



Análisis de potencialidades para la exportación de Cacao en grano a EE.UU

Carolina Ortega Barrera

Andrea González Rodas

Edna María Osorio Montoya

Institución Universitaria Esumer

Facultad de Estudios Internacionales

Medellín-Antioquia, Colombia

2015

Análisis de potencialidades para la exportación de Cacao en grano a EE.UU

Andrea González Rodas

Carolina Ortega Barrera

Edna María Osorio Montoya

Trabajo de investigación presentado para optar al título de:

Negociador Internacional

Director (a):

José Alban Londoño Arias

Línea de Investigación:

Lo internacional → Comercio internacional → Exportación

Institución Universitaria Esumer

Facultad de Estudios Internacionales

Medellín-Antioquia, Colombia

2015

Agradecimientos

Se le agradece al asesor José Alban Londoño Arias por su gran apoyo y motivación para la culminación de nuestro ciclo profesional y para la elaboración de esta tesis, que con su gran apoyo y correcciones llevamos un proceso satisfactorio donde llegamos a grandes hallazgos en la investigación, y mostrándonos que con persistencia y dedicación se obtienen grandes frutos; también se agradece a nuestros docentes que durante nuestros estudios han aportado no solamente en la materia que les compete si no en las demás, dándonos grandes herramientas para el desarrollo de nuestras competencias tanto profesionales como personales, también se reconoce el conocimiento que aportan las empresas donde laboramos y los cargos que ocupamos ya que fueron de gran apoyo para varios puntos de investigación y por último se agradece a las demás personas que aportaron a nuestra exploración.

Resumen

El Cacao Colombiano en los últimos años ha recibido diferentes reconocimientos que lo han catalogado como uno de los más finos y con mejor aroma en el mundo. Es así como nace El análisis de las potencialidades para la exportación de Cacao en grano a los EE.UU, que evidencia la situación, comportamiento, relación y dificultades que tiene el sector Cacaotero Colombiano para ingresar a ese mercado. Esta investigación le permite al lector conocer detalladamente, por medio de antecedentes, nuevas consultas, un estudio de mercado y hallazgos cuáles son los obstáculos que en el presente le impiden al Cacao en grano ser comercializado en el mercado americano. Pero así mismo, identifica y analiza los puntos claves por mejorar, permitiéndole a los Cacaoteros y empresarios tener opciones que generen un aporte claro y sólido para el mejoramiento y aprovechamiento de los recursos Colombianos en la comercialización del Cacao en grano.

Abstract

In recent years, Colombian Cocoa has received several awards which have classified it as one of the finest and with the best aromas in the world. Thus it was born the analysis of the export potential of cocoa beans US, Which shows the difficulties of situation, behavioral and relationship Colombian cocoa sector to enter that market. This research allows the reader to determine in detail, by way of background, further consultation, market research and findings of the obstacles that this will prevent the Cocoa beans being sold in the American market. But also identifies and analyzes the key points to improve, allowing the cocoa and entrepreneurs have options to generate a clear

and solid contribution to the improvement and utilization of resources in marketing Colombian Cocoa beans.

Marco Conceptual

- **Metodología:** Hace referencia al camino o al conjunto de procedimientos racionales utilizados para alcanzar el objetivo o la gama de objetivos que rige una investigación científica, una exposición doctrinal o tareas que requieran habilidades, conocimientos o cuidados específicos.
- **Antecedentes:** trabajos de investigación que se han realizado y que guardan mucha similitud y relación con los objetivos del estudio que se aborda, son los trabajos de investigación realizados, relacionados con el objeto de estudio presente en la investigación que se está haciendo.
- **Exportaciones:** Es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país. También se considera exportación, además de las operaciones expresamente consagradas como tales en este Decreto, la salida de mercancías a una Zona Franca en los términos previstos en el presente Decreto.
- **Importaciones:** Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional. También se considera importación, la introducción de mercancías

procedentes de Zona Franca al resto del territorio aduanero nacional, en los términos previstos en este Decreto.

- **Sector Cacaotero:** Gremio de empresas o personas dedicadas al cultivo del Cacao.
- **Proveedores:** Personas o sociedades que suministran la materia prima utilizada para producir los bienes o servicios necesarios para una actividad.
- **Demanda:** La cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado).

Tabla de contenido

Introducción	15
1 Formulación del proyecto	17
1.1 Antecedentes	17
1.1.1 Antecedentes históricos.....	17
1.1.2 Antecedentes de la investigación	18
1.1.3 Estado del Arte	20
1.2 Planteamiento del problema	22
1.2.1 Preguntas Problematicadoras	23
1.3 Justificación.....	24
1.3.1 Justificación teórica.....	25
1.3.2 Justificación social	25
1.3.3 Justificación personal	25
1.4 Objetivos	26
1.4.1 Objetivo general	26
1.4.2 Objetivos específicos.....	26
1.5 Marco Metodológico	27
1.5.1 Método	27
1.5.2 Metodología	27
1.6 Alcances	28
2 Ejecución del Proyecto	30

2.1	Descripción del producto	30
2.1.1	Condiciones Agroclimáticas	31
2.2	Comercio Exterior	38
2.2.1	Oportunidades en EE UU	46
2.2.2	Mercado Objetivo.....	54
2.2.2.2.1	Agricultura.....	55
2.3	Guía Exportadora	99
2.3.1	Aspectos a seguir para la exportación de cacao a EE.UU.....	99
3	Hallazgos.....	116
3.1	Análisis de la información.....	116
3.2	Hallazgos de la Información.	125
4	Conclusiones y recomendaciones	128
4.1	Conclusiones	128
4.2	Recomendaciones.....	131
5	Bibliografía.....	133
6	Anexos.....	134

Lista de Tablas

Tabla 1 Producción agrícola departamental en la cadena Cacao y su Industria durante el periodo comprendido entre 2013-2013.....	36
Tabla 2 Exportaciones para la Cadena Productiva: Cacao y su Industria, agregado por país de destino. Jan/2014 - Dec/2014	39
Tabla 3 Exportaciones para la Cadena Productiva: Cacao y su Industria, agregado por país de destino. Jan/2015 - Dec/2015	49
Tabla 4 Indicadores de crecimiento	57
Tabla 5 Balanza Comercial de Estados Unidos:	59
Tabla 6 Balanza Comercial entre Estados Unidos y Colombia:.....	59
Tabla 7 Importaciones de Cacao de Estados Unidos.....	60
Tabla 8 Principales exportadores Países de Cacao a Estados Unidos	62
Tabla 9 Estados Unidos Importa desde Colombia.....	64
Tabla 10 Estados Unidos Exporta al Mundo.....	65
Tabla 11 Principales Socios Comerciales del Producto Exportado	66
Tabla 12 Exportaciones de Estados Unidos a Colombia.	67
Tabla 13 Principales Empresas Importadoras de Cacao en Grano en Estados Unidos.....	68
Tabla 14 Principales Normas.....	76
Tabla 15 Principal restricción fitosanitaria.....	78
Tabla 16 Pallets y sus dimensiones	88
Tabla 17 Cargos Marítimos FCL (Contenedor 20 STD) Exportación.....	91
Tabla 18 Acceso marítimo	96
Tabla 19 Transporte por carretera	98

Tabla 20 Contenedores	112
Tabla 21 Destino de las exportaciones del sector cacaotero en Enero 2014 – Diciembre 2014	117
Tabla 22 Destino de las principales exportaciones del sector cacaotero en Enero 2015 –Agosto 2015.....	120
Tabla 23 Principales países exportadores de Caco en grano a nivel Mundial.	122
Tabla 24 Exportaciones de Colombia a Estados Unidos Enero 2015 – Agosto 2015	123

Lista de Gráficas

Gráfica 1 Estructura de la cadena productiva del cacao.	34
Gráfica 2 Exportaciones para la Cadena Productiva: Cacao y su Industria, agregado por producto país de destino. Jan/2014 - Dec/2014.....	39
Gráfica 3 Exportaciones para la Cadena Productiva: Cacao y su Industria, agregado por país de destino. Jan/2014 - Dec/2014	45
Gráfica 4 Exportaciones para la Cadena Productiva: Cacao y su Industria, agregado por producto general y país de destino. Jan/2015 - Jul/2015	48
Gráfica 5 Exportaciones para la Cadena Productiva: Cacao y su Industria, agregado por país de destino. Jan/2015 - Dec/2015	53
Gráfica 6 Importación de Cacao.	61
Gráfica 7 Principales Exportadores a Estados Unidos.....	63
Gráfica 8 Transporte marítimo.	90
Gráfica 9 Transporte aéreo.....	93
Gráfica 10 Aspectos a evaluar en la logística.	94
Gráfica 11 Incoterms	103
Gráfica 12 Exportaciones de Colombia a Estados Unidos Enero 2015 – Agosto 2015.....	123

Lista de Imágenes

Imagen 1 Acceso marítimo	95
Imagen 2 Acceso aéreo	97
Imagen 3 Acceso aéreo	114
Imagen 4 Acceso Marítimo	115

Introducción

En el presente trabajo, tiene como objeto comprobar si el sector cacaotero, cuenta con oportunidades para la exportación a los Estados Unidos, es por ello, que se desea comprobar si entidades públicas como Fedecacao, el Ministerio de Agricultura, Procolombia, han contribuido al desarrollo de nuevas oportunidades en mercados internacionales; siendo este el principal planteamiento que se pretende exponer a lo largo de este trabajo de grado.

El sector cacaotero de Colombia cuenta con uno de los productos de más ventaja comparativa, debido a las condiciones naturales para su cultivo, como el clima y su humedad. Dichas características permiten que el País posea una producción de cacao fino y de aroma, lo cual hace al producto atractivo en mercados internacionales.

La justificación de la presente investigación, sustenta la importancia del sector cacaotero para acceder a los mercados internacionales, los cuales son más exigentes y competitivos.

En la ejecución del proyecto se desarrolla el trabajo de grado y la hipótesis del mismo, indicando los objetivos de estudio. De la misma manera se analizó la demanda del cacao en grano para la industria Estadounidense, así como su capacidad exportadora, el comercio exterior y su comportamiento, asimismo se indicó cuáles países son más exportadores e importadores.

Con respecto al desarrollo de los objetivos específicos, planteados en el capítulo 6, el primero indica el análisis de las variables económicas, culturales, políticas y legales para el acceso del

cacao en grano colombiano al mercado de los Estados Unidos, el cual es presentado a través de la formulación del proyecto que permite evidenciar, el planteamiento de este en tres factores a) económicas, b) cadena productiva y c) capacidad demandante; por otra parte el tercer objetivo expone el desarrollo de una guía para el proceso de exportación de Cacao Colombiano al mercado de Estados Unidos en ella se indicó los requerimientos y pautas que tiene el sector, en cuanto al ingreso de mercados importantes como Estados Unidos.

Mediante los objetivos se describe las debilidades y oportunidades, que tiene el sector cacaotero para exportar el cacao en grano e ingresar a mercados internacionales.

Por último, se describen las conclusiones y recomendaciones a las que se llegó al final de la presente investigación; en cuanto a conclusiones se llegó al resultado, de que Colombia no tiene capacidad exportable de Cacao en Grano para los Estados Unidos y para ningún otro mercado Internacional por el momento, debido que su proceso productivo para el ingreso a mercados internacionales debe ser rectificado, y como recomendación se señala más acompañamiento al sector, basado en normas FDA y fitosanitarias.

1 Formulación del proyecto

1.1 Antecedentes

1.1.1 Antecedentes históricos

La primera parte de esta investigación corresponde a: (Jacobo Campo Robledo y Juan Pablo Herrera) quienes realizaron un análisis del mercado para el sector cacaotero en el año 2012.

El mercado internacional de Cacao se ha caracterizado por ser uno de los commodities más volátiles de todos. El precio Internacional del Cacao se determina en las bolsas de Londres y New York, a través del London International Financial Futures and Options Exchange (LIFE), y el New York Board of Trade (NYBOT), por lo cual están sujetos a fluctuaciones constantes e inesperadas que van de acuerdo a los cambios de oferta y demanda que se presentan a nivel mundial. Adicionalmente, Roa (2006) señala que los inventarios (stock) de Cacao disponibles a nivel mundial, el ciclo económico mundial (o de los principales productores), la situación política de los principales productores, la elasticidad ingreso de la demanda de Cacao, entre otros, son factores que influyen en el precio del Cacao. (Procolombia, 2012)

Una segunda investigación está basada en la comparación de los países latinoamericanos, en donde se muestra que:

Países como Brasil, México y Colombia han descendido en el ranking mundial, mientras otros países como Perú y Ecuador han ascendido. Brasil en 1990 se ubicaba en el puesto 3 del

ranking con una participación del 10.12%, en el año 2000 se ubicaba en el puesto 5 con una participación del 5.83%, para el año 2010 se ubica en el puesto 6 con una participación del 5.62%. y para el año 2014 en el ranking Brasil se posiciona en el puesto 5 con una participación del 4.8%. Por su parte, Colombia en 1990 ubicaba en el puesto 9 del ranking con una participación del 2.22%, en el año 2000 se ubicaba en el puesto 11 con una participación del 1.09%, en el año 2010 se mantiene en el puesto 11 con una participación del 0.94 % y en el año 2014 está ubicado en el puesto 10 con una participación del 1.12% Según datos de la FAO, Colombia redujo su producción de Cacao en un 29.60% durante los últimos 20 años, pasando de producir 56.153 toneladas aproximadamente, a producir 39.534 toneladas. (Procolombia, 2012)

En un tercer estudio se demostró que:

El comportamiento de las exportaciones y las importaciones de Cacao son clave para analizar su competitividad, dado que este tipo de bienes constituyen la base de la economía en la mayoría de los países en desarrollo. El comportamiento de las exportaciones de la cadena del Cacao han estado marcadas por un incremento significativo durante la década pasada, pasando de exportar 19, 808,392 dólares en el año 2002, a exportar 71,836,712 dólares durante el año 2010. (Procolombia, 2012)

1.1.2 Antecedentes de la investigación

(hbaron - Procolombia, 2013) En el documento “Cacao y sus derivados con oportunidad de crecimiento en Estados Unidos” se menciona la demanda y las oportunidades de crecimiento en el

mercado de los Estados Unidos para el sector cacaoero, ya que las cifras de ventas en el año 2013 reflejaron en el primer trimestre una tendencia de crecimiento del 1.200%, según cifras del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, basadas en datos del Dane.

De la misma manera el documento menciona y: “refuerzan la oportunidad de exportar cacao y responden, en parte, a la necesidad de los manufactureros estadounidenses de contar con proveedores diferentes a los tradicionales, como los africanos, que han comenzado a reducir sus cultivos ante la volatilidad del precio y la baja rentabilidad para ellos.” (hbaron - Procolombia, 2013)

Adicionalmente, agremiaciones como FEDECACAO se encuentran apoyando desde hace más de 50 años al sector cacaoero, por medio de diversos programas de investigación, comercialización y proyectos, los cuales incentivan la productividad del producto y mejora la competitividad del mismo en los mercados internacionales demandantes.

Algunos de ellos son: “Comercialización del cacao” y “Consejo Nacional Cacaotero”

En cuanto a mercados internacionales, el sector cacaoero ha venido desarrollando estudios de mercado y ha identificado oportunidades en Estados Unidos, considerándose “el principal importador de derivados de cacao en el mundo, seguido por Alemania y Francia. Los estados que más importaron cacao en grano en el año 2012, fueron Pennsylvania (US\$596,1 millones), Nueva Jersey (US\$515,1 millones), Illinois (US\$441,5 millones), Wisconsin (US\$244,7 millones) y California (US\$229,1 millones)” para un total de US\$2.026,5 millones. (Procolombia, 2015)

En virtud, “Colombia al producir Cacao Fino de Sabor y Aroma (CFSA), también conocido como “fino de aroma”, tiene oportunidades para ingresar a los mercados más exigentes. Junto

con Ecuador, Venezuela y Perú, nuestro país produce el 70% de esta variedad en el mundo”. Conjuntamente se propone aprovechar los acuerdos comerciales que Colombia tiene suscritos con Estados Unidos con el fin de expandir su participación en los mercados externos. (Procolombia, 2015)

1.1.3 Estado del Arte

De acuerdo con la investigación se establece que actualmente el sector cacaotero es apoyado, por entidades públicas estas son la Cámara de comercio de Medellín, Fedecacao, Agronet, Procolombia y la Organización Internacional del Cacao (ICCO), las cuales han venido trabajando desde el año 2010 con dicho sector en temas como: la producción, control de plagas, mejoras en la competitividad del cultivo, la cadena productiva, la mano de obra calificada, la investigación e innovación y el desarrollo de nuevos mercados Internacionales. (Procolombia, 2015)

En cuanto al estado actual del sector para ingresar a los mercados externos, se evidenció que “En el primer semestre de 2013, las ventas de cacao en volumen (kilogramos) hacia el mercado norteamericano superaron las registradas en todo 2011 y se acercaron al total de exportaciones hechas al cierre de 2012. Mientras entre enero y junio de 2013 se exportaron hacia Estados Unidos 328.682 kg, en el mismo periodo de 2012 se vendieron 25.229 kg, un crecimiento del 1.200%, según cifras del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, basadas en datos del Dane” (DANE, 2013)

El comportamiento se atribuye principalmente al interés que ha despertado el consumidor estadounidense por la compra de productos de alta calidad, certificados, orgánicos y cuya producción sea sostenible. La dinámica productiva que presenta el sector cacaotero, ha permitido varios de los procesos de investigación que se analizarán en este trabajo. Sin embargo, “entre los años 2011 y 2012 el valor de las exportaciones del cacao se redujo el 12% (pasó de US\$1,08 millones a US\$948 mil), en volumen Colombia aumentó sus ventas, que pasaron de 318.077 kg a 389.428 kg, un crecimiento del 22,4%.” (Procolombia, 2015)

En el ámbito mundial, países como Alemania, Bélgica, Canadá, España y Estados Unidos concentran la mayor cantidad de oportunidades de exportación en torno al cacao. En el caso de Estados Unidos se identifica una característica particular de crecimiento para el sector cacaotero y es el posicionamiento como el principal comprador en el mundo.

En el caso de Alemania, se presenta una porción importante ya que se radica como el tercer país importador de cacao a nivel mundial, las tendencias y las oportunidades para el sector serían grandes.

Las exportaciones de cacao colombiano y sus derivados hacia Estados Unidos registraron signos de recuperación entre enero y junio de 2013, tendencia que demuestra las oportunidades que tienen las empresas nacionales para ganar nuevos espacios en este mercado que, a pesar de la crisis, demanda estos productos de manera importante. (Procolombia, 2015)

Para Colombia se evidencia una gran oportunidad en este mercado, además que Estados Unidos necesita contar con nuevos proveedores tradicionales por su alta demanda y gran variedad de productos, siendo Colombia un gran país por su excelente calidad y exquisito sabor.

En cuanto al estado actual de la investigación, se elaboró una guía de exportación para el sector cacaotero. De esta manera se intenta apoyar la comercialización del cacao en relación con la temática de la investigación.

Para conocer a fondo la dinámica del mercado objetivo se hizo preciso abordarlo con estudios que permitieron esclarecer las variables del mercado objetivo de acuerdo al interés de la investigación. De tal forma que se pueda conocer el estado de la demanda del cacao, con la finalidad de obtener datos concretos y no limitados.

Sin embargo, para el acceso del producto hacia otros mercados, se debe tener presente cuáles serían las empresas estadounidenses dedicadas a la comercialización y/o uso del Cacao, de tal manera que se dé a conocer al empresario Colombiano los posibles socios comerciales.

Se señala adicionalmente, que uno de los principales retos que tiene Fedecacao para el sector es fortalecer los cultivos con el propósito de aumentar su productividad y ser más competitivo lo cual es importante para la consecución de mercados en el ámbito global. (Procolombia, 2015)

1.2 Planteamiento del problema

Hoy en día los mercados internacionales son más exigentes, demandan productos de mayor calidad, tal es el caso de Estados Unidos con el cacao Colombiano, gracias a la producción de fino sabor y aroma con las que cuenta el producto Colombiano se observa gran competitividad en el mercado estadounidense.

El sector cacaotero tiene ventajas en la productividad del cacao, ya que sus regiones tienen buena ubicación, sin embargo, no cuentan con una investigación de mercado para determinar qué oportunidades de exportación tienen.

El cacao es un producto que a nivel nacional presenta cambios, porque mientras aumenta su demanda en los mercados internacionales, sus cultivos y producción muestran dificultades que comprometen pérdida de la producción, como las enfermedades por plagas. Es necesario que las entidades del Gobierno fortalezcan la estructura y los mecanismos de exportación acorde con las necesidades del mercado internacional, especialmente Estados Unidos para el cual se pretende abastecer los principales Estados que más importan.

Por lo antes expuesto, en este contexto, es que es necesario analizar cuáles son las oportunidades de exportación que tiene el producto colombiano a los Estados Unidos.

1.2.1 Preguntas Problematicadoras

- ¿Cuenta Colombia con capacidad productiva para abastecer la demanda de cacao en grano del mercado Estadounidense?
- ¿Cuáles son los requisitos para la exportación de cacao en grano hacia el mercado de Estados Unidos?
- ¿Quiénes están exportando actualmente cacao a Estados Unidos?
- ¿Cuáles son los requisitos arancelarios y no arancelarios?
- ¿Cuál es el proceso logístico para la exportación de cacao en grano desde Colombia hacia Estados Unidos?

1.3 Justificación

La presente investigación se realiza con base en la necesidad de identificar oportunidades de acceso a mercados y clientes potenciales en el sector cacaotero, con el fin de promover la comercialización del cacao colombiano al mercado de Estados Unidos.

1.3.1 Justificación teórica

Desde el componente teórico, la investigación planteará una guía exportable al sector cacaotero para el ingreso a nuevos mercados, principalmente a los Estados Unidos, en donde se concentra nuevas posibilidades de exportación.

1.3.2 Justificación social

Analizando el sector del cacao, se pueden conocer y asistir los avances para proyectos de exportación, con el fin de que el sector se potencialice y logre oportunidades de expansión que trasciendan e impacten el entorno social que los atañe.

1.3.3 Justificación personal

El propósito de la investigación es identificar las oportunidades de exportación para el sector del cacao colombiano, con el ánimo de aportar, desde el conocimiento académico e investigativo en lo que compete a la mejora del producto y a la internacionalización del mismo.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Analizar la demanda potencial del sector cacaoero Colombiano en los Estados Unidos, para determinar las oportunidades de mercado.

1.4.2 Objetivos específicos

- Analizar las variables económicas, culturales, políticas y legales para el acceso de cacao en grano colombiano al mercado de Estados Unidos.
- Precisar las empresas estadounidenses, dedicadas a la comercialización y/o uso del Cacao, para dar a conocer al empresario Colombiano los posibles socios comerciales.
- Desarrollar una guía para el proceso de exportación de Cacao Colombiano al mercado de Estados Unidos como propuesta a los exportadores de este producto, el cual les permita adquirir el conocimiento necesario para llevar el proceso con éxito.

1.5 Marco Metodológico

1.5.1 Método

El método que se empleó para el desarrollo la investigación es el deductivo, debido a que permitió analizar la información desde lo genérico, de la misma manera obtener conclusiones específicas.

1.5.2 Metodología

Para el desarrollo de la investigación se utilizará la búsqueda de recolección de información primaria y secundaria, puesto que, está directamente relacionada con el objeto de estudio, permitiendo la recolección de diversas fuentes.

