a través del sitio web de Procolombia o en su Portal oficial de exportaciones.

4. Procedimientos de vistos buenos. Es importante que consulte si su producto requiere de vistos buenos y/o permisos previos para la autorización de la exportación. Estos deben ser tramitados antes de presentar la Declaración de Exportación (DEX) ante la DIAN. Algunos ejemplos: ICA (Sanidad animal y vegetal), INVIMA (Medicamentos, Alimentos, Productos Cosméticos), AUNAP (Pescado y subproductos), Ministerio de Ambiente (Preservación Fauna y Flora Silvestre), Secretaría de Ambiente (Madera y Semillas), ANM (Piedras Preciosas y Metales Preciosos), Ministerio de Cultura (Arte, Cultura y Arqueología). Algunos productos están sujetos a

cuotas como el azúcar y la panela a Estados Unidos o el banano y atún a la Unión Europea, entre otros.

5. Procedimientos aduaneros para despacho ante la DIAN. Una vez tenga lista la mercancía y según el término de negociación –Incoterms- utilizado, si es del caso, utilice un Agente de Carga (Vía Aérea) o Agente Marítimo para la contratación del transporte internacional. El procedimiento de exportación se debe realizar a través de una Agencia de Aduanas, que esté autorizada por la DIAN. Este trámite debe hacerse ante la Administración de Aduanas por donde se va a despachar la mercancía, anexando entre otros, los siguientes documentos:

- Factura Comercial
- Lista de Empaque (si se requiere)
- Registros Sanitarios o Vistos Buenos (si lo requiere el producto)
- Documento de Transporte
- Otros documentos exigidos para el producto a exportar

Una vez presentados los documentos e incorporados al sistema informático aduanero, este determina si se requiere inspección física, automática o documental, si es física se hace en las bodegas del puerto de salida, la aerolínea o en el lugar habilitado por la DIAN. Terminada esta diligencia y si todo está bien, la mercancía puede ser embarcada y despachada al exterior. Hecha esta operación y certificado el embarque por la empresa de transporte la Solicitud de Autorización de Embarque se convierte en Declaración de Exportación – DEX.

6. Medios de pago. Es importante tener en cuenta la forma en que su cliente pagará la exportación. Para esto existen diferentes instrumentos de pago internacional, como cartas de crédito, letras avaladas, garantías, entre otras, que le brindan seguridad en la transacción.

En la anterior imagen podemos observar la disposición geográfica tanto de Colombia América del sur en donde está ubicada Colombia, como la de Europa donde está ubicado nuestro país objetivo y nuestros países como mercado potencia los cuales son ITALIA y REINO UNIDO . La flecha indica de donde salen los productos en este caso Colombia y hacia donde está enfocado el estudio en el cual se trabaja en el documento en este caso EUROPA.

7.2 Ruta exportadora Alemania

Tabla 39. Tarifas de transporte marítimo

Reporte de Tarifas de Transporte Marítimo por Ruta									
País Origen: Colombia				Punto Embarque: TODOS					
País Destino: Alemania				Punto Desembarque: TODOS					
Agente Comercial	Línea Marítima	Punto de Embarque	Punto de Desembarque	Nombre de Producto	Tipo de Carga	Valor Tarifa USD	Recargo	Valor Recargo	Moneda Recargo
Empresa 8325	Naviera 14635	Barranquilla	Hamburgo	Carga General	Contenedor de 20'	750	ISPS	10	USD
					Contenedor de 20'	750	BAF	274	USD
					Contenedor de 20'	750	BL	25	USD
					Contenedor de 40'	1,530	ISPS	10	USD
					Contenedor de 40'	1,530	BAF	548	USD
					Contenedor de 40'	1,530	BL	25	USD
					Contenedor de 40' high cube	1,530	ISPS	10	USD
					Contenedor de 40' high cube	1,530	BAF	548	USD
Empresa 8325	Naviera 14635	Cartagena	Hamburgo	Carga General	Contenedor de 40' high cube	1,530	BL	25	USD
					Contenedor de 20'	300	ISPS	10	USD
					Contenedor de 20'	300	BAF	274	USD
					Contenedor de 20'	300	BL	25	USD
					Contenedor de 40'	700	ISPS	10	USD
					Contenedor de 40'	700	BAF	548	USD
					Contenedor de 40'	700	BL	25	USD
					Contenedor de 40' high cube	700	ISPS	10	USD
					Contenedor de 40' high cube	700	BAF	548	USD
					Contenedor de 40' high cube	700	BL	25	USD

Fuente: Colombiatrade

En el grafico anteriormente expuestos se muestran los agentes comerciales que están encargados de desarrollar las exportaciones al país seleccionado en este caso Alemania, muestra los puntos de embarque que se pueden seleccionar con mayor preferencia en punto de desembarque en el país destino (puerto destino) , el nombre del producto en la clasificación de carga que se embarque, el tipo de contenedor de preferencia que se elija para exportar la carga que se va a exportar un aproximado del valor de la tarifa de exportación por la determinada naviera, la moneda de exportación y las variaciones según los tiempo de exportación.