1.5.2.1 En lo que concierne a información primaria

Se diseñó y aplicó una entrevista a actores del sector cacaotero, para este caso fue el Doctor Carlos Castilla - Director C. I El Mira-Tumaco, que bajo su directriz no permiten que se revelen sus nombres, la entrevista fue realizada vía email el 14 de octubre del 2015 (ver anexo A), en la

cual se logró información relevante sobre las enfermedades que afectan al cacao y qué tanto este aspecto ha incidido en el ingreso del producto a los mercados internacionales. El resultado de la entrevista se presentó vía email el cual facilitó el análisis.

1.5.2.2 Recolección de información secundaria y primaria:

Se consultó información en sitios web como los son, Cámara de Comercio, Fedecacao, Agronet, Procolombia, Ministerio de Industria y Comercio. La literatura e información indagada permitió conocer el estado de la oferta y demanda del producto en el mercado objetivo, de la misma manera las noticias que brindaban las mencionada instituciones, acerca de la oportunidades de exportación en el exterior, lo cual permitió determinar las debilidades y oportunidades, que tiene el sector cacaotero para exportar sus productos.

1.6 Alcances

Los alcances se encargan de aclarar el hasta donde llega el trabajo que se va a realizar. En estos se debe hacer una delimitación tanto del lugar o espacio en el que se va a realizar el trabajo, así como el tiempo en el cual se va a realizar el mismo.

El alcance de la presente investigación se limita a estudiar las oportunidades de nuevos mercados del sector cacaotero, en Estados Unidos. Es importante enfatizar que dicha

investigación, se trata de dar a conocer la demanda que comprende el mercado del Cacao crudo en grano, entero o partido, teniendo en cuenta lo que concierne al sector objeto de estudio y que tenga relación con la apertura de mercados internacionales.

2 Ejecución del Proyecto

2.1 Descripción del producto

El cacao o cacaotero (*Theobroma cacao*) crece en las zonas tropicales cerca de la línea del Ecuador. En el mundo, el cacao se clasifica en tres variedades principales: el criollo o nativo, cultivado principalmente en Centro y Sur América, el Caribe e Indonesia, reconocido por su calidad y utilizado en la elaboración de los chocolates más finos. El forastero, variedad originaria del Amazonas, es el más cultivado en el mundo, principalmente en África, debido a la mayor facilidad para su cultivo y manejo. Los híbridos, entre los que se destaca el trinitario, cruce entre criollo y forastero, han sido ampliamente extendidos.

Los principales países productores en el mundo son Costa de Marfil, Ghana, Indonesia, Nigeria, Brasil, Camerún, Ecuador y Malasia, que representan alrededor del 90% de la producción mundial.

En el contexto del mercado internacional el cacao en grano es el producto que más se comercializa, y se clasifica en dos categorías: el cacao corriente, que proviene en su mayoría de árboles de forastero, y el cacao fino de aroma, que se produce a partir de variedades de árbol criollo o trinitario. Más del 95% del cacao producido cada año puede considerarse como cacao corriente o a granel, y procede en su mayoría de África y Brasil, en especial de la variedad forastero.

En Colombia el cacao es un producto importante para la producción agrícola nacional, al contar con condiciones agroecológicas favorables para su producción y con calidad reconocida internacionalmente de cacao fino y de aroma. Casi en su totalidad, la producción nacional de cacao es absorbida por la industria nacional de chocolates y otras preparaciones alimenticias que contienen cacao. (AGRONET, 2013)

2.1.1 Condiciones Agroclimáticas

Suelos ricos en materia orgánica, franco arcillosos y con buen drenaje. Temperatura media de 0 21 C, baja luminosidad o con sombrío. Altitud de 1.200 a 2.500 msnm. (AGRONET, 2013)

2.1.1.1 Siembra

Propagación: por trasplante (semillas germinadas en vivero) o por injerto de varas jóvenes (yemas) que brotan cuando las plantas han sido podadas a una altura de 30 a 50 cm. Distancia de siembra de 4 a 6 metros. (AGRONET, 2013)

2.1.1.2 Cosecha

Periodo de cosecha: 4 a 5 años de plantada y alcanza su mayor producción entre los 8 y 10 años. El cultivo de Cacao no es estacional, apenas comienza su producción a partir del tercer año, y si la plantación tiene un buen manejo agronómico, se cosecha cada semana o cada 10 - 15 días, durante su período productivo que es más de 25 años. Esto indica que los agricultores perciben ingresos por venta de cacao durante todo el año.

Especie de baya o mazorca que contiene de 20 a 40 granos. Los granos, recubiertos de una pulpa agridulce, son fermentados, secados, descascarados y molidos (o prensados) para obtener la pasta de cacao. De esta se obtienen los diferentes subproductos para la confitería, pastelería y bebidas achocolatadas, además de la manteca aprovechada en la industria cosmética. (AGRONET, 2013)

2.1.1.3 Calidad

De acuerdo con información de Fedecacao, el cacao colombiano se considera a nivel del mundo por encima del promedio. El grano producido localmente con un beneficio acertado, es catalogado como fino. La Organización Internacional de Cacao (ICCO), reconoce el cacao producido en Colombia como cacao fino de sabor y aroma. (AGRONET, 2013)

2.1.1.4 Derivados

Colombia produce cacaos comunes y de calidad Premium, ambos son finos de sabor y aroma, y pertenecen al tercer grupo de productos con mayor ventaja comparativa en el país, respecto de sus competidores internacionales, dadas las condiciones agroecológicas en términos de clima y humedad y su asociación con otros cultivos.

Según FEDECACAO, desde el punto de vista de la botánica, en Colombia existen tres tipos de cacao: criollo, forastero y el híbrido o trinitario. El cacao criollo es el más fino, caracterizado por su agradable sabor y su exquisito aroma. El Cacao forastero es el de menor calidad, frente al sabor y aroma que confiere el grano al chocolate elaborado con este. Sin embargo, presenta otras condiciones de calidad para la industria como lo puede ser su rendimiento en contenido de grasa. Este cacao también se denomina amazónico dado que su origen se encuentra en la región amazónica de América del Sur. Dentro de este tipo de cacao se encuentran los producidos en Trinidad y Tobago, Ecuador, África Occidental, Asia, y Brasil. Es el cacao que domina el mercado mundial. El híbrido o trinitario, es el cacao descendiente del cruce genético entre criollos y forasteros o amazónicos.

El cacao en grano es la materia prima para las industrias de confitería y de producción de chocolates, cosméticos y farmacéuticos. La cadena productiva del cacao comprende tres tipos de bienes: el bien primario -el grano de cacao-, los bienes intermedios -aceite, manteca, polvo y pasta de cacao- y, Los bienes finales –chocolate y sus preparados. (AGRONET, 2013)

Gráfica 1 Estructura de la cadena productiva del cacao.

Fuente: Construcción propia, de acuerdo a la estructura de la Cadena Productiva del Cacao

Nota: La cadena productiva del cacao comprende toda la producción del producto, inicialmente el procesamiento, seguido de su comercialización y por tercero la producción de chocolates y confites.

2.1.1.5 Hectáreas

En Colombia la producción anual de cacao en grano se obtiene de la explotación de alrededor de 90.000 hectáreas sembradas en 24.500 fincas. El rendimiento promedio por hectárea cosechada se estima en 450 kilogramos de cacao en grano. Las causas del bajo rendimiento obtenido por hectárea actualmente se relaciona con cuatro aspectos que afectan el cultivo: La avanzada edad de las plantaciones sembradas; el tipo de material de propagación utilizado (cacaos híbridos y comunes con bajos niveles de tolerancia a plagas y enfermedades); la baja densidad de

árboles en producción por hectárea y; las dificultades para que el agricultor pueda poner en práctica las recomendaciones de manejo integral del cultivo. (Fedecacao , 2015)

El cultivo de cacao se establece entre un rango de altura sobre el nivel del mar de 0 a 1.200 metros, los terrenos ubicados en esta altura están clasificados como óptimos, sin restricciones para este cultivo. Se cultiva conjuntamente con otras especies vegetales, principalmente café, plátano, frutales y maderables, los cuales le producen sombra y permiten al agricultor acceder a otras alternativas de ingresos. El periodo vegetativo del cacao comprende en general los tres primeros años, aunque este periodo puede variar de acuerdo con el tipo de cacao cultivado. La densidad de siembra oscila entre 1.000 y 1.100 árboles por hectárea. (Fedecacao , 2015)

En Colombia, el cacao se cultiva en casi todo el territorio nacional, pero su cultivo se concentra básicamente en cuatro zonas agroecológicas: Montaña Santandereana, que comprende los departamentos de Santander y Norte de Santander. Valles interandinos secos que comprende los departamentos de Huila, sur del Tolima y norte del Magdalena. Bosque húmedo tropical que comprende las zonas de Urabá, Tumaco, Catatumbo, Arauca, Meta y Magdalena y Zona Cafetera Marginal, Baja: Gran Caldas, suroeste de Antioquia, y norte del Tolima. (Fedecacao , 2015)

El cacao se desarrolla en gran medida bajo un sistema de producción campesina, es decir, el productor vive en la finca, trabaja en ella y deriva la mayor parte de su sustento de estas.

Según FEDECACAO, el cultivo de cacao se convierte en un cultivo de economía de subsistencia, del cual el agricultor percibe aproximadamente el 75% de su ingreso. El cultivo del cacao demanda gran cantidad de mano de obra, se estima que de esta actividad viven

aproximadamente 35.000 familias. FEDECACAO agremia a 15.885 productores, valor que permite tener un conocimiento aproximado del número de productores en el país. (Fedecacao , 2015)

En materia de producción, las cifras a julio del año 2014 muestran un aumento del 17% al pasar de 31.682 toneladas en los primeros siete meses de 2014 a 37.086 en el mismo periodo del 2015, informó en un comunicado la Federación Nacional de Cacaoteros (Fedecacao).

Tabla 1 Producción agrícola departamental en la cadena Cacao y su Industria durante el periodo comprendido entre 2013-2013

Año	Departamento	Área Cosechada (Has)	Producción (Ton)	Rendimiento (Ton / Has)
2013	Amazonas	8		0.50
		16		
	Antioquia	13,777	7,723	0.56
	Arauca	14,67	8,802	0.60
	Bolívar	5,496	2,39	0.43
	Boyacá	3,544	2,43	0.69
	Caldas	2,051	1,373	0.67
	Caquetá	1,542	872	0.57
	Casanare	408	289	0.71

Cauca	1,359	716	0.53
Cesar	5,871	2,349	0.40
Chocó	2,954	1,245	0.42
Córdoba	1,628	1,09	0.67
Cundinamarca	4,026	2,397	0.60
Guainía	93	28	0.30
Guaviare	273	137	0.50
Huila	6,614	3,305	0.50
La Guajira	331	225	0.68
Magdalena	1,614	807	0.50
Meta	3,557	2,102	0.59
Nariño	13,636	4,548	0.33
Norte de Santander	17,001	8,315	0.49
Putumayo	812	462	0.57
Quindío	68	29	0.43

Fuente: Elaboró AGRONET - 2013

Nota: En la gráfica se observa que el Departamento con mayor área de cosecha es Norte de Santander con 17.001 hectáreas seguido de Arauca con 14,670 hectáreas y en el tercer puesto Antioquia con 13,777 hectáreas.

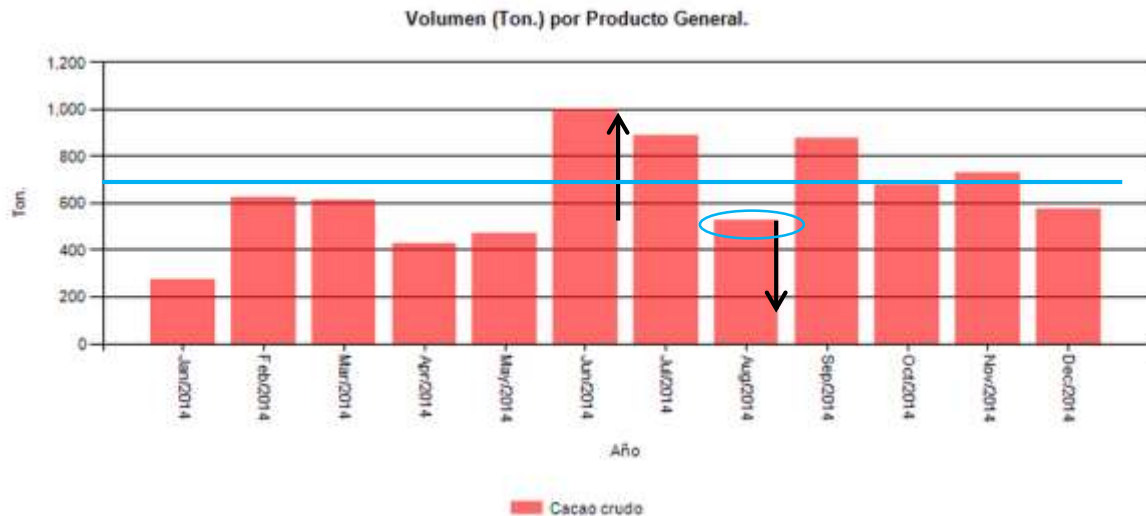
2.2 Comercio Exterior

De acuerdo con Agrocadenas, las exportaciones se realizaban de forma esporádica debido a que Colombia no generaba excedentes exportables y los precios internacionales no eran atractivos para los comercializadores en el año 2011. Adicionalmente, señalaba que se vendía cacao al mercado externo cuando el precio internacional se encontraba por encima del precio nacional más la cesión que debía realizar los exportadores al fondo de estabilización de precios del cacao para ese año.

Sin embargo, Colombia evidencia en su cadena productiva del año 2014 que logra obtener un excedente a partir del segundo semestre del año con un promedio de 5.270,5 toneladas y US \$ 16.392,8 miles lo cual se reconoce como una oportunidad de ganancia en el sector.

Los volúmenes exportados de cacao repuntaron en 3.112 toneladas en el primer semestre del año 2015, teniendo el mes más alto en Mayo con 1.500,2 toneladas frente al segundo período del año anterior, siendo sus principales destinos México con una participación de 599,3 toneladas, Italia con una participación de 350,4 toneladas, España con una participación de 300,4 toneladas, Estonia con una participación de 150,3 toneladas, dichos países representaron el 30% y Estados Unidos de 99,9 toneladas el cual representó el 2% del volumen total exportado en el primer semestre del año 2015. (AGRONET , 2015)

Gráfica 2 Exportaciones para la Cadena Productiva: Cacao y su Industria, agregado por producto país de destino. Jan/2014 - Dec/2014



Fuente: Elaboró AGRONET – 2014

Nota: Se evidencia que el mes más alto del año 2014 en las exportaciones de Cacao fue Junio, iniciando el segundo semestre con una tendencia creciente pero también con constantes fluctuaciones, debido a presencias de fenómenos climáticos en la producción, de la misma manera la disminución de las exportaciones en el mes de agosto radicó en el aumento del precio, fruto de oferta y demanda.

Tabla 2 Exportaciones para la Cadena Productiva: Cacao y su Industria, agregado por país de destino. Jan/2014 - Dec/2014

Año	Mes	Producto General	País Destino	Volumen (Ton)	Valor (Miles US\$ / FOB) (Miles US\$ / FOB)
2014	Jan/2014	CACAO CRUDO	Alemania	0	0,1
			Estonia	100,2	272,3
			Italia	75,1	235
			Japón	1,6	13,7
			México	99,9	276
			Reino Unido	0	0,1
	feb-14		Alemania	0	0,1
			España	400,6	1.113,20
			Estonia	100,2	274,3
			Italia	25	66,2
			México	99,9	285,8
			Países Bajos	0	0
			Reino Unido	0	0,1
	mar-14		Alemania	0	0,1
			Argentina	25	66,2

		Italia	75,1	214,9
		Japón	3,7	26,7
		México	499,4	1.465,70
		Países Bajos	10,4	33,3
	Apr/2014	Alemania	0	0,1
		España	250,4	716,6
		Italia	50,1	149,3
		México	100,1	300,8
		Países Bajos	25	72,9
		Reino Unido	0,1	0,3
		Alemania	0	0,1
		Argentina	25	66,2
		Bélgica	35	107,4
		España	250,4	737,6
	may-14	Francia	12	35,6
		Japón	0,1	3
		México	100	297,3
		Países Bajos	50	154,9

		Reino Unido	0	0,1
		Alemania	0	0,1
		Bélgica	100,1	288,5
		España	200,4	572,1
		Estonia	200,4	599,7
		México	499,5	1.533,60
	jun-14	Reino Unido	0,1	0,2
		Alemania	0	0,1
		Antillas Holandesas	25	86,2
		Argentina	25	66,2
		Bélgica	75,1	222,6
		España	200,4	573,6
		Japón	0,2	2,8
		México	550,2	1.703,00
		Países Bajos	12,6	39,8
		Reino Unido	0,1	0,2
	Aug/2014	Alemania	0	0,1

		Antillas Holandesas	25	85,1
		Argentina	25	72,8
		Bélgica	75,1	224,6
		España	200,4	605,1
		Estados Unidos	0,5	4,2
		Estonia	150,3	458,6
		Japón	1,1	12,1
		Países Bajos	50,1	159,5
		Reino Unido	0,2	2,5
		Alemania	0	0,1
		Bélgica	100,1	307
		España	325,6	976,6
		Italia	25	104,4
		México	349,7	1.098,80
		Países Bajos	25	81,1
Reino Unido	0,2	0,4		
	sep-14			

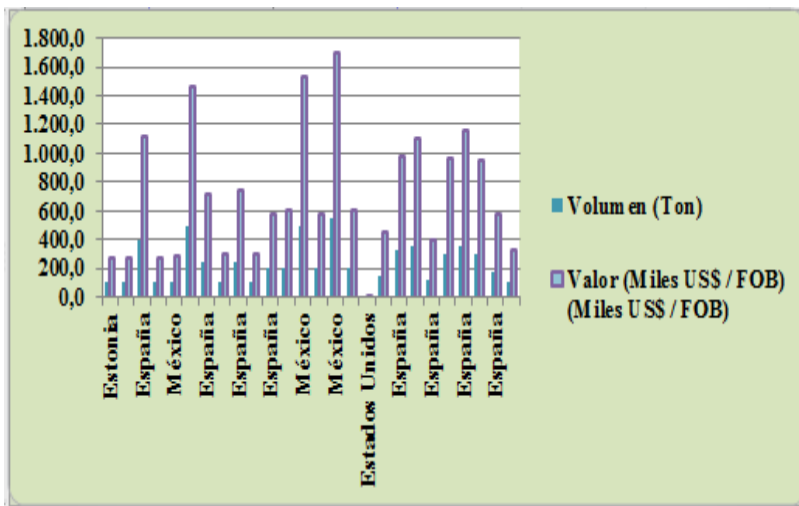
		Turquía	50,1	160,8
		Alemania	0	0,1
		Argentina	25	75,4
		Bélgica	25	73,9
		España	125,2	399,5
		Estonia	300,6	957,6
		Francia	0,2	5
	oct-14	Guatemala	0	0,3
		India	150,3	476,6
		Japón	0,3	15,2
		Países Bajos	50	170,7
		Reino Unido	0,1	0,2
	nov-14	Alemania	0	0,1
		Argentina	25	74,4
		Bélgica	50,1	151,8
		España	350,7	1.162,70
		Japón	0,6	22,8
		México	299,7	956
		Reino Unido	0	0,2

		Alemania	0	0,1
		Argelia	100,2	322,1
		Argentina	25	74,5
		Bélgica	25	75,4
		España	175,2	576,6
		Estonia	100,2	322,1
		Italia	50,1	141,7
		Países Bajos	99,8	295,3
		Reino Unido	0	0,2
	Dec/2014			
		Total	7.684,80	23.378,70

Fuente: Elaboró AGRONET – 2014

Nota: Las estadísticas del esquema plasma que las importaciones de Estados Unidos en el año 2014 se concentraron en el mes de agosto con 0,525 toneladas; con una participación muy mínima. El volumen importado por Estados Unidos del cacao en grano fue de 4,2 mil USD frente a las importaciones realizadas por otros países en igual período de 2014.

Gráfica 3 Exportaciones para la Cadena Productiva: Cacao y su Industria, agregado por país de destino. Jan/2014 - Dec/2014



Fuente: Elaboración propia.

Nota: Los principales países importadores de cacao en grano Colombiano en el año 2014 fueron: México (34%), España (32%) y Estonia (12%). En este mismo período, la participación de Estados Unidos fue de 0,0065% con una relación de 0,525 toneladas frente al volumen registrado en igual período de 2014.

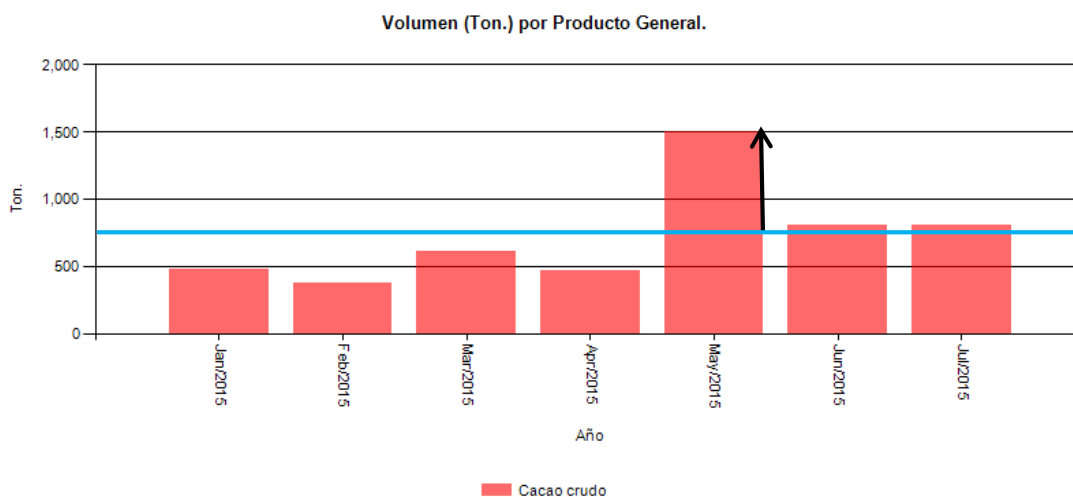
2.2.1 Oportunidades en EE UU

Las importaciones mundiales crecieron en los últimos diez años, pasando de USD4.590 millones en el 2004 a USD 9.682 millones en el 2014. En ese contexto, EE UU es un mercado estratégico, pues no cuenta con una producción local de cacao pero sí tiene una industria de chocolatería que depende de la importación de insumos e ingredientes.

Para chocolatería, ProColombia encontró oportunidades de exportación a países como EE UU, Francia, Reino Unido, Arabia Saudita, Noruega, Dinamarca, Corea, Australia, Portugal, República Checa, España y Japón.

Y para cacao en grano el potencial está en Alemania, Francia, EE UU, Turquía, Canadá, Suiza y Japón (Procolombia, 2015)

Gráfica 4 Exportaciones para la Cadena Productiva: Cacao y su Industria, agregado por producto general y país de destino. Jan/2015 - Jul/2015



Fuente: Elaboró AGRONET - 2015

Nota: El volumen exportado de este producto fue de 5043,61 mil toneladas, realizadas en el primer semestre del período de 2015. En el primer trimestre el indicador registró una tendencia en deceleración, la cual se dio a la depreciación de la oferta mundial y un crecimiento de la demanda que estimuló los precios al alza.

Tabla 3 Exportaciones para la Cadena Productiva: Cacao y su Industria, agregado por país de destino. Jan/2015 - Dec/2015

Año	Mes	Producto General	País Destino	Volumen (Ton)	Valor (Miles US\$ / FOB) (Miles US\$ / FOB)
2015	Jan/2015	CACAO CRUDO	Alemania	12,5	49,9
			España	125,1	418,8
			India	100,2	322,1
			Italia	25	73,9
			Japón	15	82,6
			Países Bajos	198,9	588,7
			Reino Unido	0	0,1
			Suiza	2	8,6
	feb-15		Alemania	0	0,1
			Argentina	50	152,4

			España	100,2	290
			Estonia	50	164,5
			Francia	12	45,1
			Japón	0	8,7
			México	149,9	416,6
			Países Bajos	12,5	38,1
			Reino Unido	0	0,1
			Alemania	0	0,1
			España	125,2	366,6
			Italia	125,1	362,9
mar-15			México	349,7	1.003,20
			Países Bajos	12,4	38,6
			Reino Unido	0	0,1
			Alemania	0	0,1
			Bélgica	2,5	11,8
			España	175,2	507,3
Apr/2015			Estados Unidos	0,3	5,3

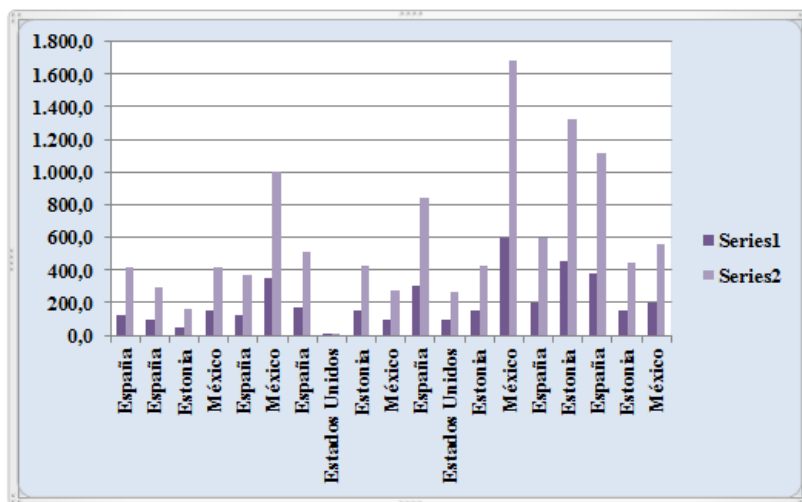
	may-15	Estonia	150,3	429,3
		México	99,9	273,8
		Países Bajos	25,1	80,2
		Reino Unido	12,5	43,6
		Alemania	0	0,1
		España	300,4	844,7
	jun-15	Estados Unidos	99,9	262,8
		Estonia	150,3	429,3
		Italia	350,4	1.036,00
		México	599,3	1.683,10
		Países Bajos	0	0,1
		Alemania	0	0,1
		Argentina	25	72,8
		Chile	0,1	0,9
		España	200,2	592,5
		Estonia	450,8	1.320,70
		Italia	25	76,1
		Japón	7	48,3

jul-15	Países Bajos	87,4	269,3
	Rusia, Federación de	12,6	36,8
	Alemania	0	0,1
	Argentina	25	72,7
	España	375,4	1.111,80
	Estonia	150,3	447,8
	México	199,8	560,2
	Países Bajos	50,2	152,7
	Reino Unido	3	19,9

Fuente: Elaboró AGRONET – 2015

Nota: Las estadísticas del indicador muestran que las importaciones de Estados Unidos en el año 2015 se concentraron en el mes de Mayo con 99,9 toneladas; con una participación alta en relación al periodo del año 2014. El valor exportado hacía Estados Unidos de 262,8 mil USD en el primer semestre del año 2015 frente a las importaciones realizadas por otros países en igual período.

Gráfica 5 Exportaciones para la Cadena Productiva: Cacao y su Industria, agregado por país de destino. Jan/2015 - Dec/2015



Fuente: Elaboración propia.

- **Serie 1: Volumen (Ton)**
- **Serie 2: Valor (Miles US\$/FOB)**

Nota: La gráfica expone los principales países importadores de cacao en grano Colombiano en el año 2015 y su relación de las toneladas frente al volumen registrado en igual período de 2015.

2.2.2 Mercado Objetivo

2.2.2.1 Datos Generales de los Estados Unidos

Capital: Washington D.C.

Idioma: Inglés (oficial) 82,1%, Español 10,7%, otros 7,2%

Población: 318.900.000 habitantes (2014)

Superficie: 9.826.675 km²

Sistema Político: República Federal Constitucional y Presidencialista.

Religión: Católica, protestante, mormón, judíos, musulmanes y budistas.

Principales ciudades: Los Ángeles, Chicago, Nueva York, Houston, Filadelfia, Dallas, Miami, Washington, Atlanta y Detroit.

Moneda: Dólar estadounidense (US\$)

Principales puertos y terminales: Los Ángeles (CA), Long Beach (CA), New York (NY), Houston (TX), Seattle (WA), Charleston (SC), Puerto Oakland (CA), Baltimore (MD), Tacoma (WA), Norfolk (VA).

Código telefónico: +1

Grado de inversión:

S&P: AA+

Fitch: AAA

Moody's: AAA

2.2.2.2 Principales Sectores de Producción.

2.2.2.2.1 Agricultura.

Soya, maíz, trigo, fibras de algodón, carne de pollo, carne de cerdo, carne de vacuno, almendras y hojas de tabaco.

2.2.2.2.2 Industria.

Líder en el mundo de alta tecnología innovadora, maquinaria eléctrica y electrónica, productos químicos, maquinaria industrial, alimentos, bebidas, automóviles, petróleo, madera y minería.

2.2.2.2.3 Servicios.

Banca, seguros, enseñanza, investigación, transporte, comercio y turismo.

2.2.2.3 Principales productos de importación.

Vehículos y sus partes, productos agrícolas, suministros industriales, bienes de capital (ordenadores, equipos de telecomunicaciones, maquinaria eléctrica), bienes de consumo como ropa, medicinas, muebles, juguetes.

2.2.2.4 Principales socios comerciales.

China, Canadá, México, Japón y Alemania

Fuente Procolombia 2014

2.2.2.5 Datos Macroeconómicos

2.2.2.5.1 Economía General de Estados Unidos

Estados Unidos es considerada la mayor economía del mundo y una de las más poderosas tecnológicamente hablando. Este país es el importador más grande del planeta y el tercero que más exporta. Su economía es mixta, de carácter capitalista orientada hacia el mercado, en la cual los privados tienen una alta relevancia en las decisiones macroeconómicas y en la que el Estado desempeña un rol secundario.

2.2.2.5.2 Economía 2015

La economía de Estados Unidos se expandió en el segundo trimestre del año 2015 más de lo que se había estimado previamente, gracias a una mayor fortaleza del consumo y de la construcción, en lo que representó la segunda revisión al alza consecutiva.

El Producto Interno Bruto (PIB) subió 3.9% anualizado en el periodo abril-junio, en lugar del avance de 3.7% reportado el mes pasado, informó este viernes el Departamento de Comercio.

Fuente: Trademap – Estadísticas de Comercio 2015

Tabla 4 Indicadores de crecimiento

Indicadores de crecimiento	2011	2012	2013	2014	2015(e)
PIB (miles de millones de USD	15.517,	16.163,1	16.768,0	17,416,2	18.286,6
	93	5	5e	5e	9
PIB (crecimiento anual en % precio constante)	1,6	2,3	2,2e	2,2e	3,1
PIB Per cápita (USD)	49.746	51.450e	53e	54,678e	57.045
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-7,8	-6,3	-4,8e	-4,0e	-3,3
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	99,0	102,5	104,2e	105,6e	105,1
Tasa de inflación (%)	3,1	2,1	1,5e	2,0e	2,1
Tasa de Paro (% de la población activa)	8,9	8,1	7,4	6,3	5,9
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	-459,35	-460,75	-400,26e	-430,94e	-483,58
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-3,0	-2,9	-2,4e	-2,5e	-2,6

Fuente: IMF - World Economic Outlook Database - últimos datos disponibles.

2.2.2.6 Balanza Comercial

La balanza comercial de Estados Unidos cerró en 2014 con una diferencia de \$ - 492.704.976 USD resultado de exportaciones por \$ 2.329.190.864 USD e importaciones de \$ 2.346.040.540 USD, según datos difundidos por el Departamento de Comercio de ese país.

Durante el período comprendido entre el 2012 y el 2013, las exportaciones aumentaron en un 3 %, mientras que las importaciones se mantuvieron estables, con un incremento que no llegó ni al 1%, razón por la cual la balanza comercial registró similitud al pasar de - US\$ 525.039.830 millones en el 2012 a -US\$ 454.047.516 millones en 2013. Durante el 2014 se mantuvo la tendencia de la balanza comercial sin embargo, hubo un incremento en las exportaciones de 2013 a 2014 de un (3 %), el cual fue mucho menos dinámico que el de las importaciones en este mismo año (13.7 %).

La balanza comercial de Estados Unidos con Colombia cerró en 2014 con una diferencia de \$ -1.806.936. En tanto, las exportaciones estadounidenses alcanzaron \$ 20.106.598 millones de dólares, las importaciones desde Colombia sumaron \$ 18.299.662 millones de dólares dando así un porcentaje de diferencia entre ambas operaciones, del 8%.

Tabla 5 Balanza Comercial de Estados Unidos:

Trámite	2012 (USD mill FOB)	2013(USD mill FOB)	2014 (USD mill FOB)
Exportaciones	\$ 2.199.782.041	\$ 2.264.997.752	\$ 2.329.190.864
Importaciones	\$ 2.724.821.871	\$ 2.719.045.268	\$ 2.346.040.540
Balanza Comercial	- \$ 525.039.830	- \$ 454.047.516	\$ - 492.704.976

Fuente: Trademap – Estadísticas de Comercio

Tabla 6 Balanza Comercial entre Estados Unidos y Colombia:

Trámite	2012 (USD mil.)	2013(USD mil.)	2014 (USD mil.)
Exportaciones	\$ 16.356.797	\$ 18.369.302	\$ 20.106.598
Importaciones	\$ 24.621.662	\$ 21.626.202	\$ 18.299.662
Balanza Comercial	\$ - 8.264.865	\$ - 3.256.900	\$ -1.806.936

Fuente: Trademap – Estadísticas de Comercio

2.2.2.7 Importaciones de Cacao de Estados Unidos

Cacao en Grano, entero o partido, crudo o tostado.

Partida Arancelaria 180.100

En el 2014, las importaciones estadounidenses de Cacao en Grano fueron de US \$ 1.312.308 millones, frente al año 2011 que registraron un valor de US \$ 1.424.902 millones. Lo que indica que las importaciones han registrado una disminución en los últimos años como se muestra en la siguiente tabla y gráfica.

Estados Unidos Importa del Mundo

Valores expresados en miles.

Tabla 7 Importaciones de Cacao de Estados Unidos

2011 Miles USD	2012 Miles USD	2013 Miles USD	2014 Miles USD
\$ 1.424.902	\$ 996.081	\$ 1.110.630	\$ 1.312.308

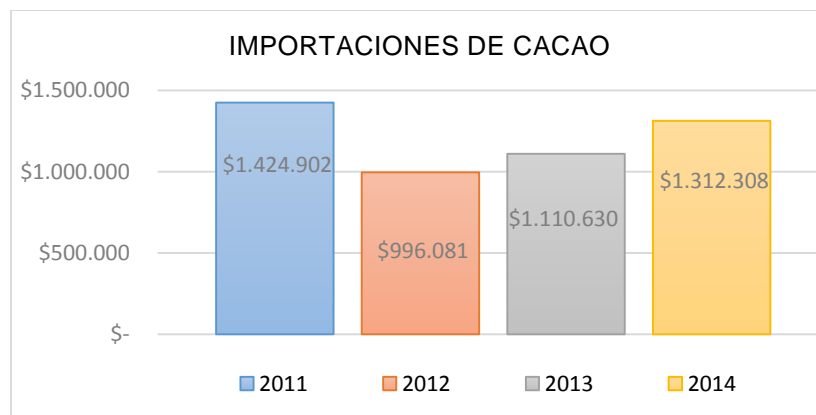
Fuente: Trademap – Estadísticas de Comercio

En el siguiente Diagrama de Flujos, podemos observar las variaciones que han presentado por año, las importaciones de Cacao en los Estados Unidos los últimos 4 años.

En el año 2011, encontramos que Estados Unidos importó Cacao por un valor de \$ 1.424.902.000 USD mientras que en el 2012 hubo una disminución bastante significativa del 30% de las importaciones llegando así a un valor de \$ 996.081.000 USD. Para el año 2013, aumentó la compra del producto un 1% y el asenso se mantuvo para el 2014, con un incremento del 15%.

Valores expresados en miles.

Gráfica 6 Importación de Cacao.



Fuente: Trademap – Estadísticas de Comercio

Tabla 8 Principales exportadores Países de Cacao a Estados Unidos

Valores expresados en miles USD (FOB).

País	2011USD MILES FOB	2012 USD MILES FOB	2013 USD MILES FOB	2014 USD MILES FOB
Costa de Marfil	\$ 741.159	\$ 577.143	\$ 660.594	\$ 752.306
Ecuador	\$ 234.856	\$ 125.093	\$ 166.931	\$ 236.296
Ghana	\$ 220.924	\$ 124.499	\$ 148.749	\$ 157.513
República Dominicana	\$ 55.178	\$ 77.197	\$ 53.550	\$ 69.338
Nigeria	\$ 55.934	\$ 50.386	\$ 21.164	\$ 43.382

Fuente: Trademap – Estadísticas de Comercio

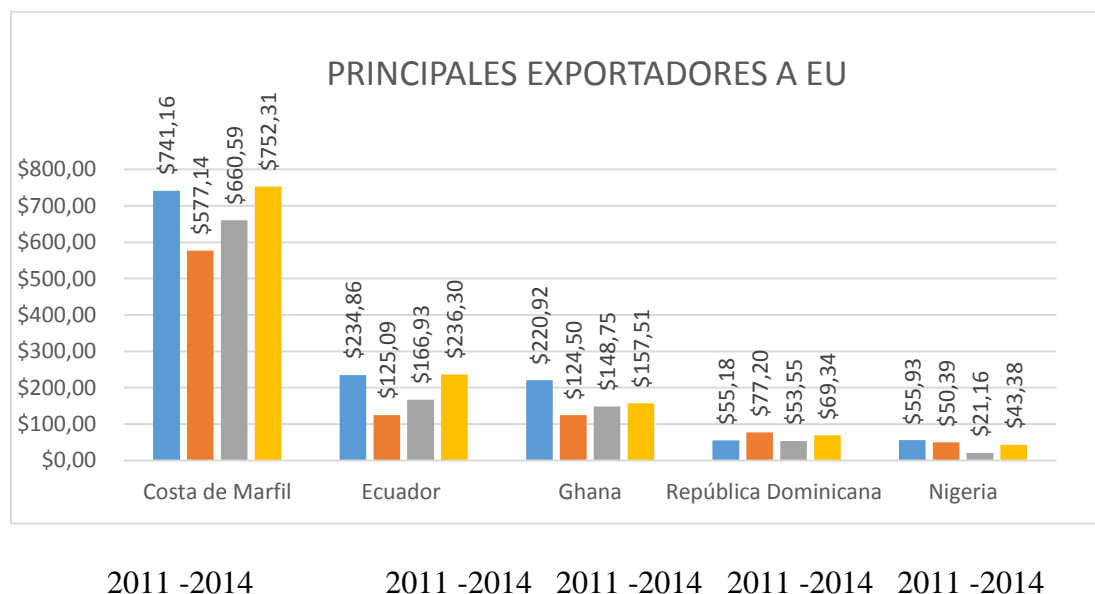
En la siguiente gráfica, podemos observar las importaciones de Cacao e Grano que han hecho Estados Unidos y cuáles han sido sus 5 principales proveedores, durante los años 2011 – 2014.

Como se puede observar, Costa del Marfil es el principal proveedor de Cacao en Grano para los Estados Unidos, superando a su siguiente proveedor Ecuador, hasta con un 68 %. Para el año 2011 este país realizó exportaciones de Cacao, por valor de \$ 741.159.000 UDS. Durante el 2012 presentó una disminución del 22% pero en el 2013 tienen un incremento del 12%, dándole

así otra vez, crecimiento a las operaciones. Para el 2014 tienen otro incremento del 12% en cuanto al año anterior, y logran recuperar el valor de exportaciones que tenían en el 2011, e incluso superándolas por \$ 11.147.000 USD.

Se observa que Ecuador es el 2 proveedor de los Estados Unidos para Cacao en grano, Ghana el 3, República Dominicana el 4 y Nigeria se ubica en el 5 lugar con una participación más pequeña. Es de anotar que la caída de las importaciones de Cacao por Estados Unidos en 2012, se evidenció en todos sus socios comerciales, menos en República Dominicana que con respecto al 2011 tuvo un incremento del 22.7%.

Gráfica 7 Principales Exportadores a Estados Unidos.



Fuente: Trademap – Estadísticas de Comercio

Tabla 9 Estados Unidos Importa desde Colombia

Valores expresados en miles.

2011USD	MILES	2012USD	MILES	2013 USD	MILES	2014USD	MILES
FOB		FOB		FOB		FOB	
-		\$ 1.352		\$ 1.605		\$ 141	

Fuente: Trademap – Estadísticas de Comercio

Como se observa en la tabla anterior, Colombia es muy poco lo que exporta a los Estados Unidos. En el año 2011, no se encontraron registros de importaciones de EE.UU de Cacao en Grano según Trademap Estadísticas de Comercio. Para el año 2012, el país americano importó desde Colombia un valor FOB de \$ 1.352.000 USD, bajo la partida arancelaria 180.100 que comprende el Cacao en Grano, entero o partido, crudo o tostado. La cifra monetaria de la operación se incrementó un 15% para el 2013 pasando de \$ 1.352.000 USD a \$ 1.605.000 USD. En el 2014 presenta una caída abrupta del 91% en las exportaciones de éste producto.

2.2.2.8 Exportaciones de Cacao de Estados Unidos

Cacao en Grano, entero o partido, crudo o tostado.

Partida Arancelaria 180.100

Tabla 10 Estados Unidos Exporta al Mundo

Valores expresados en miles.

2011USD	MILES	2012USD	MILES	2013 USD	MILES	2014USD	MILES
FOB		FOB		FOB		FOB	
\$ 30.388		\$ 35.154		\$ 39.656		\$ 143.883	

Fuente: Trademap – Estadísticas de Comercio

En lo que corresponde al valor total por año de las exportaciones que realiza al mundo Estados Unidos de Cacao, son muy pocas ya que éste no es un país que tenga cultivos aptos para la simbra y reproducción de este fruto. De ahí, el por qué el gran volúmen de importaciones de Cacao.

En el 2011 exportó \$ 30.388.000 y en relación al último año 2014, presentó un incremento del 78%.

Tabla 11 Principales Socios Comerciales del Producto Exportado

Valores expresados en miles.

País	2011	USD	2012	USD	2013	USD	2014	USD
	MILES		MILES FOB		MILES FOB		MILES FOB	
Canadá	\$ 25.141.		\$ 24.141		\$ 35.104		\$ 85.303	
Países Bajos	\$ 1.762		\$ 1.261		\$ 1.453		\$ 10.256	
Alemania	\$ 713		\$ 1.404		\$ 768		\$ 1.125	
Bélgica	\$ 786		\$ 405		\$ 879		\$778	
México	\$ 344		\$ 1.287		\$ 6		\$ 4.249	

Fuente: Trademap – Estadísticas de Comercio

Entre los principales socios comerciales de Estados Unidos para las exportaciones de Cacao se encuentra a: Canadá, Países Bajos, Alemania, Bélgica y México. Canadá es el socio más importante para EE.UU en cuanto a las exportaciones que comprende la partida arancelaria 180.100. Es de aclarar que no propiamente exporten Cacao en grano, pues dentro de esa partida, se incluye el Cacao en Grano, entero o partido, crudo o tostado.

Tabla 12 Exportaciones de Estados Unidos a Colombia.

Valores expresados en miles.

2011 USD MILES	2012 USD MILES	2013 USD MILES	2014 USD MILES
FOB	FOB	FOB	FOB
\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 8

Fuente: Trademap – Estadísticas de Comercio

2.2.2.9 Análisis del Consumidor

2.2.2.9.1 Localización del consumidor en EE.UU

Las tres empresas que dominan la elaboración del chocolate en EE.UU. son ADM Cacao, Cargill y Barry Callebaut, siendo también los líderes mundiales en el sector de molienda de cacao y procesando más del 40% de la producción mundial.

Los principales importadores que abastecen a estas empresas son Atlantic Trading (división de EE.UU. de ECOM), Mitsubishi Corporation, Noble Americas, America Olam y Armajaro.

La mayoría del cacao convencional en los EE.UU. se almacena en Nueva York, Baltimore, Delaware, Filadelfia y Wilmington. Los grandes fabricantes pueden solicitar los granos de los depósitos cuando sea necesario para fines de producción.

El proceso de manufactura del cacao en EE.UU. está distribuido en los 50 estados; sin embargo, hay una concentración de la capacidad de transformación importante en los estados de Pennsylvania e Illinois.¹

Tabla 13 Principales Empresas Importadoras de Cacao en Grano en Estados Unidos

Nombre de Empresa	Productos de adquisición	Certificaciones solicitadas
Ben & Jerry's Ice Cream	cacao en grano, manteca de cacao, cacao en polvo, licor de chocolate	orgánico, comercio justo
Blommer Chocolate	cacao en grano, manteca de cacao, cacao en polvo, licor de chocolate	Alianza para Bosques, fino de aroma

¹ Manual de Oportunidades: Cacao Amigable con la Biodiversidad en América Central. Recuperado el 22 de septiembre 2015, de http://www.canacacao.org/uploads/smartsection/19_BCIE_Fasciculo_II_Estados_Unidos.pdf

Chuafo Chocolatier	cacao en grano, manteca de cacao, cacao en polvo, licor de chocolate	orgánico
Global organics Ltd.	cacao en grano, manteca de cacao, cacao en polvo, licor de chocolate	orgánico, comercio justo
Guittard Chocolate	cacao en grano, manteca de cacao, cacao en polvo, licor de chocolate	orgánico, fino de aroma
Kraft Foods, Inc.	cacao en grano, manteca de cacao, cacao en polvo, licor de chocolate	Alianza para Bosques
Mars, Inc.	cacao en grano, manteca de cacao, cacao en polvo, licor de chocolate	Alianza para Bosques, UTZ, orgánico, fino de aroma

2.2.2.10 Tratado De Libre Comercio Entre Colombia Y Estados Unidos

El Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos se referencia en la política de comercio exterior de Colombia, con el objeto de estudio de obtener acceso unilateral a ciertos mercados, en especial el de Estados Unidos, a través de los esquemas ATPA/ATPDEA, y el de la Unión Europea, a través del esquema SGP.