Tabla 40. Tarifas de transporte marítimo / agentes comerciales

Agente Comercial	Línea Marítima	Punto de Embarque	Punto de Desembarque	Conexiones	Frec. (Días)	Tiempo Tránsito (Días)	Tipo de Carga	Observaciones
Cma-cgm colombia	Cma-Cgm	Barranquilla	Hamburgo	Cartagena - Colombia	7	22	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	
Cma-cgm colombia	Cma-Cgm	Buenaventura	Hamburgo	Panamá - Panamá	7	19	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	
Cma-cgm colombia	Cma-Cgm	Cartagena	Hamburgo	Directo	7	12	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	2 semanales
Maritrans s.a	Compañía Chilena de Navegación CCNI	Cartagena	Hamburgo	Directo	11	20	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	
C.S.A.V. - colombia	Compañía sudamericana de vapores	Buenaventura	Hamburgo	Balboa - Panamá	7	24	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	
C.S.A.V. - colombia	Compañía sudamericana de vapores	Cartagena	Bremerhaven	Cristobal - Panamá	7	20	CONT 20', CONT 40', CONT 40' HC	
C.S.A.V. - colombia	Compañía sudamericana de vapores	Cartagena	Hamburgo	Cristobal - Panamá	7	21	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	
Hamburg sud colombia ltda	Hamburg sud	Barranquilla	Hamburgo	Directo	7	16	CONT 20', CONT 40', CONT 40' HC	Dos servicios semanales
Hamburg sud colombia ltda	Hamburg sud	Buenaventura	Hamburgo	Directo	7	19	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	
Hamburg sud colombia ltda	Hamburg sud	Cartagena	Hamburgo	Directo	15	13	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	
Hamburg sud colombia ltda	Hamburg sud	Santa marta	Hamburgo	Directo	7	18	CONT 20', CONT 40', CONT 40' HC	Dos servicios semanales
Hapag lloyd colombia ltda	Hapag lloyd	Barranquilla	Hamburgo	Cartagena - Colombia	7	16	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	
Hapag lloyd colombia ltda	Hapag lloyd	Buenaventura	Hamburgo	Callao - Perú	7	34	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	
Hapag lloyd colombia ltda	Hapag lloyd	Cartagena	Hamburgo	Directo	7	14	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	
Compañía logística colombiana ltda.	Hyundai merchant marine	Cartagena	Bremerhaven	Manzanillo - Panamá	7	24	CONT 20', CONT 40', CONT 40' R, CONT 40' HC	

Fuente: Colombiatrade

En el grafico podemos ver la naviera con la cual vamos a mandar la exportación a nuestro país destino, el puerto de embarque y desembarque, la línea marítima en la cual será enviada las diferentes conexiones que realizara nuestra embarcación, la frecuencia en la que se rota el embarque para elegir el tiempo de exportación, la duración de llegada a nuestro destino el tipo de carga en el cual elegimos montar el bien de exportación y las observaciones que se le dan a este tipo de embarque en el proceso de llegada al puerto.

7.3 Conectividad marítima

Según Procolombia se puede identificar que Colombia se encuentra situada en el punto focal de la actividad marítima por su cercanía al Canal de Panamá y en el cruce de las principales vías de comunicación del comercio mundial, constituyéndose como punto de conexión estratégico entre Norte y Sur América, y entre la Costa Este de Estados Unidos y Asia, lo que representa una oportunidad como plataforma de intercambio comercial.

En Colombia Zarpan más de 3.000 rutas marítimas de exportación en servicio regular, directas y con conexión, las cuales son ofrecidas por 28 navieras con destino a 500 puertos en el mundo. En Colombia las sociedades portuarias las cuales ofrecen un servicio público movilizan más de 127 millones de toneladas de carga y reciben cerca de 25.000 buques en las costas Atlántica y Pacífica, movilizando 2,1 millones de contenedores al año. Más de 3.000 rutas de exportación en servicio regular, directas y con conexión prestadas por 30 Navieras, más de 127 millones de toneladas totales de carga transportadas vía marítima en 2012 Conectividad marítima Más de 3.000 rutas de exportación en servicio regular, directas y con conexión prestadas por: Acceso a más de 500 puertos.

Por tal información podemos observar los periodos, Rutas, Navieras, Ciudades y Puertos por vía marítima que nos convienen para determinar el tipo de exportación que necesitamos en el bien determinado en dos de los países involucrados en el análisis, teniendo como referente a Alemania del cual tenemos variedad de navieras que acompañan los procesos de exportación desde Colombia para que el producto llegue a su destino.



Figura 20. Transporte internacional

Fuente: Proexport Colombia – El periódico de las oportunidades 4Cuarta Edición 2013.