A causa del progresivo descenso entre las exportaciones e importaciones, se evidenció la necesidad de promover cambios significativos en cuanto a la política comercial, como por ejemplo, encontrar oportunidades en nuevos mercados y para esto fue trascendente adelantar sin retrasos hacia la suscripción de tratados de libre comercio como el que se negoció con los Estados Unidos. Posteriormente de la última prolongación del ATPDEA en 2010 que culminó el 15 de febrero de 2011, se visualizó el TLC con Estados Unidos como una posibilidad para que los empresarios efectúen inversiones a largo plazo, las cuales incrementen su capacidad productiva y cuenten con una estabilidad en el tiempo y en las condiciones favorables para las exportaciones.

A continuación se mencionan los inicios de las negociaciones:

- El 18 de marzo y 29 de mayo de 2003, se instruyó al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo comenzar con la negociación con EE.UU y se realizó una valoración del impacto económico y social del TLC con dicho país. ²

1 ² RESUMEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS (s.f.) Recuperado el 13 de octubre 2015, de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=723>

- En agosto de 2003, el Representante Comercial de estados Unidos, Robert Zoellick, se reunió en Bogotá con el Presidente Uribe donde anunció la disposición del gobierno norteamericano para iniciar la negociación comercial con Colombia. ³

- Para el año 2001 nuestras exportaciones a la CAN mostraron una tendencia decreciente, pasando de US\$2.771 millones a U\$1.908 millones en 2003 lo que obligó al Gobierno nacional a buscar otras alternativas que compensen esta tendencia. ⁴

- A mediados del mes de octubre de 2003, un equipo de alto nivel del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y de otros Ministerios efectuó una visita a Estados Unidos, con el fin de clarificar de manera preliminar temas relativos a la negociación, teniendo como fundamento, el TLC firmado por ese país con Chile. ⁵

2 ³ RESUMEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS (s.f.) Recuperado el 13 de octubre 2015, de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=723>

3 ⁴ RESUMEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS (s.f.) Recuperado el 13 de octubre 2015, de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=723>

4 ⁵ RESUMEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS (s.f.) Recuperado el 13 de octubre 2015, de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=723>

• En noviembre de 2003, el representante Comercial de Estados Unidos, anunció de manera oficial la intención de su país de iniciar las negociaciones de un TLC con Colombia, Ecuador y Perú y dejó abierto el camino para los otros países de la Comunidad Andina de Naciones.⁶

2.2.2.10.1 Finalidad del Acuerdo:

El TLC entre Estados Unidos y Colombia es un acuerdo que crea nuevas oportunidades para las empresas colombianas, sin particularidad, debido a que apoya a la creación de nuevos empleo y posteriormente mejorar el desempeño de la economía nacional. De la misma manera beneficia a los sectores exportadores, ya que, pueden comercializar sus productos y servicios, en condiciones muy favorables, en el mercado estadounidense, no obstante, los importadores también gozan de preferencias arancelarias, en el ingreso de mercancías procedentes de los Estados Unidos.

7

Los temas que se negociaron en el Tratado fueron el acceso a nuevos mercados, para los sectores industriales y agrícolas, propiedad intelectual, régimen de la inversión, compras del Estado, solución de controversias, competencia, comercio electrónico, servicios, ambiental y laboral.⁸

5 ⁶ RESUMEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS (s.f.) Recuperado el 13 de octubre 2015, de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=723>

6 ⁷ RESUMEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS (s.f.) Recuperado el 13 de octubre 2015, de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=723>

7 ⁸ RESUMEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y ESTADOS UNIDOS (s.f.) Recuperado el 13 de octubre 2015, de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=723>

Para el objeto de estudio de esta investigación, el Cacao como producto agrícola dentro de los acuerdos comerciales vigentes con Estados Unidos tiene reducción del 0% de arancel. Este mecanismo permite que el sector cacaotero importe insumos e ingredientes a Colombia con mayor participación.

2.2.2.11 Requisitos de Ingreso a los Estados Unidos

El Cacao colombiano tiene un arancel del 0% para el ingreso al mercado internacional.

El servicio de Aduanas de Estados Unidos (US Customs Service) es la entidad delegada para administrar y hacer cumplir las leyes y reglamentos de importación, estipulados en la Ley Arancelaria de 1930.

Esta entidad, también se encarga, en calidad de organismo federal, de hacer cumplir los reglamentos de otras entidades en los puertos de entrada a lo largo de las fronteras marítimas y terrestres de Estados Unidos.

2.2.2.11.1 Documentos Requeridos

Todas las importaciones que ingresan a los Estados Unidos, deben cumplir los siguientes requisitos:

Manifiesto de entrada o solicitud y permiso especial para la entrega inmediata u otro formulario exigido por el director del distrito.

- Prueba del derecho de entrada.
- Factura comercial o factura pro-forma, cuando la primera no puede ser presentada.
- Lista de empaque (si aplica).
- Otros documentos necesarios para determinar la admisibilidad de la mercancía.

La mercancía debe ser liberada de la aduana contra documento de entrada. Para esto hay que presentar un resumen de entrada para consumo y, además, se deben depositar los aranceles calculados en el puerto de entrada dentro de los diez días laborales, contados a partir de la fecha en que la mercancía entre y sea liberada.

La factura comercial debe ser en inglés o con su debida traducción y debe llevar la siguiente información:

- Puerto de entrada al cual se destina la mercadería
- Fecha, lugar y nombres del comprador y del vendedor, si la mercancía es para la venta consignación o resulta de un contrato de venta.
- Descripción detallada de la mercancía, incluyendo nombre, calidad, marcas, etc.
- Cantidad en peso y medidas
- Precio de compra de cada artículo en la moneda de venta, en caso de venta, o el valor de cada artículo en la moneda que normalmente se emplea en las operaciones de envíos en consignación. - Clase de moneda
- Cargos y costos adicionales a los de la mercancía como flete, seguros, comisiones, etc.
- Reintegros, rebajas y subvenciones que se reciban al exportarse la mercadería
- País de origen

Los certificados sanitarios y fitosanitarios son exigidos particularmente en la importación de ciertos productos agrícolas, plantas y relacionados y animales vivos.

Normalmente, estos certificados son emitidos por las autoridades correspondientes del país exportador, los cuales acompañarán a los permisos de importación.

Este documento debe ser presentado a la FDA y esta entidad a su propia discreción decidirá realizar inspecciones sanitarias. En caso que la FDA decida no realizar esta inspección, en base al historial de inspecciones de la empresa implicada o de la naturaleza del producto, se expedirá un documento que libera la mercancía para su comercialización en ese país (“May Proceed Notice”). Este es el caso más común, ya que sólo un 2% de los productos alimentarios importados a Estados Unidos son inspeccionados por la FDA.

La autoridad legal bajo la cual la FDA tiene la potestad de inspeccionar y regular los alimentos importados, se observa en la sección 801 de la Federal Food, Drug and Cosmetic Act (FFDCA). Las responsabilidades de este organismo en esta materia se detallan en la subparte E del capítulo 21 del Código de Regulaciones Federales (21CFR1 Subpart E). El principio seguido por la FDA a la hora de autorizar la importación de alimentos es que éstos deben ser sustancialmente idénticos a los producidos domésticamente en Estados Unidos en lo que se refiere a sus garantías sanitarias.

2.2.2.11.2 Principales Normas.**Tabla 14 Principales Normas.**

Norma	Descripción
Administración de Medicamentos y Alimentos (FDA)	<p>Todas las importaciones de cacao que se llegan a los EE.UU son inspeccionadas por parte de FDA y estas deben de cumplir las mismas normas y requisitos legales que los bienes hechos en ese país. Los alimentos importados deben ser puros, sanos, inocuos, producidos bajo condiciones sanitarias y tener el etiquetado informativo y veraz en inglés.</p> <p>No hay normas fijadas de calidad para el cacao en grano, pero sí parámetros para su rechazo, ya que ocurre con demasiada frecuencia que el cacao llega a su destino infestado por insectos vivos o moho. Esto no satisface al receptor, por lo que la FDA</p>

	<p>estableció los siguientes criterios para el rechazo del producto (FDA, 2005):</p> <ul style="list-style-type: none">• Si 4% del cacao en grano contiene moho• Si 4% del cacao en grano está infestado o dañado por insectos• Si 6% del cacao en grano contiene moho o está infestado o dañado por insectos
Programa Nacional Orgánico (NOP)	<p>El NOP desarrolla, implementa y administra la producción nacional, la manipulación y las normas de etiquetado para los productos agrícolas orgánicos. El NOP también acredita a los agentes de certificación (nacionales y extranjeros) que inspeccionan la producción ecológica y las operaciones de manipulación para certificar que cumplen con los estándares del Departamento de Agricultura.</p> <p>En la actualidad, dos organizaciones en América Central, Ecológica en Costa Rica y MAYACERT en Guatemala, están</p>

	acreditadas para certificación orgánica por el NOP.
--	---

2.2.2.11.3 Restricciones sanitarias y fitosanitarias

Todas las exportaciones hacia los Estados Unidos de frutas y vegetales frescos o congelados deben estar acompañadas de un certificado fitosanitario, extendido por el país exportador, en donde se verifica que el embarque ha sido inspeccionado conforme a los requerimientos fitosanitarios de los Estados Unidos.

2.2.2.11.4 Principal restricción fitosanitaria

Tabla 15 Principal restricción fitosanitaria

Norma	Descripción
<p>PPQ forma 597</p> <p>Servicio de Inspección de Salud de Animales y Plantas (APHIS)</p>	<p>Para que la exportación tenga el permiso de entrada a Estados Unidos, el Servicio de Inspección de Salud de Animales y Plantas (Animal and Plant Health Inspection Service, USDA-APHIS-PPQ) emite un</p>

	permiso escrito que determina la ausencia de plagas o enfermedades.
--	---

Las instituciones competentes, con el certificado fitosanitario, realizan las siguientes acciones en el puerto de entrada:

- Identificación del tipo de planta o producto de plantas.
- Identificación del área del país de origen en donde el producto ha sido tratado.
- Cumplimiento de los requerimientos de entrada (estación de cosecha y requisitos de aduana).
- Confirmación de que las plantas y/o los productos de plantas cumplen los requerimientos de certificación.
- Determinación de la muestra para inspección directa.

Cabe resaltar que la FDA también verifica si los productos cumplen con las normas sobre residuos de plaguicidas, fungicidas y herbicidas.

2.2.2.11.5 Otras barreras de mercado

2.2.2.11.5.1 Eliminación del bromuro de metilo

El Protocolo de Montreal es un tratado internacional desarrollado para proteger a la Tierra de los efectos perjudiciales referentes al agotamiento de la capa de ozono.

Actualmente 191 países forman parte del tratado en el cual, entre otras medidas, se acordó la reducción que conduce a la eliminación progresiva de la producción e importación de sustancias agotadoras del ozono, incluyendo el bromuro de metilo.

El bromuro de metilo es el principal fumigante usado para controlar las plagas en los almacenes de cacao y no hay alternativas disponibles en este momento en los EE.UU.

El tratamiento con dióxido de carbono ha sido incorporado en los almacenes de cacao europeos y es probable que EE.UU. siga esta dirección.

Los importadores, las compañías de almacenamiento y la industria del chocolate están evitando posponer esta costosa transición lo más que se pueda.

Es difícil predecir cómo afectará esto a las importaciones desde América Latina, aunque algunas compañías integradas globalmente como Callebaut, ECOM, Cargill, ADM, etc. Analizan contratar a terceros para la producción de cacao en sus plantas en Europa, México y los países de origen y disminuir así sus riesgos y costos al importar productos terminados.

2.2.2.11.5.2 Requisitos en Colombia para la siembra de Cacao.

- Cumplir con la norma técnica Colombiana NTC 5811 “Buenas prácticas agrícolas para Cacao”.

En esta norma se definen los requisitos generales y recomendaciones de las buenas prácticas agrícolas que sirvan de orientación a los productores de Cacao, tanto para el mercado nacional y el de exportación, como para la agroindustria, con el fin de mejorar las condiciones de la producción de Cacao con un enfoque preventivo, en busca de la inocuidad, la competitividad, la seguridad de los trabajadores y el desarrollo sostenible.

- Cumplir con la norma técnica Colombiana NTC 1252 “Cacao en Grano”

Esta norma tiene por objeto establecer la clasificación y los requisitos que debe cumplir el Cacao en grano, destinado a la industrialización para consumo humano.

- Registro como Exportador ante el ICA: Para exportar plantas, productos vegetales, artículos reglamentados y sus productos ante el ICA, debe tener en cuenta que los certificados fitosanitarios se expiden para dar fe de que las plantas, los productos vegetales u otros artículos reglamentados cumplen los requisitos fitosanitarios de importación de los países importadores y son conformes a la declaración de certificación (Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias (NIMF) 12).

Resolución 003434 (28 Noviembre de 2005) Por la cual se establecen normas para la producción, distribución y comercialización de material de propagación de cacao.

Por la cual se establecen normas para la producción, distribución y comercialización de material de propagación de cacao

2.2.2.11.5.2.1 Pasos para tramitar la solicitud:

2.2.2.11.5.2.1.1 Artículo 5

Los productores o distribuidores de material de propagación de cacao (semilla sexual para patrones, yemas, estacas, patrones), con destino a programas o proyectos de fomento del cultivo, empleando el sistema de injertación en sitio definitivo, deben registrarse en el ICA, y cumplir con las disposiciones legales exigidas para este fin.

Para cumplir a cabalidad con cada uno de los requisitos establecidos por el ICA, el interesado debe ingresar a la página web de la entidad y seguir las instrucciones.

www.ica.gov.co

2.2.2.11.6 Oportunidades de acuerdo a su cultura de confitería.

De acuerdo con los análisis adelantados por las Oficinas Comerciales de Procolombia y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, algunos de los sectores con grandes posibilidades de exportación son:

- Confites, galletas y snacks: Estados Unidos como una de las grandes potencias y atracción de vivienda para los Colombianos, el mercado Colombiano se enfoca a satisfacer las necesidades de estos aun cuando se encuentran en el extranjero, teniendo en cuenta que se tienen calidad en lo que se produce, siendo los almacenes de cadena la gran puerta para la venta. Los grandes distribuidores de productos Colombianos se encuentran en Florida, Texas y Nueva York.

Distribución en Estados Unidos, el tamaño del mercado hace que la complejidad para la distribución sea más elevada que en otro tipo de mercados. El empresario colombiano debe ser muy analítico a la hora de elegir el canal de distribución y el estado que utilizará como punto de ingreso al mercado. (Procolombia, 2012) Los principales canales de distribución son:

- Canales Mayoristas: Estos distribuidores se dedican a la compra en gran volumen para luego revender como marca propia, lo que incluye el empaque y marcación, además de su distribución. En el caso que el exportador quiera mantener su marca y producto debe entonces hacer uso de comisionistas o “brokers” que trabajan con mayoristas o centros de distribución para minoristas, montar una filial o entrar directamente en los canales de distribución minoristas. (Procolombia, 2012)
- Canales minoristas: actualmente en Estados Unidos el canal minorista está liderado por los grandes almacenes llamados “discount stores”. Estos resaltan por sus grandes descuentos todo el año, sabiendo que los americanos siempre buscan mejor precio sin dejar atrás la calidad y la importancia de la marca. (Procolombia, 2012)

Otro canal es:

- Importadores y distribuidores: Estos actúan solo cargando con todo el peso de la responsabilidad que incluye desde el producir hasta que el producto llega en perfecto estado en el país de destino.

2.2.2.11.7 Requisitos del cacao para entrar a Estados Unidos

- Porcentaje máximo de humedad del cacao para exportación será de 7.5%.
- El cacao deberá estar infestado.
- Dentro del porcentaje de defectuosos el cacao beneficiado no excederá el 1% de granos partidos.
- El cacao deberá estar libre de olores a moho, ácido butírico (Podrido) y agroquímicos.
- El cacao beneficiado deberá ajustarse a las normas establecidas por la FAO/OMS, en cuanto tiene que ver con los límites de recomendación de aflatoxinas, plaguicidas y metales pesados.
- El cacao deberá estar libre de impurezas. (Biblioteca ICA)

El tema de placas, certificados y cuidados de cacao es la gran barrera para entrar no solamente en un mercado Norteamericano si no también en el Europeo, ya que no se cumplen con las normas mínimas para el cuidado de la salud.

2.2.2.11.7.1 Requisitos complementarios

- La bodega de almacenamiento deberá presentarse limpia, desinfectada tanto interna como externamente y protegida contra el ataque de roedores.
- Cuando se aplique plaguicidas se deberá utilizar los permitidos por la ley para la formulación, importación, comercialización y empleo de plaguicidas y productos a fines de uso agrícola (Ley EPA).
- No se deberá almacenar junto al cacao beneficiado otros productos que puedan transmitir olores o sabores extraños.
- Toda la mercancía deberá estar almacenada sobre palets (Estibas). (Biblioteca ICA)

Para la venta y producción de un alimento no solo se debe centrar la vista en la normas y cuidados en cuanto a la producción si no también después de esta, como se evidencia anteriormente en algo como el almacenaje que trae consigo la paletización y demás cuidados al momento de exportación no solamente por parte del exportador si no del importador para mantener su calidad en caso de no se importado con algún tratamiento o químicos para el consumo inmediato.

2.2.2.11.8 Estándares de empaque

El cacao deberá ser comercializado en envases que aseguren la protección del producto contra la acción de agentes externos que puedan alterar sus características químicas o físicas, resistir las condiciones de manejo, transporte y almacenamiento, los envases destinados a contener

cacao, serán etiquetados, sin embargo para el mercado específicos de los Estados Unidos se utilizarán las normas de etiquetado establecidas por la FDA:

- Nombre del producto.
- Identificación del lote.
- Razón social de la empresa y logotipo.
- Contenido neto y contenido bruto en unidades del Sistema Internacional (SI).
- País de origen.
- País de destino. (Biblioteca ICA)

2.2.2.11.9 Logística

El transporte generalmente se realiza vía marítima en grandes contenedores. Los sacos, cajas o recipientes utilizados para la exportación (dependiendo del subproducto en cuestión), podrán ser estibados o paletizados en tarimas de madera o plástico. Algunos países productores cargan sus contenedores a granel, maximizando de esta forma el espacio disponible del contenedor pero incrementando los costos de cargue y descargue en puertos. El contenedor mayormente utilizado es 20ft (pies). (Procolombia, 2015)

Paletizado: Se refiere a la agrupación de carga es decir unitarización por medio de una estiba y para el caso de exportación también se necesitan sunchos y demás que permitan que la carga no se mueva y pueda llegar a su destino en mejores condiciones. Existen varias medidas para la estiba, la mas utilizada es de 120 x 100 cm y su altura no debe ser mayor a dos metros

teniendo en cuenta la altura de la estiba, para no deteriorar ni dañar la mercancía con el mismo peso de las demás.

2.2.2.11.9.1 Fechas de mayor demanda del producto

El cacao tiene oportunidades comerciales durante todo el año, pero alcanza los mejores precios entre los meses de marzo y abril.

2.2.2.11.9.2 FACTORES LOGISTICOS

EMPAQUE: Los sacos de polipropileno son, actualmente, los más utilizados en el empaque de granos ya que, a diferencia de los sacos corrientes, estos cuentan con mayores propiedades de protección para el producto. Por tanto, los 5.600 kilogramos de cacao que se comercializan en esta operación serán empacados en sacos de polipropileno tejido de 70 kilogramos con las dimensiones que se enlistan a continuación: • Largo: 42” (106,68 cm) • Ancho: 26” (66,04 cm) • Alto: 8” (20,32 cm) (Procolombia, 2015)

Tabla 16 Pallets y sus dimensiones

MEDIDAS (mm.)	DENOMINACIÓN	HOMOLOGACIÓN
1200x800	Pallet de plástico higiénico Plasteel 225	Para Exportación
1200x1000	Pallet de plástico higiénico Plasteel 210	Para Exportación
800x600	Pallet de plástico higiénico Plasteel 50	Para Exportación
800x600 (patines)	Pallet de plástico higiénico Plasteel 80	Para Exportación

Fuente: www.europalet.com

NOTA: Estados Unidos posee una infraestructura de transporte desarrollada, suficiente para soportar las necesidades de su economía.

Está compuesta por una red de carreteras de 6.430.366 km., que se extiende por todo el país conectando los 50 estados que lo componen, de los cuales 75.238 km. forman parte del vasto sistema nacional de autopistas.

Tiene más de 226.605 km. de ferrocarril, que en su mayoría pertenecen a empresas privadas; también cuenta con oleoductos para el transporte de productos derivados del petróleo. (Index Mundi 2011).

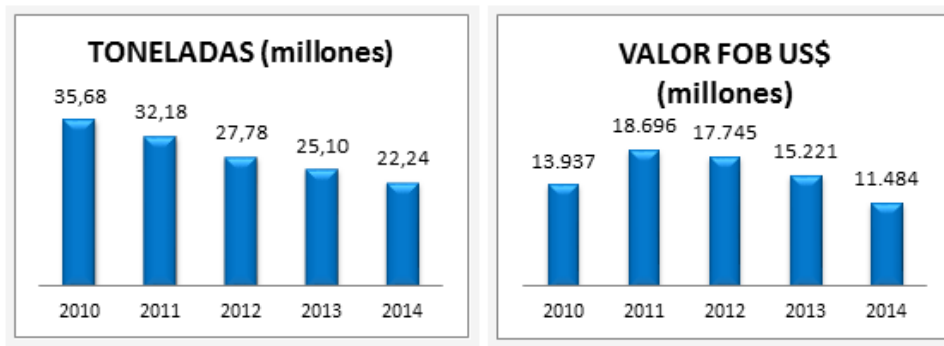
Estados Unidos representa el 42% del mercado global de bienes de consumo, y por tal motivo y para estar más cerca de sus proveedores y clientes muchas empresas del mundo deciden invertir en este país. Actualmente, están suscritos más de 14 Tratados de libre Comercio con países asociados. (US. Department of Agriculture)

En 2014, se exportaron a Estados Unidos 22,4 millones de toneladas, que correspondieron a US\$14.105 millones en valor FOB, ubicándolo como el primer socio comercial de Colombia. El mayor volumen de carga se transportó vía marítima, ocupando el 99,2 % del total exportado.

En cuanto a toneladas y valor US\$ FOB exportado de Colombia a Estados Unidos por modos de transporte, encontramos el siguiente comportamiento en los últimos cinco años: (Procolombia, 2015)

Gráfica 8 Transporte marítimo.**Fuente:**

Procolombia

Marítimo**Fuente:** Procolombia**Tiempos de exportación a Estados Unidos y costos por contenedores.****Cargos Marítimos FCL (Contenedor 20 STD) Exportación****SCF USD 9****Export Doc fee USD 80****BL USD 60****Mounting USD 45 / Contenedor.****Handling USD 120**

Si Aplica

AMS USD 25

Courrier USD 50

Tabla 17 Cargos Marítimos FCL (Contenedor 20 STD) Exportación

ORIGIN COUNTRY	PORT OF LOADING	DESTINATION COUNTRY	PORT OF DISCHARGE	TRANSIT TIME	FREQUENCY	MSR RATE	MSR RATE	MSR RATE	BAF 20'	BAF 40' + 40'HC	ISPS 20'	ISPS 40'	LSS/	LSS
						FOR 20'	FOR 40'	FOR 40'HC					ECA 20'	ECA 40'
COLOMBIA	CTG	USA	HOUSTON	6	Weekly	954.00	1,093	1,093	100	200	12	12	50	100
COLOMBIA	CTG	USA	PORT EVERGLADES	3	Weekly	980.00	1,230	1,230	100	200	12	12	50	100
COLOMBIA	CTG	USA	NEW YORK	6	Weekly	1,014.00	1,344	1,344	100	200	12	12	50	100
COLOMBIA	CTG	USA	CHARLESTON	10	Weekly	1,014.00	1,324	1,324	100	200	12	12	40	80
COLOMBIA	CTG	USA	PORT EVERGLADES	3	Weekly	706.00	N/A	588	275	548	6	6	50	100
COLOMBIA	CTG	USA	CHARLESTON	9	Weekly	706.00	N/A	582	275	548	6	6	50	100
COLOMBIA	CTG	USA	NEW YORK	6	Weekly	906.00	N/A	732	274	548	6	6	50	100
COLOMBIA	CTG	USA	BALTIMORE	5	Weekly	906.00	N/A	732	275	548	6	6	50	100

Fuente: Construcción propia.

Las tarifas mencionadas se evaluaron para aplicarlas a un contenedor de 20 pies estándar. Todos los cargos relacionados con la ejecución del proceso para exportar el cacao están incluidos en moneda de dólares estadounidenses. Estos comprenden los costos de documentación, manejo administrativo, tramites de aduana, gastos de manejo de la mercancía. Se hace aclaración de que las tarifas expuestas no incluyen impuestos. Solamente se registran los costos netos de la operación.

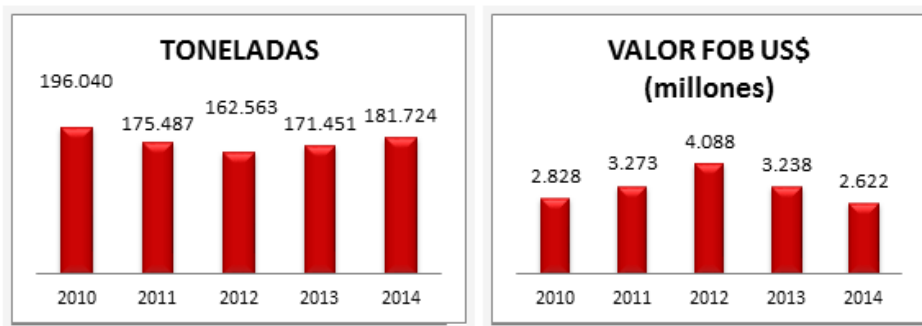
Estados Unidos tiene las instalaciones portuarias con mejor infraestructura en el comercio exterior, en donde coordinan un porcentaje del 90% total de unidad de capacidad de carga a nivel mundial, de acuerdo a estudios de Procolombia. Los Puertos están situados estratégicamente en los Océanos Atlántico y Pacífico.

Los siguientes Puertos se ubican dentro de la categoría de afluencia de las navieras, también por ser los más grandes y de mayor movimiento de carga del mundo., son:

- **Houston**
- **Nueva York**
- **Baltimore**
- **Savannah**
- **Jacksonville**
- **Port Everglades**
- **Miami**
- **New Orleans.**
- **Charleston.**

Consiguientemente, se maneja operaciones de exportación desde Colombia, en su mayoría hacia los siguientes puertos:

- Los Ángeles
- Long Beach.

Gráfica 9 Transporte aéreo**Aéreo**

Fuente: Procolombia

Según el Logistics Performance Index (LPI) Publicado por el Banco Mundial en el 2014, Estados Unidos ocupa el puesto 9 en el mundo en cuanto al desempeño logístico, manteniéndose en el mismo puesto con respecto al reporte anterior que fue publicado en el 2012. El índice bajo de 3,93 a 3,92 (siendo 1 la peor calificación y 5 la mejor) durante el mismo periodo evaluado.

Sumado a lo anterior es importante decir que el desempeño presentado por Estados Unidos en cada uno de los diferentes aspectos que componen el LPI, fue el siguiente: (Procolombia, 2015)

Gráfica 10 Aspectos a evaluar en la logística.

Aspecto evaluado	Puntaje	Puesto
La eficiencia aduanera	3.73	16
La calidad de la infraestructura	4.18	5
La competitividad de transporte internacional de carga	3.45	26
La competitividad y calidad en los servicios logísticos	3.97	7
La calidad de seguimiento y rastreo a los envíos	4.14	2
La puntualidad en el transporte de carga	4.14	14

Fuente: Procolombia

Imagen 1 Acceso marítimo



Fuente: Procolombia

Tabla 18 Acceso marítimo

Destino	Origen	Tiempo de tránsito (días) directo	Tiempo de tránsito (días) conexión
Los Ángeles	Barranquilla	11	12-19
	Buenaventura	11	14-20
	Cartagena	10	12-17
Oakland	Barranquilla	15	12-20
	Buenaventura		14-25
	Cartagena	12	12-20
	Santa Marta		25
Long Beach	Barranquilla	13	19
	Buenaventura		13
	Cartagena	12	19

Fuente: Procolombia

Se observa que hay muchas oportunidades para el descargue de mercancía teniendo en cuenta que es un país con altos flujos de productos contando con grandes puertos como puerto Los Ángeles, puerto de Long Beach y puerto de New York y obtienen buenos tiempos de tránsito entre lo normal.

Imagen 2 Acceso aéreo

Fuente: Procolombia

En el transporte aéreo hay más oportunidades desde Colombia por lo cual se agiliza más el transcurso del mercancía y ni mencionar los múltiples aeropuertos con excelente acondicionamiento.

Tabla 19 Transporte por carretera

Contenedor	Tipo de Carga	Tipo de chasis	Libras	Kilos
20	Seca	Slider Chasis	39,200	17,780
	Seca	Slider Chasis de 3 ejes	44,000	19,960
	Refrigerada	Slider Chasis	34,900	15,830
40	Refrigerada	Slider Chasis de 3 ejes	39,700	18,010
	Seca	(H = 8ft 6in) Chasis "Cuello de Ganso"	44,000	19,960
	High Cube	(H = 9ft 6in) Chasis "Cuello de Ganso"	43,700	19,820
	Refrigerada	(H = 8ft 6in) Chasis "Cuello de Ganso"	39,800	18,050
	HC Refrigerada	(H = 9ft 6in) Chasis "Cuello de Ganso"	39,300	17,830

Fuente: Procolombia

Este tipo de medio se utiliza al interior de los Estados Unidos y como anteriormente se muestra que por lo general se utiliza el contenedor de 20 y esta carga sería seca y el tipo de chasis se utiliza de acuerdo a las libras transportadas. (Procolombia, 2015)

2.3 Guía Exportadora

El tema que concierne es la exportación de cacao en grano sin embargo no está de más mencionar que es necesario mejorar aspectos en la etapa productiva como lo son las hectáreas perfectamente aptas para el cultivo del cacao, regulación de plagas, calidad del grano, inversión en maquinaria adecuada y más respaldo del gobierno.

2.3.1 Aspectos a seguir para la exportación de cacao a EE.UU

En la apertura comercial y de la globalización de los mercados, Colombia es uno de los países con gran potencial de vinculación para la negociación comercial del Cacao en grano a EE.UU. Y actualmente Colombia cuenta el tratado de libre comercio con EE.UU lo que permite la mayor facilidad de ingreso de productos lo que en este caso el producto entrará con cero aranceles, lo que se pretende con esta guía exportadora es crear un material útil que contribuya a la gestión del proceso exportador de Cacao en grano hacia EE.UU y permita a su vez que se fortalezca las relaciones y la producción nacional de Colombia. Permitiendo que se haga frente a un entorno mundial de continua competencia, además de los diversos obstáculos o restricciones que aplica el país de destino, lo cual se hace con el fin de proteger a su industria, y en este caso muchas veces de la plagas de los cultivos Colombianos. Con esta guía se tiene por objetivos:

- Ampliar y dimensionar el mercado de E.UU.

- Posicionar y crear alta competitividad e igualdad con otros países exportadores.
- Ampliar la perspectiva de los requisitos con los cuales el colombiano debe competir.

Nota: Cacao en Grano, entero o partido, crudo o tostado. Partida Arancelaria 180.100, el cacao posee cero aranceles.

➤ Definir que canal de distribución a implementar, ya que existen:

- Canales Mayoristas: Estos distribuidores se dedican a la compra en gran volumen para luego revender como marca propia, lo que incluye el empaque y marcación, además de su distribución. En el caso que el exportador quiera mantener su marca y producto debe entonces hacer uso de comisionistas o “brokers” que trabajan con mayoristas o centros de distribución para minoristas, montar una filial o entrar directamente en los canales de distribución minoristas. (Procolombia, 2012)
- Canales minoristas: actualmente en Estados Unidos el canal minorista está liderado por los grandes almacenes llamados “discount stores”. Estos resaltan por sus grandes descuentos todo el año, sabiendo que los americanos siempre buscan mejor precio sin dejar atrás la calidad y la importancia de la marca. (Procolombia, 2012)

Otro canal es:

- Importadores y distribuidores: Estos actúan solo cargando con todo el peso de la responsabilidad que incluye desde el producir hasta que el producto llega en perfecto estado en el país de destino.

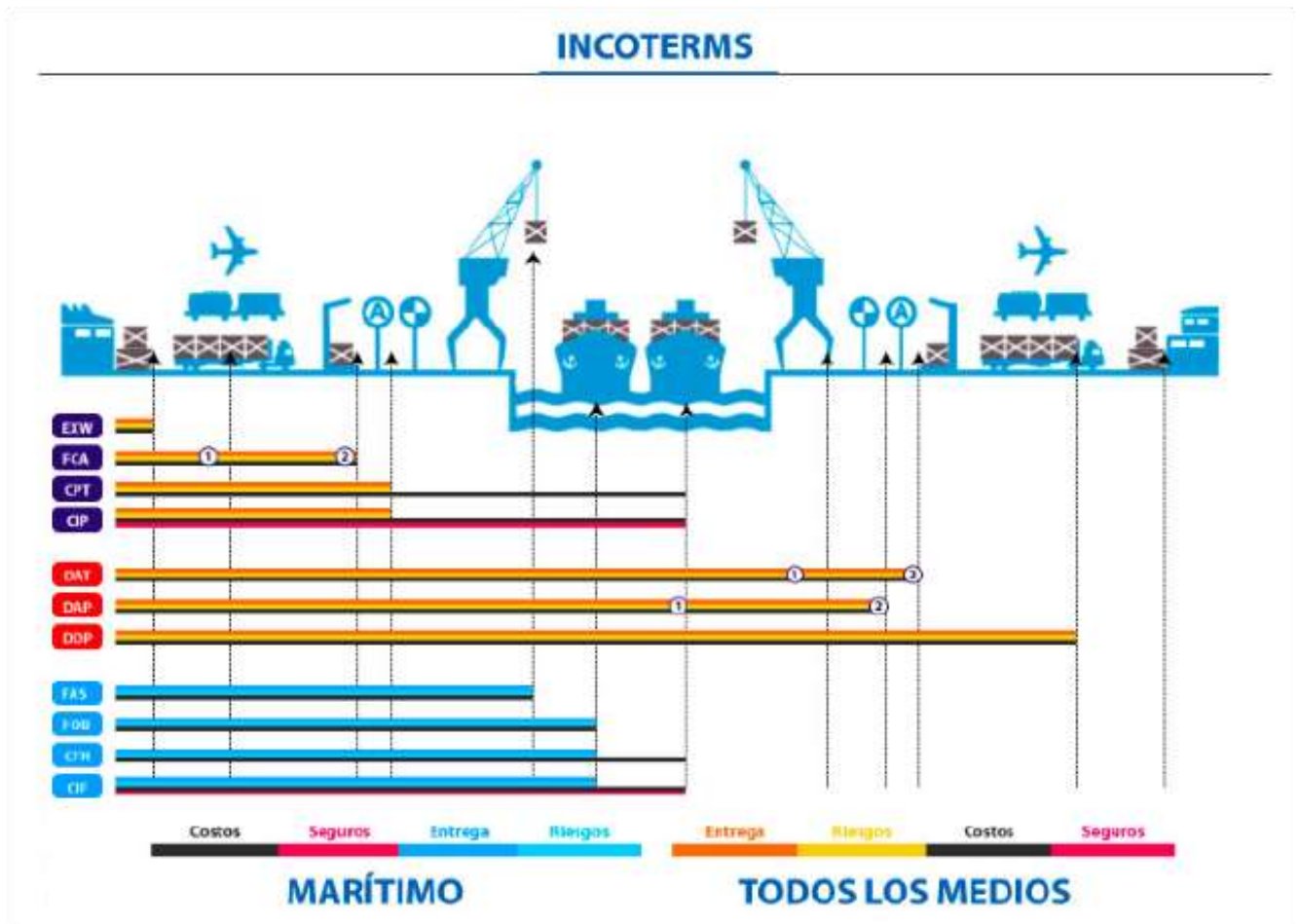
➤ Definir sobre cual INCOTERM se va a exportar ya que estos facilitan la gestión de toda operación de comercio internacional, delimitando claramente las obligaciones de las partes por lo cual se disminuyen los riesgos por complicaciones legales y establecen unas reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados. Los INCOTERMS se utilizan en la compraventa de mercancía internacional, a continuación se mostraran algunos de ellos:

- EXW (En fábrica): Aquí el vendedor se encarga que entregar la mercancía al comprador en el establecimiento del vendedor sin despacharla ni hacerle cargue a ningún medio de transporte, en este INCOTERM el vendedor cubre el menor de los riesgos.
- FCA (Franco transportista): El vendedor despacha la mercancía hasta el transportista en el lugar convenido, cubriendo embalaje, verificación y control de mercancía, cargue al camión transporte interno en país de origen y aduna de exportación.
- CPT (Transporte pagado hasta): Se lleva la mercancía a disposición del porteador designado por el vendedor cubriendo todos los costos hasta el lugar convenido, cubriendo embalaje, verificación y control de mercancía, cargue al camión transporte interno en país de origen, aduna de exportación, operación portuaria, cargue al medio de transporte y transporte principal.
- CIP (Transporte y seguro pagado hasta): Se lleva la mercancía a disposición del porteador designado por el vendedor pagando los costos de transporte necesarios y el seguro de la mercancía, cubriendo embalaje, verificación y control de mercancía, cargue al camión transporte interno en país de origen, aduna de exportación,

operación portuaria, cargue al medio de transporte, transporte principal y seguro de mercancías.

- DAT (Entrega en terminal): La mercancía se entrega en puerto de destino, cubriendo embalaje, verificación y control de mercancía, cargue al camión transporte interno en país de origen, aduna de exportación, operación portuaria, cargue al medio de transporte, transporte principal, seguro de mercancías, descargue en puerto de destino y operación portuaria.
- DAP (Entrega en el lugar): El vendedor realiza la entrega de la mercancía a disposición del comprador en el transporte en que llevo y preparada para el descargue en el lugar convenido.
- DDP (Entregada derechos pagados): El vendedor entrega la mercancía en la aduana de importación en destino preparada para su descargue.
- FAS (Franco al costado del buque): El vendedor entrega la mercancía al costado del buque en el lugar origen convenido.
- FOB (Franco a bordo): La mercancía se pone a disposición del porteador dentro del buque en puerto de destino y hasta aquí llegan las obligaciones del exportador.
- CFR (Costo y flete): La mercancía se pone a disposición del porteador dentro del buque en puerto de destino pagando costos y fletes necesarios.
- CIF (Costo, seguro y flete): La mercancía se pone a disposición del porteador dentro del buque en puerto de destino pagando costos, fletes necesarios y seguros de la mercancía.

Gráfica 11 Incoterms



Fuente:

http://www.google.com.co/imgres?imgurl=http://jupiterdecolombia.com/images/herramientas-logisticas/incoterms.png&imgrefurl=http://jupiterdecolombia.com/herramientas/logisticas/incoterms&h=462&w=642&tbnid=28mu70ijUz5vuM:&docid=Yz6YCMml1n_l7M&ei=yi8gVuyYFMLKelfrkNAB&tbn=isch&ved=0CFYQMygfMB9qFQoTCOyl5InKxcgCFUIIHgodhzUEGg

- Dimensionar que algunos productos pueden estar afectados por derechos “antidumping” o compensatorios adicionales a los aranceles de importación, es decir, los derechos “antidumping” son aplicados a los productos importados que son vendidos en Estados Unidos a un precio menor al denominado “valor normal” (generalmente el precio vendido en el mercado de origen del importador, o cuando éste no estuviera disponible a un valor justo, precio estimado de mercado. Los derechos compensatorios son impuestos para contrarrestar el efecto de las subvenciones otorgados por algunos gobiernos a las mercancías exportadas.

- Documentos Requeridos: Toda importación a Estados Unidos requiere presentar los siguientes documentos:
 - Manifiesto de entrada o solicitud y permiso especial para la entrega inmediata u otro formulario exigido por el director del distrito.
 - Prueba del derecho de entrada.
 - Factura comercial o factura pro-forma, cuando la primera no puede ser presentada.
 - Lista de empaque (si aplica).
 - Otros documentos necesarios para determinar la admisibilidad de la mercancía.

La mercancía debe ser liberada de la aduana contra documento de entrada. Para esto hay que presentar un resumen de entrada para consumo y, además, se deben depositar los aranceles calculados en el puerto de entrada dentro de los diez días laborales, contados a partir de la fecha en que la mercancía entre y sea liberada.

La factura comercial debe ser en inglés o con su debida traducción y debe llevar la siguiente información:

- Puerto de entrada al cual se destina la mercadería
 - Fecha, lugar y nombres del comprador y del vendedor, si la mercancía es para la venta consignación o resulta de un contrato de venta.
 - Descripción detallada de la mercancía, incluyendo nombre, calidad, marcas, etc.
 - Cantidad en peso y medidas
 - Precio de compra de cada artículo en la moneda de venta, en caso de venta, o el valor de cada artículo en la moneda que normalmente se emplea en las operaciones de envíos en consignación. - Clase de moneda
 - Cargos y costos adicionales a los de la mercancía como flete, seguros, comisiones, etc.
 - Reintegros, rebajas y subvenciones que se reciban al exportarse la mercadería
 - País de origen
- Los certificados sanitarios y fitosanitarios son exigidos particularmente en la importación de ciertos productos agrícolas, plantas y relacionados y animales vivos.

Normalmente, estos certificados son emitidos por las autoridades correspondientes del país exportador, los cuales acompañarán a los permisos de importación.

Este documento debe ser presentado a la FDA y esta entidad a su propia discreción decidirá realizar inspecciones sanitarias. En caso que la FDA decida no realizar esta inspección, en base al historial de inspecciones de la empresa implicada o de la naturaleza del producto, se expedirá un documento

que libera la mercancía para su comercialización en ese país (“May Proceed Notice”). Este es el caso más común, ya que sólo un 2% de los productos alimentarios importados a Estados Unidos son inspeccionados por la FDA.

La autoridad legal bajo la cual la FDA tiene la potestad de inspeccionar y regular los alimentos importados, se observa en la sección 801 de la Federal Food, Drug and Cosmetic Act (FFDCA). Las responsabilidades de este organismo en esta materia se detallan en la subparte E del capítulo 21 del Código de Regulaciones Federales (21CFR1 Subpart E). El principio seguido por la FDA a la hora de autorizar la importación de alimentos es que éstos deben ser sustancialmente idénticos a los producidos domésticamente en Estados Unidos en lo que se refiere a sus garantías sanitarias.

Teniendo en cuenta que el mayor margen de rechazo del Cacao proveniente de Colombia es porque 4% del cacao en grano contiene moho, 4% del cacao en grano está infestado o dañado por insectos y 6% del cacao en grano contiene moho o está infestado o dañado por insectos.

- Identificación del área del país de origen en donde el producto ha sido tratado.

- Determinación de la muestra para inspección directa.

**Fuente:**

http://www.google.com.co/imgres?imgurl=http://www.fao.org/docrep/x5027s/x5027S14.GIF&imgrefurl=http://www.fao.org/docrep/x5027s/x5027S02.htm&h=408&w=661&tbid=SmMBuigUBj9k8M:&docid=bMuO37pZ3pSH2M&ei=qC4gVtS5BcLYetXjn4AB&tbm=isch&ved=0CB8QMMygFMAVqFQoTCNStsf_IxcgCFUKsHgod1fEHEA

- Registro como Exportador ante el ICA: Para exportar plantas, productos vegetales, artículos reglamentados y sus productos ante el ICA, debe tener en cuenta que los certificados fitosanitarios se expiden para dar fe de que las plantas, los productos vegetales u otros artículos reglamentados cumplen los requisitos fitosanitarios de importación de los países importadores y son conformes a la declaración de certificación (Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias (NIMF) 12).
- Requerimientos de exportación para alimentos, bebidas, medicamentos y cosméticos: las especificaciones para el ingreso de estos productos al mercado de Estados Unidos se encuentran contenidas en la Federal Food and Drug Administration FDA.

-
- Los productos alimenticios requieren contar con certificados sanitarios específico para cada producto. Los controles al ingreso de este tipo de productos son ejercidos por el Servicio de Inspección y Sanidad Animal (Animal and Plant Health Service-APHIS), el Servicio de Inspección y Seguridad Alimenticia (Food Safety and Inspection Service-FSIS), el Centro para Seguridad Alimenticia y Nutrición Aplicada (Center for Food Safety and Applied Nutrition-Food and Drug Administration-FDA) y División de Ejecución de la Administración de Drogas y Alimentos (Division of Enforcement, Import Branch-FDA), Oficina de Programas de Pesticidas (Office of Pesticide Programs). Estos productos requieren contar con certificados sanitarios.

 - Requisitos del cacao para entrar a Estados unidos
 - Porcentaje máximo de humedad del cacao para exportación será de 7.5%.
 - El cacao de deberá estar infestado.
 - Dentro del porcentaje de defectuosos el cacao beneficiado no excederá el 1% de granos partidos.
 - El cacao deberá estar libre de olores a moho, ácido butírico (Podrido) y agroquímicos.
 - El cacao beneficiado deberá ajustarse a las normas establecidas por la FAO/OMS, en cuanto tiene que ver con los límites de recomendación de aflatoxinas, plaguicidas y metal pesados.
 - El cacao deberá estar libre de impurezas.

 - Requisitos complementarios

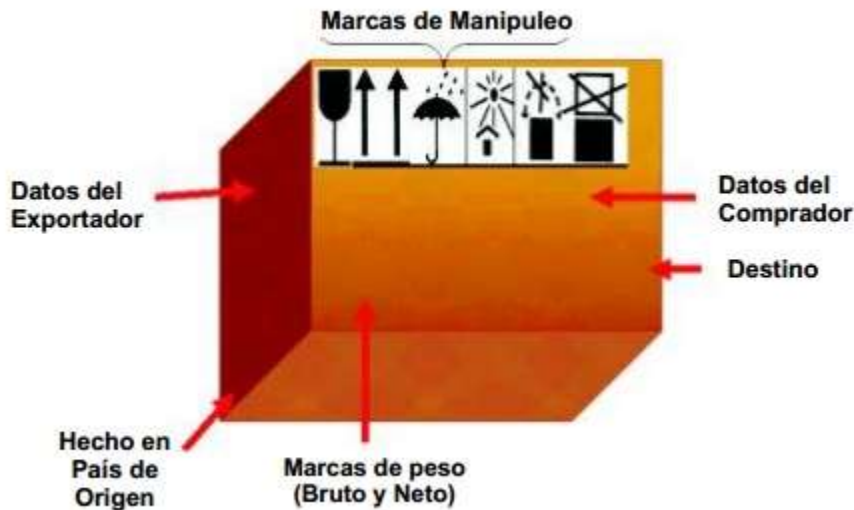
- La bodega de almacenamiento deberá presentarse limpia, desinfectada tanto interna como externamente y protegida contra el ataque de roedores.
- Cuando se aplique plaguicidas se deberá utilizar los permitidos por la ley para la formulación, importación, comercialización y empleo de plaguicidas y productos a fines de uso agrícola (Ley EPA).
- No se deberá almacenar junto al cacao beneficiado otros productos que puedan transmitir olores o sabores extraños.
- Toda la mercancía deberá estar almacenada sobre palets (Estibas).