Al determinar una ruta de exportación la cual le convenga a las dos partes involucradas en el proceso, el exportador debe tener en cuenta los términos de disponibilidad de entrega de la mercadería en destino puesto que los diferentes países del mundo poseen festividades o razones culturales que pueden interferir en el tiempo adecuado de entrega del producto.

7.4 Generalidades en la negociación

Según Proexport en Colombia las características más relevantes en los términos de disponibilidad y entrega de las mercaderías en el exterior son aquellas que involucran al producto mismo y la disposición del mismo en el país destino, estos criterios son:

- **Temporadas de compra**

Los meses más fríos del año son los que se determinan como temporadas de compra en el país destino, en este caso mercado objetivo Alemania en los cuales puede estar de septiembre a abril, debido a que las bajas temperaturas aumentan el consumo de bebidas achocolatadas y chocolates.

- **Cantidades mínimas por pedido**

La cantidad mínima de compra es un contenedor de 20 pies (12,5 toneladas) o uno de 40 Pies (25 toneladas) de acuerdo a la empresa.

- **Contratos**

Al momento de la realización de los contratos se necesita como primer paso la oferta de venta la cual especifica calidad, cantidad, precio, el plazo de envío, las condiciones específicas de venta y el período durante el cual la oferta es válida, así mismo se hace necesario una cláusula de

advertencia sobre los inconvenientes al comprador con un periodo de tiempo prudente al cumplimiento de la fecha límite.

- **Clausulas**

Al incursionar en cualquier mercado internacional se deben tener en cuantas cláusulas que son fundamentales para el libre desarrollo de la exportación del producto. Así mismo temas como los que se señalan en un estudio del Centro de Comercio Internacional desarrollo de productos y mercados, desarrollado por la UNTAD, CNUCED WTO Y OMC en los cuales enfoca las es estas cláusulas que se nombran en todo contrato o en su defecto los puntos a desarrollar en las negociaciones internacionales.

Se debe tener en cuenta al momento de exportar en los diferentes términos para formalizar un contrato y que las partes involucradas queden informadas del proceso de negociación y en que acuerdos deben cumplir o cual de las dos se hace responsable en caso de complicaciones. De lo anterior refiere que las cláusulas más importantes en los contratos normalizados.

- **Calidad**

La calidad se determinará a la llegada del cargamento al puerto de destino. El contrato estipula la forma de establecer la calidad al llegar a destino y los pasos a seguir en el caso de una diferencia, especialmente respecto a los procedimientos y el plazo aplicable para la extracción de la muestra y su distribución en el caso de arbitraje.

Condiciones de venta. Hay un contrato normalizado para cada tipo de condiciones de venta (FOB, CIF, etc.) que describe lo que significa cada condición. El contrato de la CMAA estipula que sus condiciones son las de Incoterms (Términos Comerciales Internacionales).

- **Embarque**

Debe indicarse el período en el que va a efectuarse el embarque y el tipo de embarque (directo o indirecto, parcial o total). La fecha del conocimiento de embarque marítimo se convierte en la fecha oficial del embarque. La CAL y la FCC tienen contratos separados para embarques de cacao a granel en contenedores y a gran volumen.

- **Declaración de embarque**

El contrato especifica el procedimiento que el vendedor tiene que seguir con respecto al texto, el método de transmisión y el momento en que el embarque debe ser declarado al comprador.

- **Seguro**

El contrato requiere la cobertura mínima habitual en el comercio del cacao. Si los compradores desearan más protección, deberán negociarlo ellos mismos.

- **Pesos**

El contrato especifica cómo se determinan los pesos finales y las modalidades para determinar el precio final de facturación.

- **Embalaje**

El contrato exige que el cacao esté embalado en material de ensacar adecuado, nuevo y sólido.

- **Pago**

Las partes determinan las condiciones de pago, sin embargo el contrato estipula cómo ha de efectuarse el pago si hay un accidente en el mar.

- **Incumplimiento.**

El contrato establece cómo se determinan los incumplimientos y las medidas que puede adoptar la parte agraviada para obtener reparación, como presentar una petición de arbitraje.

- **Inspección**

El contrato define el procedimiento a seguir por la parte o partes que desean mantener los servicios de inspección, tanto en el lugar de origen como en el destino.

- **Tasas aduaneras, impuestos.**

El contrato estipula quién paga y qué impuestos y tasas aduaneras paga. ! Marcas. El contrato indica las marcas mínimas que han de estar impresas en los sacos.

- **Documentos de embarque.**

El contrato estipula la documentación mínima que el vendedor debe presentar al comprador

- **Otras disposiciones.**

El contrato describe lo que acontece en el caso de insolvencia, incumplimiento u otra incapacidad del comprador para efectuar el pago, o de cualquiera de las demás partes que asigna el contrato a sus acreedores sin la previa aprobación de la otra parte. El contrato determina que los derechos y obligaciones contractuales han de ser transferidos a los sucesores legítimos de una u otra parte.