➤ **Estándares de empaque**

El cacao deberá ser comercializado en envases que aseguren la protección del producto contra la acción de agentes externos que puedan alterar sus características químicas o físicas, resistir las condiciones de manejo, transporte y almacenamiento, los envases destinados a contener cacao, serán etiquetados, sin embargo para el mercado específicos de los Estados Unidos se implementara las normas de etiquetado establecidas por la FDA:

- Nombre del producto.
- Identificación del lote.
- Razón social de la empresa y logotipo.
- Contenido neto y contenido bruto en unidades del Sistema Internacional (SI).
- País de origen.

- País de destino.



Fuente: http://www.google.com.co/imgres?imgurl=http://myperuglobal.com/wp-content/uploads/2012/06/Informacion-minima.jpg&imgrefurl=http://myperuglobal.com/blog/category/logistica/&h=286&w=448&tbid=EieeQZO2RpZYRM:&docid=eNtE8CtH_mboCM&ei=Dy4gVq_6E8iteZu6ucgN&tbm=isch&ved=0CBoQMygAMABqFQoTCO-9xbbIxcgCFchWHgodG10O2Q

- **EMPAQUE:** Los sacos de polipropileno son, actualmente, los más utilizados en el empaque de granos ya que, a diferencia de los sacos corrientes, estos cuentan con mayores propiedades de protección para el producto. Por tanto, los 5.600 kilogramos de cacao que se comercializan en esta operación serán empacados en sacos de polipropileno tejido de 70 kilogramos con las dimensiones que se enlistan a continuación:
- Largo: 42” (106,68 cm)
 - Ancho: 26” (66,04 cm)
 - Alto: 8” (20,32 cm).

- Escoger tipo de pallet.



Fuente: http://www.google.com.co/imgres?imgurl=http://www.abc-pack.com/wp-content/uploads/2012/12/tipos_de_palets.jpg&imgrefurl=http://www.abc-pack.com/enciclopedia/tipos-y-caracteristicas-de-palets/&h=432&w=731&tbnid=CSnLfZ5zI8R-4M:&docid=blNg1XIy8haPoM&ei=wzAgVr-NG8TPevW2oNAD&tbn=isch&ved=0CBwQMygCMAJqFQoTCP_6yIDLxcgCFcSnHgoddRsI
Og
http://www.google.com.co/imgres?imgurl=https://susolucionlogistica.files.wordpress.com/2015/02/material-ideal-para-palets-almacc3a9n-ingenierc3adalogc3adstica.png%253Fw%253D611&imgrefurl=http://susolucionlogistica.com/tag/ventajas-palet-plastico/&h=873&w=602&tbnid=vUR8062f-qWXrM:&docid=4EkaFoatA1F-oM&ei=zzAgVuuaFoSxeOayn_gG&tbn=isch&ved=0CCEQMygEMARqFQoTCKa-oIbLxcgCFYQYHgodZtkHbw

- Por lo general se utiliza contenedor de 20 pies y ya que esta carga es seca se implementa en el tipo de chasis slider o slider de 3 ejes.

Tabla 20 Contenedores

Contenedor	Tipo de Carga	Tipo de chasis	Libras	Kilos
20	Seca	Slider Chasis	39,200	17,780
	Seca	Slider Chasis de 3 ejes	44,000	19,960
	Refrigerada	Slider Chasis	34,900	15,830
40	Refrigerada	Slider Chasis de 3 ejes	39,700	18,010
	Seca	(H = 8ft 6in) Chasis "Cuello de Ganso"	44,000	19,960
	High Cube	(H = 9ft 6in) Chasis "Cuello de Ganso"	43,700	19,820
	Refrigerada	(H = 8ft 6in) Chasis "Cuello de Ganso"	39,800	18,050
	HC Refrigerada	(H = 9ft 6in) Chasis "Cuello de Ganso"	39,300	17,830

Fuente: Procolombia

- Es importante tener claro el lugar al cual se pretende exportar para llevar la mercancía al puerto o aeropuerto indicado según sea el caso teniendo en cuenta grandes puertos como puerto Los Ángeles, puerto de Long Beach y puerto de New York y obtienen buenos

tiempos de tránsito entre lo normal y los aeropuertos se cuenta con más oportunidades desde Colombia por lo cual se agiliza más el transcurso del mercancía y ni mencionar los múltiples aeropuertos con excelente acondicionamiento, además en caso de que la responsabilidad de exportador incluya llevar la mercancía hasta el lugar de la empresa importadora según el termino de negociación se debe dimensionar el tipo de transporte terrestre y como anteriormente lo mencionamos por lo general se utiliza el contenedor de 20 pies y esta carga seria seca y el tipo de chasis se utiliza de acuerdo a las libras transportadas.

Imagen 3 Acceso aéreo



Fuente: Procolombia

Imagen 4 Acceso Marítimo



Fuente: Procolombia

3 Hallazgos

3.1 Análisis de la información.

En los siguientes párrafos que se presentan a continuación, se exponen los resultados obtenidos de la investigación aplicada a diferentes fuentes de indagación durante el periodo de Enero a Octubre del año 2015.

Para llevar a cabo un análisis de forma más argumentativa y detallada se realiza tablas y gráficas en Microsoft Excel, en donde se especifica la recopilación de todos los datos obtenidos.

Tabla 21 Destino de las exportaciones del sector cacaotero en Enero 2014 – Diciembre 2014

1801001900

Los demás cacao crudos en grano, entero o partido

País	(Miles US\$) FOB	(toneladas)	Participación
México	7917,05	2.598,43	34%
España	7.433,54	2.479,09	32%
Estonia	2.884,61	951,79	13%
Bélgica	1.451,19	485,48	6%
Países Bajos	1.007,40	322,81	4%
Italia	911,38	300,27	4%
Argentina	495,71	174,85	2,28%
India	476,64	150,28	1,96%
Argelia	322,10	100,19	1,31%
Antillas Holandesas	171,28	50,00	0,67%
Turquía	160,80	50,09	0,65%
Japón	96,26	7,61	0,10%
Francia	40,62	12,24	0,17%

Reino Unido	4,51	0,77	0,01%
Estados Unidos	4,20	0,53	0,01%
Alemania	1,12	0,32	0,00%
Guatemala	0,27	0,04	0,00%
Ecuador	0,00	0,00	0,00%
Perú	0,00	0,00	0,00%
República Dominicana	0,00	0,00	0,00%
Venezuela	0,00	0,00	0,00%
Total:	23378,69	7684,77	100%

Fuente: Agronet.

Interpretación: Del total de las exportaciones del cacao crudo en grano, entero o partido al exterior en el año 2014, Estados Unidos participó con el 0.01% del total de las toneladas, alcanzando USD 4.20 mil FOB y 0.53 toneladas. Estas cifras representan una depreciación de -5086,34 toneladas y USD – 23.374, 49 mil en valor, frente a lo registrado en el mismo período de 2014 y un saldo negativo respecto al mismo periodo.

Se obtuvieron estadísticas de la fuente investigativa Agronet, entre los cuales se encontró los Países destino de las exportaciones de Cacao en grano, entero o partido, el valor FOB y las toneladas exportadas.

La participación de la muestra fue de 21 países, de los cuales México tuvo la más alta con el 34% y la más baja Ecuador, Perú, República Dominicana, Venezuela con el 0.00%

Entre los países importadores se encontró que México, España, y Estonia radican en los 3 primeros demandantes de Cacao Colombiano, ocupando una participación de 34%, 32% y 13% respectivamente.

La mayor parte de los países registrados en la estadística son de procedencia Europea, componen el 60% de la participación de las exportaciones, como se expone en la Tabla.

Tabla 22 Destino de las principales exportaciones del sector cacaoero en Enero 2015 –Agosto 2015

1801001900

Los demás cacaos crudos en grano, entero o partido

País	(Miles US\$)	(toneladas)	Participación
España	5575,38	1877,17	24%
México	4797,94	1698,35	22%
Estonia	3939,98	1327,16	17%
Países Bajos	2608,77	861,72	11%
Malasia	2776,18	857,33	11%
Italia	1548,82	525,53	6,73%
Estados Unidos	660,45	225,24	2,00%
Bélgica	504,83	152,62	1,90%
India	322,10	100,19	1,20%
Argentina	297,89	99,91	1,20%
Japón	139,60	22,00	1,20%
Reino Unido	63,82	15,60	0,19%
Alemania	50,69	12,79	0,16%
Rusia, Federación de	36,79	12,56	0,16%

Francia	45,12	12,00	0,15%
Suiza	8,56	2,00	0,12%
Chile	0,88	0,05	0,10%
Ecuador	0	0	0%
Indonesia	0	0	0%
Perú	0	0	0%
TOTAL	23377,81	7802,22	100%

Fuente: Agronet.

Interpretación: Del total de las exportaciones del cacao crudo en grano, entero o partido al exterior en el año 2015, Estados Unidos participó con el 2.00% del total de las toneladas, alcanzando USD 660.45 mil FOB y 225.24 toneladas. Estas cifras representan un crecimiento de 224.71 toneladas y USD 656.25 en valor, en comparación a lo exportado a dicho destino en el periodo del 2014.

La participación de la muestra fue de 20 países, de los cuales España tuvo la más alta con el 24% y la más baja Ecuador, Indonesia, Perú, con el 0.00%

En comparación con las estadísticas expuestas, se presenta que México para el año 2014 fue el mayor demandante del producto con participación del 34%, mientras que para el periodo del año 2015 fue del 24%, con una variación del 10% de participación.

No obstante, España continúa posicionado dentro de los 3 primeros demandantes de Cacao Colombiano, ocupando el 2 lugar dentro de los países con participación alta.

Finalmente, la tabla registra el ingreso de nuevos importadores de Caco Colombiano, en donde se observa una participación del 11% de Países como: Malasia, Rusia, Suiza, Indonesia, se les es exportado el Caco crudo en grano, entero o partido para un total de 871,88 Toneladas, resaltando que para el año 2014 no se contaba con la participación de los países mencionados.

Los resultados se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 23 Principales países exportadores de Caco en grano a nivel Mundial.

País	(Miles US\$)	(toneladas)	Participación
Malasia	2776,18	857,33	11%
Rusia, Federación de	36,79	12,56	0,16%
Suiza	8,56	2,00	0,12%
Indonesia	0	0	0%
Total	2821,53	871,88	11%

Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 12 Exportaciones de Colombia a Estados Unidos Enero 2015 – Agosto 2015

Participación acumulada por volúmen

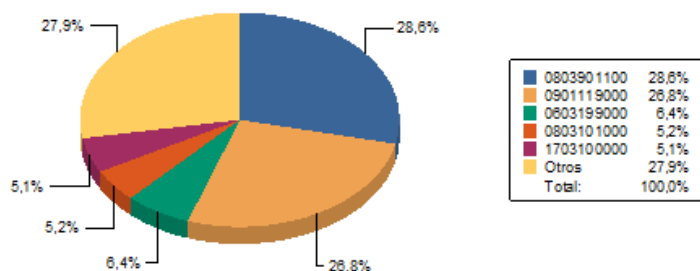


Tabla 24 Exportaciones de Colombia a Estados Unidos Enero 2015 – Agosto 2015

Partida Arancelaria		Valor		Volumen (Toneladas)
		(Miles FOB)	\$US	
0803901100	"Bananas o plátanos frescos del tipo ""cavendish valery""."	91.657,69		194.527,90
0901119000	Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar.	681.380,51		182.112,28
0603199000	Las demás flores y capullos frescos, cortados para ramos o adornos.	321.827,87		43.635,83
0803101000	"PLATANOS ""PLANTAINS"" FRESCOS."	15.862,04		35.653,70

1703100000	Melaza de caña.	4.047,38	34.461,89
1701999000	Los demás azúcares de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.	16.204,22	26.665,64
1701140000	Los demás azúcares en bruto de caña, sin adición de aromatizante ni colorante, en estado sólido.	17.144,29	25.525,31
0603110000	Rosas frescas, cortadas para ramos o adornos.	172.805,61	23.214,32
0603141000	Pompones frescos, cortados para ramos o adornos.	60.515,28	15.755,32
0603193000	Alstroemerias frescas, cortadas para ramos o adornos.	34.778,87	7.900,61
OTROS		393.172,32	90.500,46
TOTAL		1.809.396,09	679.953,24

Fuente: Agronet.

Interpretación: El comportamiento de las exportaciones sectoriales de Colombia con destino Estados Unidos en lo corrido del año 2015, ha sido influenciado básicamente por el aumento de las ventas de bananos y plátanos (194.527,90 en toneladas y USD 91.657,69 en valor FOB), Melaza de caña (34.461,89 en toneladas y USD 4.047,38 mil dólares en valor FOB), encontrando el cacao crudo en grano, entero o partido dentro de otros productos exportados a Estados Unidos.

Con relación a las exportaciones sectoriales, la partida arancelaria 0803901100 comprendida por "PLATANOS ""PLANTAINS"" FRESCOS" tiene una participación del 28.6% de las exportaciones procedentes de Colombia hacia los Estados Unidos, registrando un superávit de USD 91.657,69 Mil dólares, mientras que el Cacao presenta un saldo contrario, ya que no registra dentro de una partida específica sino dentro de otras partidas consolidadas.

3.2 Hallazgos de la Información.

En contraste, se observa, que las oportunidades de mercado del Cacao crudo en grano, entero o partido a los Estados Unidos son mínimas, ya que se analizó que el país no tiene una cuantiosa demanda, a los cuales ingresar con el producto, como si se podría hacer a otros mercados de gran demanda como México, España, Eslovenia, y, que sin duda alguna, las exportaciones pueden presentar tendencias de crecimiento.

El análisis sobre la demanda exportadora del cacao en grano, evidenció que Colombia no tiene la capacidad productiva para exportar. Se encontró que el déficit de las exportaciones de dicho producto, se ha visto reflejado en la pérdida de la capacidad exportadora, en este punto se entró a considerar dificultades en la competitividad del sector cacaotero. La disminución en las exportaciones del cacao en grano descendió de la incapacidad del sector para generar excedentes exportables, el resultado se debió al deficientemente manejo de los cultivos de cacao, en donde se demostró que los cultivadores no realizan una buena labor de control de plagas y enfermedades, lo cual restringe para producir un cacao de buena calidad y en la cuantía demandante.

No obstante, se halló que la cadena de cacao en grano de Colombia ha perdido competitividad en mercados internacionales y en cambio el cacao procesado en productos como chocolates y confitería ha ganado mercado en la industria Estadounidense.

Adicionalmente se refleja que dicho producto presenta debilidades en cuanto el ingreso al mercado internacional de Estados Unidos, ya que éste contiene enfermedades como la monilia y la escoba de bruja, las cuales afectan el cultivo y el engranaje de la cadena de suministro para producir el producto de manera competitiva.

En relación a lo anterior, los agricultores del cacao deberán tener buenas prácticas agrícolas para el cultivo del cacao, (Ver anexo A), ya que con ellas se puede neutralizar el ingreso del producto a los Estados Unidos.

Teniendo en cuenta lo anterior se detalla más afondo los estímulos de exportar el producto a países con mayor demanda, como lo evidencia México, España y Eslovenia con el fin de que éste sea más competitivo y así ingresar a mercados internacionales vislumbrando y fortaleciendo la cadena productiva para generar nuevas oportunidades de mercado, las cuales se componen de programas por entidades como Procolombia, Fedecacao que se han venido desarrollando desde el año 2013 hasta la fecha.

A partir del año 2014 se ha producido una tendencia en el mercado mundial con respecto a la composición de la demanda del cacao, por lo que ha incrementado notablemente su consumo.

Este avance ha sido procedente, en los mercados equilibrados de Europa (España, Eslovenia) y Norteamérica. (Estados Unidos – México) la demanda ha incentivado a nuevas oportunidades de negocio en los últimos dos años, lo cual conlleva a que el sector tenga una implantación de un sistema de control y calidad para aportar:

- Una mayor vigilancia sanitaria.
- Incremento de las exportaciones.
- Control de certificaciones de calidad.

El análisis sobre las variables económicas, culturales, políticas y legales para el acceso de cacao en grano colombiano al mercado de Estados Unidos, indicaron que el sector cacaotero refleja un nivel mínimo de antecedentes exportables, a su vez, el estudio también refleja que el cacao no tiene los requisitos de control y calidad que exige el mercado Estadounidense, para ser exportado al mercado objetivo.

De acuerdo con los hallazgos, se desarrolló una guía relacionada con las características principales del mercado objetivo, en ella se exponen las competencias generales. En las que se encontró que las más importantes eran: los estándares de empaque y embalaje del producto.

4 Conclusiones y recomendaciones

4.1 Conclusiones

Actualmente Colombia es un país con un gran potencial para la exportación de Cacao en grano a los Estados Unidos y también al resto del mundo. Pero está claro que el país y los productores deben trabajar mucho más de la mano de las entidades responsables como (Fedecacao, ICA, Ministerio de Agricultura, Finagro y el Ministerio de Comercio de Exterior), para que de esta manera, el sector reciba más apoyo y pueda aprovechar las oportunidades que tiene en el mercado internacional, si mejora y cambia sus procesos de siembra y producción, lo que hasta al momento ha representado un obstáculo para expansión del producto.

Colombia posee más de 90.000 hectáreas que de ser tratadas y fertilizadas, todas serían aptas para la siembra del Cacao y así mismo tendrían calidad de exportación. Pero hay varios factores que impiden que el país pueda abastecer los mercados internacionales y que sólo alcance a autoabastecer a las empresas Nacionales.

El primero ya antes mencionado, es la falta de implementación de desarrollos por parte de las entidades competentes, para mejorar el proceso de siembra, cultivo y por ende el control de plagas que se ven reflejadas en un Cacao que no cumple los estándares de calidad establecidos por los Estados Unidos, mencionados en la parte donde mencionamos los requisitos de ingreso a EE.UU.

Otro de los obstáculos que presenta el Cacao Colombiano, es el conflicto armado que por años ha vulnerado muchas zonas del país, donde sus tierras son aptas para la siembra, pero que por la presencia de grupos al margen de la ley, cultivos ilícitos y minas antipersonas, han impedido el acceso y aprovechamiento de estos lugares con actividades que beneficien al país y a sus campesinos.

En cuanto al tema del ingreso a los Estados Unidos, el Cacao Colombiano aún no cumple con algunas normas exigidas por las empresas compradoras, como lo son: Cacao Orgánico y Comercio Justo, Alianza para Bosques.

Sin embargo a pesar de todas las problemáticas anteriores, El Mercado Nacional de Cacao ha recibido reconocimientos a nivel mundial, como por ejemplo: El premio a la ‘Excelencia Extranjera’ en el Salón du Chocolat de París, El premio Tavoletta d'Oro 2015 otorgado por la "Compagnia del Cioccolato", asociación de los amantes del chocolate más importante de Italia, a productos de Chocolate, elaborados con Cacao Colombiano. También ha recibió un reconocimiento por tener el mejor aroma.

Así las cosas, mientras el país no implemente y ejecute estrategias que fortalezcan la producción del Cacao, será muy difícil tener una oferta que logre abastecer toda la demanda que tienen los Estados Unidos. Adicional a esto, es importante tener en cuenta lo competitivo que es

el Cacao Ecuatoriano y que según las cifras de las importaciones de Estados Unidos, es su segundo proveedor en el tema de Cacao en grano.

En conclusión es importante que el gremio de Cacaoteros Colombianos empiece a formular y a implementar todas las alternativas y procesos que le permitan, tener un Cacao de calidad y que pueda abastecer los mercados internacionales.

4.2 Recomendaciones

Durante el proceso de investigación se llegó a determinar lo siguiente:

- Existen muy pocas hectáreas con acondicionamiento para la siembra de cacao en grano, en lo que se ve reflejado el poco abastecimiento de los mercados internacionales solo pudiendo abastecer medianamente el mercado Colombiano, además de las altas deficiencias en la técnica del sembrado y mecanismos para esto como lo son los químicos para obtener un cacao en grano de excelente calidad, es decir, sin plagas y con todos los requisitos fitosanitarios para poder ser exportado, por lo tanto se debe capacitar adecuadamente a los campesinos o personas dedicadas a la siembra de Cacao en Colombia y por supuesto poseer más acompañamiento de las autoridades nacionales tanto en lo ya nombrado como en tecnologías, mayor rendimiento del cultivo y cuidados de este.
- Obtener acompañamiento en cuanto a los requisitos de exportación como lo son las normas de la FDA y fitosanitarias.
- Buscar alianzas extranjeras que permitan promover la agricultura de Colombia como convenios con empresas que importen Cacao de alta calidad, no solo obteniendo oportunidades en Colombia si no en un futuro poderlo potencializar a nivel mundial.
- Control y verificación de normas y obtener normas más rigurosas que lo solo sean abaladas en Colombia si no a nivel mundial, ya que se encuentra que el poco Cacao que se puede utilizar escasamente cumple las normas a nivel Nacional, obteniendo una estandarización.

- Divulgar las verdaderas falencias de Colombia a nivel de Cacao y no esconderlas detrás de cifras ficticias haciendo ver el Cacao interno como el mejor, encontrándose detrás de esto muchas falencias haciéndonos quedar en el mismo punto sin poderlas corregir.
- Informarse y desarrollar nuevos planes de exportación, como lo son las rutas logísticas y los cuidados necesarios dentro del contenedor y tiempo de exportación entre Colombia y EE.UU.
- Se recomienda que Colombia no tenga centrado su potencial en uno o dos productos agropecuarios para la exportación.
- Se recomienda un mayor análisis de la dedicación de Colombia en el tema de la Seguridad de la Salud.

5 Bibliografía

Procolombia. (Abril de 2012). Obtenido de Procolombia:
http://www.procolombia.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf

Procolombia. (11 de marzo de 2015). Obtenido de <http://tlc-eeuu.procolombia.co/logistica/panorama-de-las-rutas-para-llegar-al-mercado-estadounidense>

Biblioteca ICA. (s.f.). Obtenido de Biblioteca ICA: <http://www.bionica.info/biblioteca/IICA2007CacaoExportacion.pdf>

hbaron - Procolombia. (20 de 09 de 2013). *Procolombia*. Recuperado el 10 de 08 de 2015, de Procolombia: <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/cacao-y-sus-derivados-con-oportunidad-de-crecimiento-en-estados-unidos>

Procolombia. (s.f.).

6 Anexos.

Anexo A. Entrevista.



Institución Universitaria Esumer

Tesis de grado: Exportación de cacao – Estados Unidos.

Entrevista realizada por:

Edna María Osorio Montoya.

Andrea González.

Carolina Ortega.

Nombre entrevistado: Dr. Carlos Castilla

Sector/Institución a la que pertenece: Centro de Investigación El Mira-Corpoica

Fecha: 15 de Octubre del año 2015

Sobre el manejo fitosanitario del cultivo del cacao.

1. ¿Qué enfermedades afectan al cacao?

Principalmente la monilia y la escoba de bruja, que son de fácil manejo aunque laboriosas y por ende costosas para el agricultor.

2. ¿Cuáles son los factores que favorecen el desarrollo de la enfermedad?