- **Arbitraje.**

El contrato estipula que cualquier diferencia surgida respecto a este contrato ha de ser resuelta por arbitraje y determina el foro de arbitraje que ha de tener jurisdicción sobre la diferencia. Se recomienda que los comerciantes mantengan contacto con las correspondientes asociaciones del

comercio del cacao para obtener los últimos reglamentos, disposiciones contractuales y reglas de arbitraje.

- **Precios**

Los precios del cacao a nivel internacional tienen tendencia a seguir una estructura de largo plazo reflejando características del ciclo cacaotero e influyendo directa e indirectamente en la producción de las regiones de los respectivos países. En el auge tiende a los excedentes en el mercado mundial provocando la caída de precios y así mismo se estancan en la baja. Al mantenerse en la baja clausuran el periodo del auge, hasta que el consumo sobrepasa la producción entrando el mercado mundial en el déficit estructural de suministros. Por tanto, los precios aumentan y provocan nuevos periodos de auge, en algunos casos en regiones y países nuevos. El ciclo de precios a largo plazo tiene una duración que se calcula en más de 20 años.

- **Embarque**

Para el embarque del cacao en grano, la meta de los expedidores o exportadores es que la compra se repita es decir que los compradores o importadores vuelvan a contactar el mismo proveedor, en los negocios internacionales no existen atajos para los productos básicos por tanto se dan bases en los contratos de exportación estandarizados de las siguientes asociaciones: Cocoa Association of London, Ltd (CAL); ! Cocoa Merchants' Association of America, Inc. (CMAA);! Fédération du commerce des cacaos (FCC)

Por tanto se debe tener en cuenta temas como:

Producción de Buena calidad:

El exportador debe conocer el tratamiento después de la cosecha esto depende mucho del tipo de cacao cultivado puesto que en el mundo el 80% del cacao proviene de agricultores que cosechan en fincas de menos de 5 hectáreas, pero para la mayoría de agricultores que producen el tipo de caca en grano básico se pueden resumir en lo siguiente:

- Recolección de las mazorcas maduras cada dos o tres semanas, pero no las verdes ni las excesivamente maduras.
- Las mazorcas deben abrirse a más tardar cinco días después de ser recolectadas.
- Las mazorcas enfermas o en mal estado deben ser eliminadas.
- Tiempo de fermentación adecuado para el tipo de cacao curado, incluida aireación apropiada para la cantidad, el sistema usado y las condiciones de la región.
- Secado al sol, idealmente hasta que su humedad llegue al 7,5 %. Si se requiriera secado artificial, el sistema empleado debe imitar en la medida de lo posible el secado al sol, usando aire de baja temperatura o temperatura ambiental en la fase inicial de secado y elevando dichas temperaturas sólo durante la etapa final. El secado al sol hace que el ácido acético se evapore, lo que reduce la acidez del grano
- El cacao seco debe embalsarse en sacos limpios hechos de material de empaquetado aceptable para productos alimenticios y debe almacenarse sin contacto con el suelo y alejado de las paredes, en lugares secos, bien ventilados y sin humo.
- Finalmente, el cacao debe transportarse en vehículos limpios, bien ventilados y sin que quede expuesto a materias olorosas. La última recomendación se aplica por lo general a los propios exportadores, la mayoría tienen que establecer almacenes en el interior de la región.

El exportador debe cumplir con dos grupos distintos de requisitos de calidad al embarcar el cacao:

- Los requisitos propios del país exportador
- Los requisitos especificados en el contrato de venta para la exportación, Destino.

El primero indica los requerimientos antes de embarque o en el embarque determinando así la exportación puede realizarse y que impuestos de exportación se aplican.

El segundo puede aplicarse en el momento del embarque o por lo general refieren la llegada del cacao a destino y hacen parte del contrato de exportación.

Llevando así una la evaluación de calidad sobre la base de las siguientes condiciones:

- ☐ ! La muestra extraída representa el lote.
- ☐ ! Se comprende bien la metodología de evaluación de la calidad
- ☐ ! Las definiciones de lo que constituyen imperfecciones son claras.
- ☐ ! Las normas de clasificación aplicables son claras.

- **Muestreo**

Como direccionamiento en las normal internacionales las cuales se realcionan con metodología de muestreo encontramos muy pocas puesto que muchos países imponen requisitos de calidad a las exportaciones utilizando pautas de la Organización Internacional de Normalización (ISO).

De acuerdo con ello la norma sobre Muestreo - Cacao en grano (ISO 2292:1973)

las muestras deben ser extraídas al menos de un tercio del número de sacos de cada lote, y dichos sacos elegidos al azar....Es importante señalar la norma específica de que toda la consignación debe ser examinada en lotes no superiores a 25 toneladas despachadas y no

superiores a 200 toneladas a su llegada. La norma sigue diciendo, y también es importante, que debe ser extraído un mínimo de 300 granos por tonelada o fracción de tonelada.

- **Metodología del análisis**

La forma en que se analiza la muestra es esencial para su resultado. La metodología básicamente corresponde a tres principales elementos de evaluación:

1. El tamaño medio de los granos.
2. El porcentaje medio de granos que muestran defectos, y el grado de fermentación.
3. Las características organolépticas del cacao.

- **Tamaño del grano**

El tamaño de los granos depende del número de granos necesarios para llegar al peso determinado. Esto se conoce como recuento del grano. Se basa en el hecho de que los granos grandes pesan más que los pequeños. Se prefieren granos grandes debido a que la proporción del grano descascarillado en comparación con la cascarilla es mayor. El comprador por lo tanto obtendrá así más material utilizable (gran descascarillado, en lugar de cascarilla). Debe entenderse que tanto el tamaño del grano como el contenido graso del gran descascarillado son cuidadosamente evaluados por el usuario final, así mismo se verifica también la cantidad de desperdicios, residuos y materias extrañas. Se acepta que haya una pequeña proporción de estas materias, pero si hay un exceso el cliente estará insatisfecho.

- **Garantía de efecto contrato**

Uno de los principales riesgos de los exportadores en el fallo en la cancelación del producto así mismo que el vendedor no suministre la mercancía en el tiempo propuesto. Por tano se debe sujetar a la normativa contractual y una comunicación efectiva en todo el proceso antes de envió de la mercadería, así mismo tener en cuenta aquellos tramites que se efectuaran en el pago del pedido exportado.

- Carta de crédito;
- Cobranza documentaria;
- Documentos en confianza o cuenta abierta.

De los cuales debemos conocer los conceptos y referencias dados por el Centro de Comercio Internacional, Desarrollo de Productos y mercados.

- **Carta de crédito**

Es la forma más segura de presentar documentos al comprador, aunque también es la más cara, no sólo en la fase inicial de los preparativos sino también cuando el exportador recibe el pago una vez presentados los documentos. En el momento de iniciar la operación debe determinarse si la venta se efectuará mediante carta de crédito y así debe constar en el contrato. El exportador no puede decidir en el momento del embarque que va a presentar documentos contra una carta de crédito. Si el comprador no paga, el banco emisor puede retener los documentos y la mayoría de los países aceptan que los derechos legales están totalmente de parte del vendedor. La carta de crédito debe ser irrevocable y, si el comprador está dispuesto a aceptarla, así debe confirmarlo. Los

términos frecuentemente utilizados figuran en el documento Costumbres y 44 Capítulo 6 – Embarque del cacao en grano Prácticas Uniformes para Créditos Documentarios de la CCI (conocido como CPU 500), publicado por la Cámara de Comercio Internacional.

- **Cobranza documentaria**

La mayor parte de ventas de exportación se efectúan sobre esta base. Algo menos segura que la exportación contra carta de crédito, la cobranza documentaria ofrece una alternativa barata. Los documentos se presentan por conducto de un banco a los compradores, y si la falta de pago se considera infracción del contrato, el banco cobrador puede reclamar los documentos a nombre del vendedor. Cabe señalar que muchos exportadores que establecen con sus bancos arreglos previos al financiamiento, pueden estar obligados a emplear estos bancos como agencia de cobro. Este sistema confiere seguridad tanto al banco como al vendedor. La desventaja de este método de cobro es que el sistema bancario lleva tiempo para presentar los documentos, en cuyo caso el exportador tendrá que costear los intereses acumulados.

- **Documentos en confianza o cuenta abierta**

Esta es probablemente la forma menos segura de presentar documentos al comprador, pero es la menos cara y la más rápida. El exportador envía los documentos directamente al comprador, confiando en que el comprador pague. En el caso de que el pago no se efectúe, el exportador tiene muy pocos recursos directos e inmediatos, excepto acudir al arbitraje y luego a los tribunales. Este tipo de presentación de documentos no es recomendable a no ser que el exportador tenga gran confianza en el comprador.

- **Empresas Alemanas**

Todo lo anteriormente expuesto tiene el propósito de prevenir tanto al vendedor como al comprador en el proceso de ruta de exportación el cual se lleva a cabo en el momento de la PRESUNCION DE COMPRA lo cual indica que se ha creado un negocio en el cual con eficacia y eficiencia se puede llevar a cabo con éxito.

Por tanto se exponen en el siguiente cuadro las empresas con las cuales se puede establecer un vínculo comercial y/o ofrecer el producto creando una propuesta comercial. En las siguientes tablas se dan a conocer las empresas las cuales importan cacao en grano en el país destino identificado y allí mismo se da a conocer el contacto con las empresas para poder llevar a cabo una exportación.

Teniendo en cuenta estos datos es más fácil acceder a un mercado objetivo puesto al momento de hacer el contacto se puede verificar la información y hacer más claro el negocio por medio de una cita previa o de un acercamiento al cliente, así mismo poseer una información básica de la empresa a la cual estamos interesados e in haciendo una preselección de cuál es el cliente al que nos dirigimos, investigándolo y siendo objetivos en la decisión para realizar la determinada exportación. Las páginas a las cuales nos podemos dirigir, son las cámaras de comercio de los respectivos países o en su defecto TRADEMAP nos permite conocer aquellas empresas que se inscriben en el proceso para ser seleccionadas en el mundo para una exportación.