La oferta ambiental de alta temperatura, alta humedad relativa en combinación (algunas veces) con altas densidades de siembra en cultivos nuevos y sombra excesiva.

3. ¿Cuáles son las buenas prácticas agrícolas para el cultivo del cacao?

1. Ubicación del lote en sitio adecuado según los parámetros nacionales.
2. Usar únicamente materiales de siembra provenientes de viveros certificados-
3. Establecer el cultivo según los parámetros de siembra locales en sistema agroforestal y de acuerdo a las instrucciones del asistente técnico.
4. Evitar sombra excesiva
5. Evitar tener sistemas SAF que demanden mucha mano de obra.
6. Evitar cultivos acompañantes transitorios que si se siembran en programa de desarrollo saturan el mercado.
7. Fertilizar el cultivo en todas las fases vegetativas, según el análisis de suelos y las recomendaciones de producción esperadas. Es decir antes de la cosecha.
8. Usar prácticas de manejo integral de enfermedades y plagas.
9. Prácticas de cosecha y beneficio según las normas técnicas.
10. Reciclamiento de biomasa de cosecha.

Sobre la comercialización de cacao.

1. ¿Cuál fue la producción registrada de cacao en Colombia para el año 2014?

Fue de 47.700 toneladas según fedecacao. Apenas para abastecer la demanda nacional.

2. ¿Cuál es la participación de los Departamentos en la producción Nacional del Cacao?

de Nariño es de apenas el 6%



Analysis of the export potential of cocoa beans to the United States

Andrea González Rodas

Carolina Ortega Barrera

Edna María Osorio Montoya

Institución Universitaria Esumer

Facultad de Estudios Internacionales

Medellín-Antioquia, Colombia

2015

Analysis of the export potential of cocoa beans to the United States

Andrea González Rodas

Carolina Ortega Barrera

Edna María Osorio Montoya

Investigation work to opt for a degree as:

International Negotiator

Director:

José Alban Londoño Arias

Investigation line:

International → International Trade → Export

Institución Universitaria Esumer

Facultad de Estudios Internacionales

Medellín-Antioquia, Colombia

2015

Gratitude

We are grateful with our adviser Jose Alban Londoño because of his support and motivation in order to finish our career and develop this thesis, with his great support and correction we achieved a satisfactory process of investigation and we show ourselves that persistence and dedication are the key to success. . We also are grateful to our teachers because they have given us all the foundations to develop not only as professionals but as person. Additionally we recognize that the companies where we work were really helpful in this investigation process.

Summary

In recent years, Colombian Cocoa has received several awards which have classified it as one of the finest cocoa in the world with a great aroma. From this situation is analyzed the export potential of cocoa beans to USA, therefore, its possibilities to enter into that market can be shown. This research allows the reader to know in detail the obstacles that cocoa has in order to be sold in the USA market. But on the other hand, we also identify and analyze the key points to improve, and it allows the cocoa entrepreneurs and companies to have new options to marketing Colombian Cocoa beans.

Conceptual Framework

- **Methodology:** it is refer to the set of rational processes used to achieve the goal that conduct a scientific investigation, a set of tasks that required abilities, knowledge or specific cares.
- **Background:** investigation work that has been done and has similarities with the goals we are approaching. It is referred to investigation work that has been done before and that are about this present investigation.
- **Exports:** Is the exit of goods from the national customs territory to another country. Export is also considered the exit of goods from a free zone
- **Imports:** It is the introduction of foreign goods into national customs territory. Importation is also considered the introduction of goods from the free zone to the national territory.
- **Cocoa sector:** Set of companies or people dedicated to farming cocoa.
- **Suppliers:** People or companies that supply the raw material used to produce the goods or services necessaries for one activity.
- **Demand:** It is the quantity and quality of goods and services that can be acquired in different market for a buyer or many of them (total or market demand).

Content Table

Introduction.....	11
1 Project Formulation.....	13
1.1 Background	13
1.1.1 History Background	13
1.1.2 Research background	14
1.1.3 State of the art	16
1.2 Problem statement	18
1.2.1 Problematizing questions	19
1.3 Substantiation	19
1.3.1 Theoric Justification.....	19
1.3.2 Social Justification.....	19
1.3.3 Personal Justification	20
1.4 Objectives	21
1.4.1 General Objective	21
1.4.2 Specific Objectives	21
1.5 Methodological framework.....	21
1.5.1 Method.....	21
1.5.2 Methodology.....	22
1.6 Scope.....	23
2 Project Execution	24
2.1 Product Description	24
2.1.1 Climate conditions	25
2.2 International Trade	32
2.2.1 Opportunities in EE.UU.....	40
2.2.2 Target Market	47
2.2.2.1 Agriculture	48
2.3 Export Guide	87
2.3.1 Features in order to export to the United States	87
➤ EXW – Ex Works.....	88
➤ CPT – Carriage Paid To	89
➤ CIP – Carriage and Insurance Paid to.....	89
➤ DAT – Delivered At Terminal	89
➤ DAP – Delivered At Place	90
➤ DDP – Delivered Duty Paid (named place of destination).....	90
➤ FAS – Free Alongside Ship	91
➤ FOB – Free on Board.....	91
➤ CFR – Cost and Freight.....	91
➤ CIF – Cost, Insurance & Freight.....	92
3 Findings.....	95
3.1 Information Analysis.	95

3.2	Finding Information.....	103
4	Conclusions and recommendations	105
4.1	Conclusions.....	105
4.2	Recommendations	107
5	Bibliography.....	108
6	Anexos.....	109

List de Tables

Chart 1 <i>Departmental production in the cocoa chain and its industry during 2013</i>	30
Chart 2 Exports for productive chain: Cacao and its industry.	34
Chart 3 Exports for productive chain: Cocoa and its industry	42
Chart 4 Growth indicator.....	50
Chart 5 United States Balance of Trade:	52
Chart 6 Balance trade between United States and Colombia:.....	52
Chart 7 Cocoa imports in the United States.....	53
Chart 8 Principal countries that export cocoa to the United States.	55
Chart 9 the United States Imports from Colombia	57
Chart 10 The United States exports to the World	57
Chart 11 Main Businesses Partner of export Products.....	58
Chart 12 Exports from the United States to Colombia.	59
Chart 13 Main importers of cocoa grain in the United States	60
Chart 14 Principal policies.	66
Chart 15 Main phytosanitary restriction.....	68
Chart 16 Pallets and its dimension.....	76
Chart 17 Maritime fees FCL (Container 20 STD) Export	79
Chart 18 Maritime Access	84
Chart 19 Highway Transport	86
Chart 20 Export destination of cocoa, January 2014 – December 2014.....	95
Chart 21 Export Destination of cocoa sector in January 2015 – August 2015	98
Chart 22 Main Cocoa exporters worldwide.	100
Chart 23 Exports from Colombia to the United States January 2015 – August 2015	101

List of Graphics

Gráfica 1 Estructura de la cadena productiva del cacao.	28
Gráfica 2 Exportaciones para la Cadena Productiva: Cacao y su Industria, agregado por producto país de destino. Jan/2014 - Dec/2014.....	33
Gráfica 3 Exportaciones para la Cadena Productiva: Cacao y su Industria, agregado por país de destino. Jan/2014 - Dec/2014	40
Gráfica 4 Exportaciones para la Cadena Productiva: Cacao y su Industria, agregado por producto general y país de destino. Jan/2015 - Jul/2015	41
Gráfica 5 Exportaciones para la Cadena Productiva: Cacao y su Industria, agregado por país de destino. Jan/2015 - Dec/2015	46
Gráfica 6 Importación de Cacao.	54
Gráfica 7 Principales Exportadores a United States.	56
Gráfica 8 Transporte marítimo.	78
Gráfica 9 Transporte aéreo.....	80
Gráfica 10 Aspectos a evaluar en la logística.	82
Gráfica 11 Incoterms	93
Gráfica 12 Exportaciones de Colombia a United States Enero 2015 – Agosto 2015	101

List of image

Chart 1 Maritime access.....	83
Image 2 Air access	85

Introduction

The present work, has as a target it is necessary to prove if public entities to prove if the cacao sector has opportunities to export to United States, because of this, we would like to prove if public entities as Fedecacao, agriculture ministry, Procolombia have contributed to the development of new international markets opportunities, so that, that is the principal approach we intend to show in this work.

The cacao sector from Colombia has one of the products with a great comparative advantage, it is due to the conditions to grow it, as the climate and humidity. Those characteristics allow the Country to grow fine cacao with nice aroma, because of that the products is attractive to the international market.

The substantiation of this investigation is focus in the importance of cacao sector to Access to international markets, which are competitive and demanding

During the development of the Project we indicate the object of study. We studied the United States demand of cacao grain as well as the export capacity, international trade and its behavior and the countries with the highest rates of exportations.

Regarding to the development of specific targets shown in chapter 6, the first one is about the analysis of economic, cultural, political and legal variables to enter the Colombian cocoa grain to the United States market, through the Project formulation and taking into account three factors: a) economics, b) productive chain and c) demanding capacity; Moreover, the third target describes

the development of a guide which has information of the process to export cocoa to the United States and the requirements for it.

Through the objectives we describe the weaknesses and opportunities that the cacao sector has to enter to international markets.

Finally, we give some conclusions and recommendations as a result of this research; we concluded that at the moment, Colombia does not have export capacity of cocoa beans to the United States and neither to any other international market because its productive process need to be to be rectified. As a recommendation, this sector needs more support, based on FDA and phytosanitary standards.

1 Project Formulation

1.1 Background

1.1.1 History Background

The first part of this investigation was done by: James Campo and Juan Pablo Herrera Robledo who perform an analysis of the cocoa sector in 2012

The international cacao market has been characterized for being a volatile product. The international price of cocoa is set by the stock markets of London and New York, this is done through the London International Financial Futures and Options Exchange (LIFE) and the New York Board of Trade (NYBOT), because of this, cocoa is subject to constant and unexpected fluctuations according to the changes in the worldwide supply and demand chain.

Additionally, Roa (2006) talks about the Cacao stock that is available worldwide, the economic cycle (or major producers), the political situation of the principal producers and the income as a result of the demand for cocoa, among other features that influence the cacao price. (ProColombia, 2012)

A second research is based on a comparison of Latin American countries, it is shown that: Countries like Brazil, Mexico and Colombia have decreased in the world ranking, while other countries like Peru and Ecuador have risen.

In 1990 Brazil was positioned in third place of the ranking with a share of 10.12%, then, in 2000 it was located in position 5th with a share of 5.83%, for 2010 it was in 6th place with a share of 5.62 %, and for the year 2014 its position was 5th with a share of 4.8 %.

In the case of Colombia, in 1990 it was at 9th place of the ranking with a share of 2.22%, then, for 2000 it went down at 11th place with a share of 1.09 % while in 2010 it remained at 11th place with a participation 0.94%, finally, in 2014 it was located at 10th place with a share of 1.12%. According to the FAO, Colombia reduced its production of cacao in 29.60% over the last 20 years, it went down from 56,153 tons to 39,534 tons. (ProColombia, 2012)

A third study showed that:

The performance of cacao exports and imports is the key to analyze its competitiveness, this is important because this kind of goods is the base of the economy in most of the developing countries. The cacao export performance have been marked by a significant increment over the past decade, from 19,808.392 dollars in 2002, to 71,836.712 dollars in 2010. (ProColombia, 2012)

1.1.2 Research background

(Hbaron - ProColombia, 2013) The paper "Cacao and its derivatives with opportunity to growth in US" talks about the cacao demand and growth opportunities in the US market, according to the figures sales in 2013 of the "Ministry of trade, tourism and industry", they reflected a growth trend of 1,200% in the first quarter.

The paper also talks about the opportunity to export cacao due to the need of Americans producers to have different suppliers besides the traditional ones, such as the African Manufacturers, who have started to reduce their crops as a result of the price volatility and low profit (Hbaron - ProColombia, 2013)

Additionally, guilds as FEDECACAO have been supporting the cacao sector for more than 50 years, it has been done through several researches and marketing projects, which encourage productivity and improve the competitiveness of the product in the international markets.

Some of them are: "Cacao Marketing" and "National Cacao Board"

In regard to international markets, the cocoa sector has been developing marketing research and has been identifying opportunities in the United States because this country is considered "the largest cacao and derivatives importer in the world, followed by Germany and France. The states that import the largest amount of cocoa beans in 2012, were Pennsylvania (US \$ 596.1 million), New Jersey (US \$ 515.1 million), Illinois (US \$ 441.5 million), Wisconsin (US \$ 244.7 million) and California (US \$ 229.1 million)" for a total of US \$ 2,026.5 million. (ProColombia, 2015)

Under the statement "Colombia produces Cacao of fine flavor and aroma (CFSA), it has opportunities to enter to one of the most demanding markets. Along with Ecuador, Venezuela and Peru, our country produces 70% of this variety in the world." So that, Colombia aims to make the most of the trade agreements that have been signed with the United States in order to expand its participation in foreign markets. (ProColombia, 2015)

1.1.3 State of the art

According to the research, the cacao sector is currently supported by public entities, these are: Camara de comercio de Medellín, Fedecacao, Agronet, ProColombia and the International Cacao Organization (ICCO), which have been working with the private sector since 2010 on topics such as production, pest control, crop competitiveness, productive chain, skilled labor, research and innovation and the development of new international markets. (ProColombia, 2015)

In regard to the current situation of the sector to Access to foreign markets, it was evidenced that "During the first half of 2013, sales of cocoa to the US market in kilograms exceeded the amount registered during 2011 and were approximated to the total exports made by the end of 2012. Between January and June of 2013 were exported to the United States 328.682 kg while during the same period in 2012 were sold 25,229 kg, it meant an increase of 1,200% according to the Ministry of trade, tourism and industry, based in data of Dane" (DANE, 2013)

The performance is mainly attributed to the interest shown by US consumers who are buying high quality products and certified organic farming which is sustainable. The dynamic in cacao sector allow a research process that will be discussed in this investigation. However, "between 2011 and 2012 the value of cocoa exports came down to 12% (it went from US \$ 1.08 million to US \$ 948,000) in volume Colombia increased its sales which rose from 318,077 kg to 389,428 kg, it meant an increment of 22.4 %." (ProColombia, 2015)

Globally, countries like Germany, Belgium, Canada, Spain and the United States have the largest export opportunities of cacao. In the case of the United States, it has a particular feature, its growth, which position it as the principal buyer in the world.

In the case of Germany, it is considered the third import of cacao globally, therefore the opportunities for the sector would be great.

Colombian cocoas exports and its derivatives to the United States show signs of recovery between January and June of 2013, it is a trend that shows the opportunities for national companies to get new opportunities in this market, despite the crisis, US market demand for these products significantly. (ProColombia, 2015)

Colombia has a great opportunity in US market since they need to have new suppliers for their traditional high demand and product variety, Colombia is recognized for its excellent quality and exquisite taste.

Regarding to the current situation of the investigation, it was done a cacao export guide for the sector. In this way we try to support the cacao marketing in relation to the topic of the investigation. To fully understand the market, it was necessary to study different previous investigation which allowed us to clarify the variables that needed to be target according to the interest of this research. So that, you can know the status of cocoa demand, in order to get concrete information and data.

In order to access to other markets, it must be take into account the kind of US companies that are buying / using cacao, so that, Colombian companies will know who could be their business partners.

It is shown that one of the main challenges for Fedecacao is to strengthen the cacao crops in order to increase their productivity and become more competitive, this is the foundation to be successful in the international markets (ProColombia, 2015)

1.2 Problem statement

Nowadays, international markets are more demanding, they required higher quality products, and this is the case in United States with the Colombian cocoa, because thanks to the production of fine flavor and aroma cacao, the competition in the US market is bigger.

The cocoa sector has advantages in its productivity because of its good location to be grown, however, they do not have marketing research to determine export opportunities.

Cocoa is a product that has dualities, while its demand grows around the world, crops and production show difficulties that imply loss of production and pest and diseases. It is necessary fort the government to strengthen the export structure according to the needs of the international markets, especially the United States which is intended to be the major buyer.

After all this, it is necessary to analyze the opportunities to export Colombian Cacao to United States

1.2.1 Problematizing questions

- Does Colombia have the capacity to produce and supply the cacao beans demand in USA?
- What are the requirements to export cacao beans to USA?
- Who are currently exporting to USA?
- What are the tariff requirements?
- What is the logistic process to export cacao beans from Colombia to USA?

1.3 Substantiation

This research was made based on the need to identify the potential opportunities of cacao sector in the US market.

1.3.1 Theoric Justification

From the theoretical component, this investigation is a guide for the cocoa sector which needs to enter into new markets, mainly to the United States, where there are new export opportunities.

1.3.2 Social Justification

Examining the cocoa sector, it is possible to know what the progress is in export projects, so that, cacao sector can potentiate and expand its opportunities, it can transcend and impact its social environment.

1.3.3 Personal Justification

The purpose of this research is to identify export opportunities for Colombian cocoa, with the aim to make a contribution from the academic knowledge and investigation around the product and its internationalization.

1.4 Objectives

1.4.1 General Objective

Analyze the potential demand of Colombian cocoa in the United States, in order to determine market opportunities.

1.4.2 Specific Objectives

- Analyze the economic, cultural, political and legal variables to access to US market.
- Specify the US companies that buy and use cacao, so that, Colombian companies will know its potential partners.
- Develop a Cacao export guide from Colombia to United States as an alternative for Colombian companies to be successful in this process.

1.5 Methodological framework

1.5.1 Method

The method used in this investigation is deductive because it allowed us to analyze the information from the generic to the specific

1.5.2 Methodology

For this investigation it will be used primary and secondary information, since it is directly related to the object of study, allowing us the collection from different sources.

1.5.2.1 Regarding to primary information:

It was designed and implemented an interview with actors of the cocoa sector, in this case it was Dr. Carlos Castilla - Chief C. I Mira - Tumaco, who did not allow us to disclose their names, the interview was done by email on October 14th 2015 (see Annex A), through this interview we got relevant information about the diseases that affect cocoa plant and how this issue has affected the export of cacao to international markets. The result of the interview was presented via email which facilitated its analysis.

1.5.2.2 Collection of primary and secondary information:

Information was gotten from Colombian web sites as: Camara de comercio, Fedecacao, Agronet, ProColombia, Ministry of trade, tourism and industry. Literature and information allowed us to know the status of cacao supply and cacao demand in the target market, as well as the news that were provided for the previous institutions, about export opportunities, which allowed us to determine the weaknesses and opportunities for the cacao sector

1.6 Scope

The goals of this investigation are responsible to clear up what kind of work is going to be done, it is a definition of place and space where the work will be perform as well as how long it is going to take in order to get done.

The scope of this investigation is limited to exploring new market opportunities for the cocoa sector in the United States. It is important to emphasize that this research is intend to show the market demand of cacao grain, whole or broken, taking into account all the studies that are related to opening new markets

2 Project Execution

2.1 Product Description

Cocoa (*Theobroma cacao*) grows in tropical areas near the equatorial line. Around the world, cocoa is classified in three main varieties: Creole or native, which is cultivated mainly in Central and South America, the Caribbean and Indonesia, it is known for its quality and used in the preparation of the finest chocolates. Another variety is The Foreigner, native from the Amazon, it is the most cultivated in the world, mainly in Africa, due to the ease of cultivation and management. Hybrids, including the Trinity, is the third variety and it is the result of a cross between creole and foreigner.

The principal producers around the world are: Ivory Coast, Ghana, Indonesia, Nigeria, Brazil, Cameroon, Ecuador and Malaysia, which represent about of 90% of world production.

In the context of the international market, cocoa beans is classified into two categories: the ordinary cocoa, which comes mostly from foreigner trees and the fine aroma cocoa, which comes from varieties of native tree or Trinitarian tree. Annually, more than 95% of produced cacao can be considered as ordinary cocoa, and it is growth mostly in Africa and Brazil, especially the foreign variety.

In Colombia cocoa is an important product for agricultural production, it has favorable ecological conditions for its production and internationally, it is recognized for its quality and fine aroma. Almost all the national cocoa production is used by national chocolate industry and other food preparations containing cocoa. (AGRONET, 2013)

2.1.1 Climate conditions

Soil rich in organic matter, clay and well drained. An average temperature of 21 C, low light or dark. Altitude of 1200-2500 meters. (AGRONET, 2013)

2.1.1.1 Seeding

Propagation: by transplant (germinated seeds in the nursery) or by young graft sticks (buds) that spring when plants are pruned to a height of 30-50 cm. Planting distance: from 4 to 6 meters. (AGRONET, 2013)

2.1.1.2 Harvesting

Harvest period: 4 to 5 years from it has been planted and its production reaches its peak between 8 and 10 years. Cocoa farming is not seasonal, is just begin its production from the third year, and if the plantation has a good agronomic management, it can be harvested every week or every 10 to 15 days, during its productive period that is more than 25 years. This indicates that farmers receive and income from cocoa all year round. .

Cobs that contain 20 to 40 grains. Grains, coated with a bittersweet pulp, are fermented, dried, shelled and ground (or pressed) in order to get cocoa paste. From this paste are obtained different products for confectionery, bakery and chocolate drinks, besides, the butter is used by the cosmetic industry. (AGRONET, 2013)

2.1.1.3 Quality

According to Fedecacao information, Colombian's cocoa is a level above compared to the world average. The grain produced locally has a successful benefit because it is classified as fine. The International Cocoa Organization (ICCO) recognizes that the cocoa produced in Colombia has a fine flavor and aroma. (AGRONET, 2013)

2.1.1.4 Derivatives

Colombia produces common cocoa and premium quality, both are fine flavor and aroma and belong to the third group of products with higher comparative advantage in the country, in regard to their international competitors, this advantage is thanks to the ecological conditions in terms of climate and humidity.

According to FEDECACAO, from the botany point of view, in Colombia there are three types of cacao: Creole, foreign and the hybrid or Trinitarian. Creole cocoa is the finest, characterized by its pleasant taste and exquisite aroma. Foreign cacao has the lowest quality. However, it has other quality conditions for the industry thanks to its content of fat.

This cocoa is also called Amazon cocoa because its origin is in the Amazon region of South America. Within this type of cocoa we find those that are produced in Trinidad and Tobago, Ecuador, West Africa, Asia, and Brazil. It is the cacao that dominates the world market. The hybrid or Trinity, is the cacao that is descendant from the genetic cross between natives and Amazon species.

Cocoa beans are the raw material for confectionery production, chocolate industry, cosmetics and pharmaceuticals. Cocoa production chain has three types of goods: the primary good -the cacao beans-, intermediate goods –fat, butter, powder and cacao paste- and Final goods -chocolate and its preparations. (AGRONET, 2013)

Graphic 1 Structure of the cocoa productive chain.



Source: own elaboration, according to productive cocoa chain.

Note: Cocoa production chain is the entire process beginning with its farming, followed by marketing and in third place the production of final goods, chocolates and candies.