Tabla 41. Empresas importadoras en Alemania por categorías

<u>Categoría de productos</u>	<u>Número de empresas importadoras disponibles en Trade Map</u>
<u>Granos de cacao (comercio)</u>	2
<u>Plantaciones de cacao</u>	1
<u>Productos de cacao y chocolate (1a parte) (1a parte)</u>	1

Fuente: Trademap

En el cuadro anterior se puede observar que para la comercialización del cacao en grano hay 2 empresas disponibles importadores, para la plantación y para productos de cacao y chocolate existen 1 empresa para cada categoría mencionada.

Tabla 42. Empresas categoría: granos de cacao (comercio).

Nombre de la empresa	Nro de categorías de productos o servicios comercializados	País	Ciudad	Sitio web
Albrecht & Dill GmbH	4	Alemania	Hamburg	http://www.albrecht-dill.de
Vogler & Trummer GmbH & Co. KG	3	Alemania	Hamburg	http://www.vogler-trummer.de

Fuente: Trademap

Tabla 43. Perfiles de las empresas categoría: granos de cacao (comercio)

Perfil de la empresa	Perfil de la empresa																		
Albrecht & Dill GmbH	Vogler & Trummer GmbH & Co. KG																		
Ubicación	Ubicación																		
Pais : Alemania	Pais : Alemania																		
Ciudad : Hamburg	Ciudad : Hamburg																		
Contacto	Contacto																		
Sitio web : http://www.albrecht-dill.de	Sitio web : http://www.vogler-trummer.de																		
Teléfono : 49 40 8009101	Teléfono : 49 40 6699150																		
Fax : 49 40 8002659	Fax : 49 40 660844																		
Ejecutivos : Christoph Kröger (General Manager / Manager)	Ejecutivos : Monika Schmidt (Finance Manager)																		
Información suplementaria	Información suplementaria																		
Volumen de negocios : .	Volumen de negocios : .																		
Número de empleados : 1-10	Número de empleados : 1-10																		
Categoría de productos o de servicios comercializados por la empresa (D=distribuidor / P=productor / S=proveedor de servicios / I=importaciones / E=exportaciones)	Categoría de productos o de servicios comercializados por la empresa (D=distribuidor / P=productor / S=proveedor de servicios / I=importaciones / E=exportaciones)																		
<table><tr><th>Categoría de productos o de servicios</th><th>D/P/S/I/E</th></tr><tr><td>Café (comercio)</td><td>D/E</td></tr><tr><td>Granos de cacao (comercio)</td><td>D/E</td></tr><tr><td>Especias (comercio)</td><td>D/E</td></tr><tr><td>Hierbas aromáticas (comercio)</td><td>D/E</td></tr></table>	Categoría de productos o de servicios	D/P/S/I/E	Café (comercio)	D/E	Granos de cacao (comercio)	D/E	Especias (comercio)	D/E	Hierbas aromáticas (comercio)	D/E	<table><tr><th>Categoría de productos o de servicios</th><th>D/P/S/I/E</th></tr><tr><td>Granos de café (comercio)</td><td>D/E</td></tr><tr><td>Granos de cacao (comercio)</td><td>D/E</td></tr><tr><td>Cacao y productos de chocolate (comercio)</td><td>D/E</td></tr></table>	Categoría de productos o de servicios	D/P/S/I/E	Granos de café (comercio)	D/E	Granos de cacao (comercio)	D/E	Cacao y productos de chocolate (comercio)	D/E
Categoría de productos o de servicios	D/P/S/I/E																		
Café (comercio)	D/E																		
Granos de cacao (comercio)	D/E																		
Especias (comercio)	D/E																		
Hierbas aromáticas (comercio)	D/E																		
Categoría de productos o de servicios	D/P/S/I/E																		
Granos de café (comercio)	D/E																		
Granos de cacao (comercio)	D/E																		
Cacao y productos de chocolate (comercio)	D/E																		

Fuente: tomado de Trademap

En los cuadros anteriores se observa cuáles son las empresas importadoras de cacao en grano , se muestra su contacto en Alemania, con cuántos empleados cuenta y cuantos productos comercializa, también muestra su ubicación.

Tabla 44. Categoría plantaciones de cacao

Nombre de la empresa	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	País	Ciudad	Sitio web
Schlüter & Maack GmbH	8	21-50	Alemania	Hamburg	http://www.schlueter-maack.de

Fuente Trademap

Tabla 45. Perfiles de la empresa categoría plantaciones de cacao

Perfil de la empresa	
Schlüter & Maack GmbH	
Ubicación	
País	: Alemania
Ciudad	: Hamburg
Contacto	
Sitio web	: http://www.schluter-maack.de
Teléfono	: 49 40 32811050
Fax	: 49 40 32811010
Ejecutivos	: Vincent Schlüter (General Manager / Manager)
Información suplementaria	
Volumen de negocios	: .
Número de empleados	: 21-50
Categoría de productos o de servicios comercializados por la empresa (D=distribuidor / P=productor / S=proveedor de servicios / I=importaciones / E=exportaciones)	
Categoría de productos o de servicios	D/P/S/I/E
Leguminosas	D/I/E
Plantaciones de cacao	D/I/E
Semillas de algodón	D/I/E
Pipas de girasol	D/I/E
Semillas de lino	D/I/E
Granos de mostaza	D/I/E

Fuente: tomado de Trademap

En los cuadros 22 y 23 se observan los datos de la empresa de la categoría de plantaciones de cacao su ubicación y su perfil de contacto.

Tabla 46. Categorías: productos de cacao y chocolate

Nombre de la empresa	Número de categorías de productos o servicios comercializados	Número de empleados	País	Ciudad	Sitio web
Ortlieb Vegetables & Nuts GmbH	18	nov-20	Alemania	Bensheim	http://www.ortlieb-gmbh.de

Fuente: Trademap

Tabla 47. Perfil empresa categorías: productos de cacao y chocolate

Perfil de la empresa	
Ortlieb Vegetables & Nuts GmbH	
Ubicación	
Pais	: Alemania
Ciudad	: Bensheim
Contacto	
Sitio web	: http://www.ortlieb-gmbh.de
Teléfono	: 49 6251 93260
Fax	: 49 6251 932626
Ejecutivos	: Eberhard Ortlieb (General Manager / Manager)
Información suplementaria	
Volumen de negocios	: .
Número de empleados	: 11-20
Categoría de productos o de servicios comercializados por la empresa (D=distribuidor / P=productor / S=proveedor de servicios / I=importaciones / E=exportaciones)	
Categoría de productos o de servicios	D/P/S/I/E
Avellanas	P/I/E
Cacahuetes	P/I/E
Fecanas	P/I/E
Nueces	P/I/E
Frutas secas biológicas	P/I/E
Cebollas deshidratadas	P/I/E

Fuente: tomada de trademap

En los cuadros 24 y 25 se observen los datos de la empresa de la de productos de cacao y chocolate ubicación y su perfil de contacto.

8. Conclusiones

Para la producción de cacao se requieren ciertas condiciones climáticas y ambientales, que Colombia y Santander poseen por este motivo año tras año se posicionan en los primeros lugares de producción y exportación lo cual ha venido generando ciertas ventajas a comparación de otros países productores de Cacao

Santander es el principal departamento exportador de cacao en grano de Colombia, pero se tiene en cuenta que en los últimos años su principal destino de exportación es México, esto puede hablar de una baja diversificación de mercado; por lo cual se hace necesaria la exploración de nuevos mercados potenciales para así disminuir el riesgo que representa concentrar tan alto porcentaje de exportaciones en un solo país y depender de su ciclo económico.

En los últimos años el gobierno de colombiana ha implementado programas de promoción otorgado beneficios y subsidios el sector cacaotero lo cual ha permitido que se impulse este producto en los mercados internacionales y ha permitido que la producción nacional abastezca el mercado local y la demanda que presentan nuestros socios comerciales. Lo cual ha permitido que las balanzas comerciales de Santander y Colombia registren superávit comerciales que hacen que el sector se favorezca y siga en crecimiento. A su vez se ve reflejado como Santander es un departamento Exportador de Cacao en muy pocos años registro importaciones lo cual ayuda al gobierno local a seguir generando incentivos y seguir impulsa la producción de Cacao en el departamento.

El consumo de cacao en el mundo es muy alto y seguiría concentrándose en los países desarrollados, por eso para la parte de la zona europea se afirman que el consumo llegaría a 1,4 millones de toneladas y esta continuaría siendo la mayor zona de consumo. lo cual hace que estos

país sean muy viables de estudio ya que son países potenciales para la exploración de nuevos mercados por parte de Colombia y Santander en la matriz de selección de país objetivo se obtuvo como resultado que Alemania es el mercado potencial dado el caso que Alemania exporta al mundo en mayor volumen el cacao en grano de la partida 180100 con respecto a los otros dos países involucrados en el estudio los cuales son Italia y Reino unido, exportando 57.821 USD e importando de Colombia 212.746 USD lo que nos indica que debemos fortalecer este mercado en la exportación de la partida a este país. Ya que es uno de nuestros destinos de exportación, y este se encuentra en los principales países importadores de cacao en grano del mundo.

Otro aspecto importante y que nos da una gran ventaja para la exportación hacia Alemania son las barreras arancelarias; y contamos con que los países de la comunidad andina son beneficiarios del sistema de preferencias generalizadas (SPG) comunitario que permite el acceso al mercado comunitario en condiciones preferenciales a los productos provenientes de países en vías de desarrollo (PVDs), y el Cacao se encuentra dentro de estos productos que cuentan con un arancel del 0% para ingresar a Europa.

La ruta logística de Colombia - Alemania cuenta con una amplia gama de servicios marítimos. El mayor volumen de carga se maneja vía marítima, ocupando el 99.7% del total entre los dos países. Alemania por su ubicación estratégica cuenta con una amplia y moderna infraestructura portuaria, con más de 60 puertos y sub-puertos auxiliares, abiertos para el manejo de carga. Desde Colombia la oferta de servicios de exportación se dirige principalmente a los siguientes puertos: Bremen-Bremerhaven y Hamburgo. Lo cual facilita la llegada del producto a Alemania ya que este se despacha vía marítima.

Es importante conocer cuáles son las características comerciales que presenta el mercado objetivo en este caso Alemania, conocer cuáles son los requisitos sanitarios, normas de origen, cultura de negociación esto con el fin de llevar un buen de exportación y facilitar la comercialización del producto en territorio Europeo.

Bibliografía

Agronet. (2013). caracterización del cacao. Recuperado el 10 de septiembre de 2015, de
http://www.agronet.gov.co/www/docs_agronet/2005112145659_caracterizacion_cacao.pdf

Armando Uribe, Hernando Méndez, Jairo mantilla (1998) efecto de niveles de nitrógeno, fosforo y potasio sobre la producción de cacao en suelos del departamento de Santander.
Corpoica.org

Cámara de Comercio de Bucaramanga, exportaciones 2014, recuperado el 15 de abril 2015,
<http://www.camaradirecta.com/temas/documentos%20pdf/exporta2014/expojun2014.pdf>.

CEI. (2012). Perfil Cacao Orgánico De Mercado: Cacao Orgánico - Europa. Recuperado el 09 de septiembre de 2015, de
http://www.cei.org.ni/images/file/mercado_%20cacao%20organico_%20mercado_europa.pdf

Claver, Ramón. (2000). Estrategias de Internacionalización de la Empresa. Editorial Club Universitario.

Correa N, Sarquez M (2008) Aspectos económicos y de competitividad del cultivo de cacao en Santander

De León, F., García Hernández, M. F., & Hernández Barrios, L. M. (abril de 2015). Estructura, estrategia y resultado en la industria del chocolate en Uruguay de 1994 a 2003. Universidad de la República Oriental del Uruguay. Recuperado el 10 de octubre de 2015, de <http://www.ccee.edu.uy/bibliote/monografias/2005/M-CD3117.pdf>

Fedecacao. (s.f.). Primer trimestre fue favorable para los Cacaocultores. Recuperado el 12 de septiembre de 2015, de <http://www.fedecacao.com.co/site/index.php/8-cat-institucionales/6303-primer-trimestre-fue-favorable-para-los-cacaocultores>
<http://www.camaradirecta.com/temas/documentos%20pdf/exporta2014/expojun2014.pdf>.
Internacionalización de Empresas. Documento de Investigación Universidad del Rosario. Bogotá D.C.

Mantilla, Jairo. (2000). Caracterización y tipificación de los productores de Cacao del Departamento de Santander. CorpoIca. Recuperado de biblioteca.agronet.gov.co.

Martínez Covalada, Ortiz Hermida (2005) la cadena del cacao en Colombia una mirada global de su estructura y dinámica 1991-2005, Recuperado de biblioteca.agronet.gov.co.

Mojica Pimiento, Paredes Vega (2006) características del cultivo del cacao en Santander, ensayos sobre economía regional, Centro Regional de Estudios Económicos Bucaramanga. Banco de la república de Colombia.

Organización De Las Naciones Unidas Para La Agricultura Y La Alimentación. (1969). El Estado Mundial De La Agricultura Y La Alimentación. Roma. Recuperado el 12 de septiembre de 2015, de www.fao.org/docrep/017/89250s/89250s.pdf

Procolombia, Oportunidades de mercado para exportar cacao colombiano [libro en línea] Recuperados. 10 de septiembre de 2015.
<http://www.procolombia.co/memorias/oportunidades-de-mercado-para-exportar-cacao-colombiano>

Proexport Colombia. (Septiembre de 2014). Oportunidades de mercado para exportar cacao colombiano. Bogotá D.C. Recuperado el 10 de septiembre de 2015, de http://www.swisscontact.org/fileadmin/images/Country_Subpages/Colombia/7_Oportunidades_mercado_exportar_cacao_colombiano-A_Ramos__Proexport_.pdf

Quintana, Lucas Fernando. (2014). las tic's y su aporte para la determinación de la calidad sensorial del cacao (theobroma cacao) producido en San Vicente de chucuri, Santander. Revista de la Asociación Colombiana de Ciencia y Tecnología de Alimentos. Volumen 22.

Quintero María Liliana, Díaz Katty Marisabel (2004). El mercado mundial del cacao www.ecotropicos.saber.ula.ve

Sistema estadístico de comercio exterior (siex), recuperado el día 20 de mayo 2015

<http://websiex.dian.gov.co/>

Zerpa, M., & Pinto, A. (2007). Programa de desarrollo del cacao.