2.1.1.5 Hectares

In Colombia the annual production of cocoa beans is achieved from the farming of about 90,000 hectares in 24,500 farms. The average performance per hectare harvested is estimated at 450 kilograms of cocoa beans. The causes of the low performance is related to four situations that affect the crop: The elderly plantations; the type of material propagation used (hybrid and common cocoa with low tolerance to pests and diseases); the low density of trees production per hectare; and the difficulties that farmers can have to implement the recommendations about crop management. (Fedecacao, 2015)

Cacao is grown between a range of heights above the sea level, 0 to 1200 meters, the land located in this point is classified as optimal, with no restriction for its cultivation. It is grown together with other plants, mainly coffee, bananas and wood, which give shadow to the crop and allow farmers to have another alternative income. The cocoa growing period takes the first three years, although, this period can vary according to the type of cacao cultivated. The density for seeding is between 1,000 and 1,100 trees per hectare. (Fedecacao, 2015)

In Colombia, cocoa is grown in almost all the territory, but its cultivation is concentrated basically in four agro-ecological zones: Santandereana Mountain, comprising Santander and Norte de Santander departments. Dry Andean valleys, comprising Huila, sur del Tolima y Norte del Magdalena. Tropical rain forest comprising the regions of Urabá, Tumaco, Catatumbo, Arauca, Meta and Magdalena and the Coffee Zone, Lower: Gran Caldas, suroeste de Antioquia, and Norte del Tolima. (Fedecacao, 2015)

Cocoa is developed under farm production, it means, the producer lives in the farm, works on it and get most of his livelihood from this.

According to FEDECACAO, cocoa farming becomes a subsistence crop because from this, the farmer receives about 75% of his income. Growing cocoa demands a lot of labor, it is estimated that from this activity live approximately 35,000 families. FEDECACAO unionizes 15,885 producers, this value allows to have a rough idea of the producer number in the country. (Fedecacao, 2015)

In terms of production, the figures until July 2014 show an increase of 17 % from 31,682 tons in the first seven months of 2014 to 37,086 in the same period of 2015, it was said in a statement of the cocoa National Federation (Fedecacao).

Chart 1 Departmental production in the cocoa chain and its industry during 2013

Year	Department	Harvesting area (Has)	Production (Ton)	Performance (Ton / Has)
2013	Amazonas	16	8	0.50
	Antioquia	13,777	7,723	0.56
	Arauca	14,67	8,802	0.60
	Bolívar	5,496	2,39	0.43
	Boyacá	3,544	2,43	0.69
	Caldas	2,051	1,373	0.67
	Caquetá	1,542	872	0.57
	Casanare	408	289	0.71
	Cauca	1,359	716	0.53
	Cesar	5,871	2,349	0.40
	Chocó	2,954	1,245	0.42
	Córdoba	1,628	1,09	0.67
	Cundinamarca	4,026	2,397	0.60

Guainía	93	28	0.30
Guaviare	273	137	0.50
Huila	6,614	3,305	0.50
La Guajira	331	225	0.68
Magdalena	1,614	807	0.50
Meta	3,557	2,102	0.59
Nariño	13,636	4,548	0.33
Norte de Santander	17,001	8,315	0.49
Putumayo	812	462	0.57
Quindío	68	29	0.43

Source: Elaborated by AGRONET - 2013

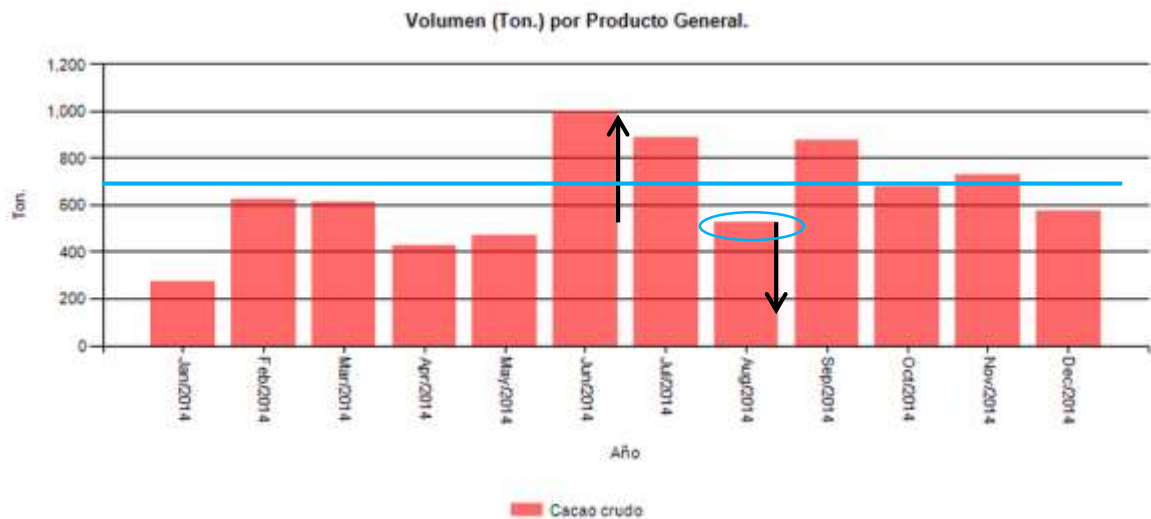
Note: The graphic shows that the Department with biggest harvesting area is Norte de Santander with 17,001 hectares, followed by Arauca with 14,670 hectares and Antioquia in third place with 13,777 hectares.

2.2 International Trade

According to Agrocadenas, exports were made sporadically due to Colombia did not have exportable surpluses, additionally, international prices were not attractive for marketers in 2011. Besides this, cocoa was sold to international market when its price was above the national rate.

However, in 2014, Colombia shows that its productive chain got a surplus in the second half of the year with an average of 5.270,5 tons and US \$ 16.392,8 thousand, which is recognized as a profit opportunity for the sector.

Cocoa export volumes grew up to 3.112 tons in the first half of 2015, having the highest month in May with 1.500,2 tons compared to the second period of the previous year, its main destinations were Mexico with a share of 599,3 tons, Italy 350,4 tons, Spain 300,4 tons and Estonia with a share of 150,3 tons, these countries accounted for 30% of the total, and US with a share of 99.9 tons which represented 2% of total exports in the first half of 2015. (AGRONET, 2015)

Graphic 2 Exports for productive chain: Cacao and its industry.**Jan/2014 - Dec/2014****Source:** Elaborated by AGRONET – 2014

Note: It is clear that the month with the highest cocoa exports in 2014 was in June, starting the second half of the year with an increasing trend but at the same time with constant fluctuations due to climate events during production, while in August it shown a decrease in exports as a result of price increases in the supply and demand chain.

Chart 2 Exports for productive chain: Cacao and its industry.**Jan/2014 - Dec/2014**

Year	Month	General Product	Destination Country	Volume (Ton)	Value (Miles USD / FOB) (Thousands USD / FOB)
2014	Jan/2014	CACAO CRUDO	Germany	0	0,1
			Estonia	100,2	272,3
			Italy	75,1	235
			Japan	1,6	13,7
			Mexico	99,9	276
			United Kingdom	0	0,1
	feb-14		Germany	0	0,1
			Spain	400,6	1.113,20
			Estonia	100,2	274,3
			Italy	25	66,2
			Mexico	99,9	285,8
			Netherlands	0	0
			United Kingdom	0	0,1

	mar-14	Germany	0	0,1
		Argentina	25	66,2
		Italy	75,1	214,9
		Japan	3,7	26,7
		Mexico	499,4	1.465,70
		Netherlands	10,4	33,3
	Apr/2014	Germany	0	0,1
		Spain	250,4	716,6
		Italy	50,1	149,3
		Mexico	100,1	300,8
		Netherlands	25	72,9
		United Kingdom	0,1	0,3
	may-14	Germany	0	0,1
		Argentina	25	66,2
		Belgium	35	107,4
		Spain	250,4	737,6
		France	12	35,6
		Japan	0,1	3
Mexico		100	297,3	
Netherlands		50	154,9	

		United Kingdom	0	0,1
	jun-14	Germany	0	0,1
		Belgium	100,1	288,5
		Spain	200,4	572,1
		Estonia	200,4	599,7
		Mexico	499,5	1.533,60
			United Kingdom	0,1
	jul-14	Germany	0	0,1
		Netherlands Antilles	25	86,2
		Argentina	25	66,2
		Belgium	75,1	222,6
		Spain	200,4	573,6
		Japan	0,2	2,8
		Mexico	550,2	1.703,00
		Netherlands	12,6	39,8
		United Kingdom	0,1	0,2
	Aug/2014	Germany	0	0,1

		Netherlands			
		Antilles	25	85,1	
		Argentina	25	72,8	
		Belgium	75,1	224,6	
		Spain	200,4	605,1	
		United States	0,5	4,2	
		Estonia	150,3	458,6	
		Japan	1,1	12,1	
		Netherlands	50,1	159,5	
		United Kingdom	0,2	2,5	
	sep-14	Germany	0	0,1	
		Belgium	100,1	307	
		Spain	325,6	976,6	
		Italy	25	104,4	
		Mexico	349,7	1.098,80	
		Netherlands	25	81,1	
		United Kingdom	0,2	0,4	
		Turkey	50,1	160,8	
		oct-14	Germany	0	0,1

		Argentina	25	75,4
		Belgium	25	73,9
		Spain	125,2	399,5
		Estonia	300,6	957,6
		France	0,2	5
		Guatemala	0	0,3
		India	150,3	476,6
		Japan	0,3	15,2
		Netherlands	50	170,7
		United Kingdom	0,1	0,2
	nov-14	Germany	0	0,1
		Argentina	25	74,4
		Belgium	50,1	151,8
		Spain	350,7	1.162,70
		Japan	0,6	22,8
		Mexico	299,7	956
		United Kingdom	0	0,2
	Dec/2014	Germany	0	0,1
		Algeria	100,2	322,1
		Argentina	25	74,5

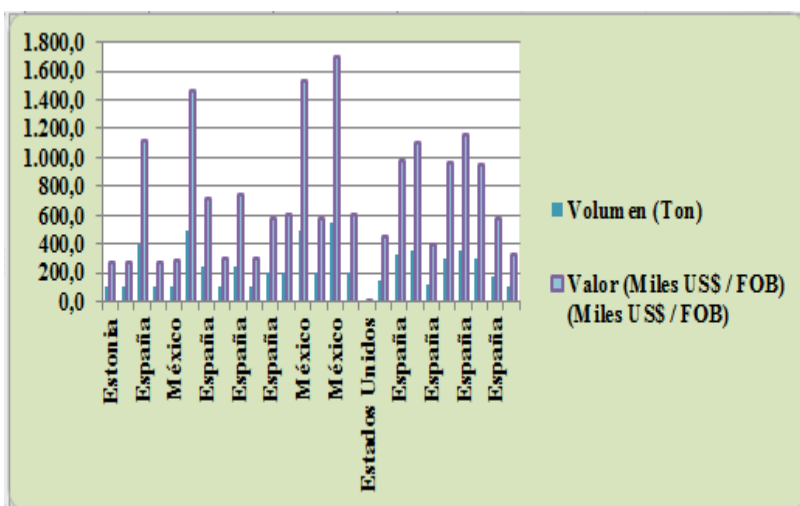
		Belgium	25	75,4
		Spain	175,2	576,6
		Estonia	100,2	322,1
		Italy	50,1	141,7
		Netherlands	99,8	295,3
		United Kingdom	0	0,2
Total			7.684,80	23.378,70

Source: Elaboró AGRONET – 2014

Note: The statistics shows that in 2014, US imports were concentrated in August with 0,525 tons, with a very low participation. The volume imported by the United States of cocoa beans was 4.2 thousand USD compared to imports that were done by other countries in the same period of 2014.

Graphic 3 Exports for productive chain: Cacao and its industry.

Jan/2014 - Dec/2014



Source: Own elaboration

Note: In 2014, the main importing countries of Colombian cocoa beans were: Mexico (34%), Spain (32%) and Estonia (12%). In the same period, the share of US was 0.0065%, it means 0.525 tons compared to the volume registered in the same period of 2014.

2.2.1 Opportunities in EE.UU

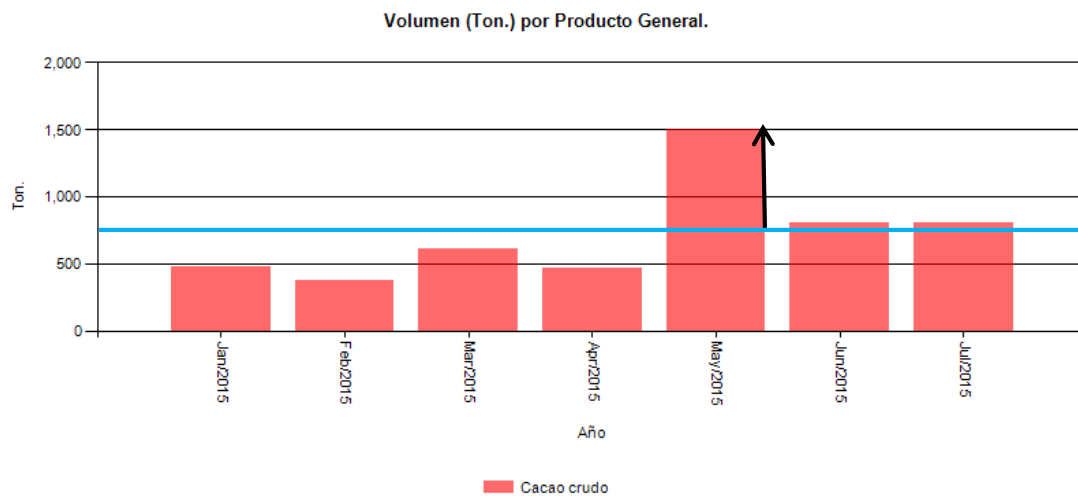
World imports grew up during the last ten years, going from USD4.590 million in 2004 to USD9.682 million in 2014. In this context, the US is a strategic market, since it does not have a local production of cocoa, therefore its chocolate industry depends on the import of its ingredients.

For chocolate, ProColombia found opportunities to export to countries like USA, France, UK, Saudi Arabia, Norway, Denmark, Korea, Australia, Portugal, Czech Republic, Spain and Japan.

And the potential for cocoa beans is in Germany, France, USA, Turkey, Canada, Switzerland and Japan (ProColombia, 2015)

Graphic 4 Exports for Productive chain: Cacao and its Industry.

Jan/2015 - Jul/2015



Source: Elaborated AGRONET - 2015

Note: The volume exported was 5.043,61 thousand tons, which were done in the first half of 2015.

In the first quarter the indicator registered a deceleration trend as a result of the global supply depreciation and the growth of its demand that increased its prices.

Chart 3 Exports for productive chain: Cocoa and its industry**Jan/2015 - Dec/2015**

Year	Month	General Product	Destination Country	Volume (Ton)	Value (Thousands USD / FOB)
2015	Jan/2015	CACAO CRUDO	Germany	12,5	49,9
			Spain	125,1	418,8
			India	100,2	322,1
			Italy	25	73,9
			Japan	15	82,6
			Netherlands	198,9	588,7
			United Kingdom	0	0,1
			Switzerland	2	8,6
	feb-15		Germany	0	0,1
			Argentina	50	152,4
			Spain	100,2	290
			Estonia	50	164,5

		France	12	45,1
		Japan	0	8,7
		Mexico	149,9	416,6
		Netherlands	12,5	38,1
		United Kingdom	0	0,1
	mar-15	Germany	0	0,1
		Spain	125,2	366,6
		Italy	125,1	362,9
		Mexico	349,7	1.003,20
		Netherlands	12,4	38,6
	Apr/2015	United Kingdom	0	0,1
		Germany	0	0,1
Belgium		2,5	11,8	
Spain		175,2	507,3	
United States		0,3	5,3	
Estonia		150,3	429,3	
Mexico		99,9	273,8	
Netherlands		25,1	80,2	

	may-15	United Kingdom	12,5	43,6	
		Germany	0	0,1	
		Spain	300,4	844,7	
		United States	99,9	262,8	
		Estonia	150,3	429,3	
		Italy	350,4	1.036,00	
		Mexico	599,3	1.683,10	
		Netherlands	0	0,1	
	jun-15	Germany	0	0,1	
		Argentina	25	72,8	
		Chile	0,1	0,9	
		Spain	200,2	592,5	
		Estonia	450,8	1.320,70	
		Italy	25	76,1	
		Japan	7	48,3	
		Netherlands	87,4	269,3	
	jul-15	Russia	12,6	36,8	
		Germany	0	0,1	
		Argentina	25	72,7	
			Spain	375,4	1.111,80

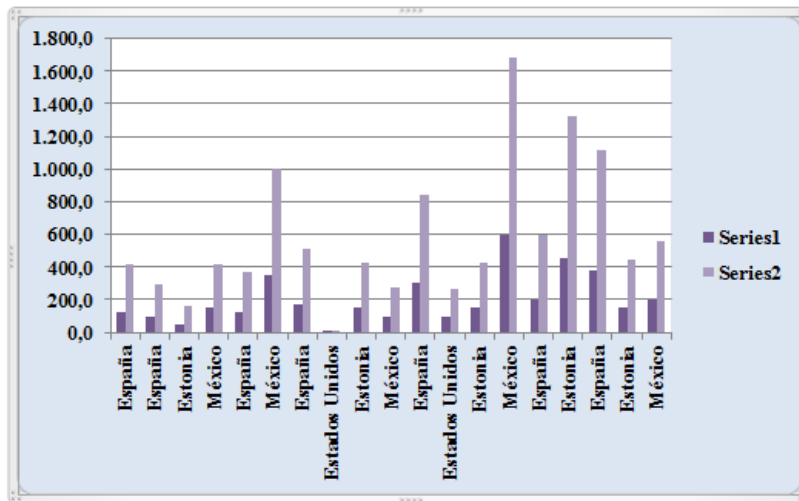
		Estonia	150,3	447,8
		Mexico	199,8	560,2
		Netherlands	50,2	152,7
		United Kingdom	3	19,9

Source: Elaborated by AGRONET – 2015

Note: The statistics shows that, in 2015, imports in the United States in were concentrated in May with 99, 9 tons; with a high share compared to the same period in 2014. The value that was exported to the United States was 262, 8 thousands USD in the first half of 2015 against the imports by other countries in the same period

Graphic 5 Exports for productive chain: Cocoa and its industry

Jan/2015 - Dec/2015



Source: Own elaboration.

- **Series 1: Volume (Ton)**
- **Series 2: Valor (Miles US\$/FOB)**

Note: The chart presents the main importers of cocoa beans from Colombia in 2015 and the relation between tons and the volume registered for the same year.

2.2.2 Target Market

2.2.2.1 United States general information

Capital: Washington D.C.

Language: English (official) 82, 1%, Spanish 10, 7%, others 7, 2%

Population: 318.900.000 (2014)

Total Land area: 9.826.675 km²

Government: Federal presidential constitutional republic

Religion: Catholics, Protestants, Mormons, Jews, Muslims and Buddhists.

Main cities: Los Angeles, Chicago, New York, Houston, Philadelphia, Dallas, Miami, Washington, Atlanta and Detroit.

Currency: United State Dollar (USD)

Main ports and terminals: Los Angeles (CA), Long Beach (CA), New York (NY), Houston (TX), Seattle (WA), Charleston (SC), Puerto Oakland (CA), Baltimore (MD), Tacoma (WA), Norfolk (VA).

Calling code: +1

Investment grade:

S&P: AA+

Fitch: AAA

Moody's: AAA

2.2.2.2 Main production sectors

2.2.2.2.1 Agriculture

Soy, corn, wheat, cotton fibers, chicken, pork, beef, almonds and tobacco leaves.

2.2.2.2.2 Industry

The world leader in high innovative technology, electrical and electronic machinery, chemicals, industrial machinery, food, beverages, automobiles, oil, Wood and mining.

2.2.2.2.3 Services

Banking, insurance, education, investigation and research, transport, trade and tourism.

2.2.2.3 Main import products

Vehicles and parts, agricultural products, industrial supplies, capital goods (computers, telecommunications equipment, electrical machinery), consumer goods such as clothing, medicines, furniture, toys.

2.2.2.4 Main business Partners.

China, Canada, Mexico, Japan and Germany

Source Procolombia 2014

2.2.2.5 Macroeconomic Data

2.2.2.5.1 General economy

United States is considered the world's largest economy and the most powerful when it comes to technology. This country is the largest importer worldwide and it is in third place to export. Its economy is mixed, it is capitalist and it is market-oriented. Private sector has high importance in macroeconomic decisions while the state plays a secondary role.

2.2.2.5.2 Economy 2015

The US economy got an expansion in the second quarter of 2015, more than what was previously estimated, as a result of an increment of consumption and construction, representing the second consecutive rise.

Gross domestic product (GDP) rose 3.9% annualized during April-June period.

Source: Trademap – Trade Statistics 2015

Chart 4 Growth indicator

Growing Indicators	2011	2012	2013	2014	2015(e)
PIB (Thousand million USD)	15.517,	16.163,1	16.768,0	17,416,2	18.286,6
	93	5	5e	5e	9
PIB (annual growing in % constant price)	1,6	2,3	2,2e	2,2e	3,1
PIB Per capita (USD)	49.746	51.450e	53e	54,678e	57.045
Balance of public finances (in % from PIB)	-7,8	-6,3	-4,8e	-4,0e	-3,3
State debt (in % from PIB)	99,0	102,5	104,2e	105,6e	105,1
Inflation (%)	3,1	2,1	1,5e	2,0e	2,1
Unemployment rate (% of active population)	8,9	8,1	7,4	6,3	5,9
Balance of current transactions (Thousand of million USD)	-459,35	-460,75	-400,26e	-430,94e	-483,58
Balance transactions (in % from PIB)	-3,0	-2,9	-2,4e	-2,5e	-2,6

Source: IMF - World Economic Outlook Database – last data available.

2.2.2.6 Balance of trade

The US trade balance closed at 2014 with a difference of \$ - \$ 492.704.976USD as a result of exports for \$ 2.329.190.864USD and imports for \$ 2.346.040.540USD, according to data released by the Commerce Department of this country.

During 2012 and 2013, exports increased by 3%, while imports remained stable, with an increase that did not even reach 1%. For this reason, the trade balance remained similar, it went from -USD\$525.039.830 million in 2012 to -US\$454.047.516 million in 2013. During 2014 it remained similar as well. However, there was a 3% increase in exports from 2013 to 2014, which was much less dynamic than imports in the same year (13.7%).

The US and Colombia trade balance closed in 2014 with a difference of \$ -1.806.936. Meanwhile, exports from US reached US \$ 20.106.598 million and imports from Colombia were for \$18.299.662 million, having a percentage difference of 8%.

Chart 5 United States Balance of Trade:

Procedure	2012 (USD Thousand FOB)	2013(USD Thousand FOB)	2014 (USD Thousand FOB)
Exports	\$ 2.199.782.041	\$ 2.264.997.752	\$ 2.329.190.864
Imports	\$ 2.724.821.871	\$ 2.719.045.268	\$ 2.346.040.540
Trade Balance	- \$ 525.039.830	- \$ 454.047.516	\$ - 492.704.976

Source: Trademap – Trade Statistics

Chart 6 Balance trade between United States and Colombia:

Procedure	2012 (USD Thousand)	2013(USD Thousand)	2014 (USD Thousand)
Exports	\$ 16.356.797	\$ 18.369.302	\$ 20.106.598
Imports	\$ 24.621.662	\$ 21.626.202	\$ 18.299.662
Trade Balance	\$ - 8.264.865	\$ - 3.256.900	\$ -1.806.936

Source: Trademap – Trade Statistics

2.2.2.7 Cocoa imports in the United States

Cocoa grain, whole or broken, raw or toasted.

Tariff: 180.100

In 2014, US imports of cacao were for US \$ 1.312.308 million compared to 2011 that reached a value for US \$1.424.9020 million. It indicates that imports have decreased in recent years as it is shown in the following table and graph.

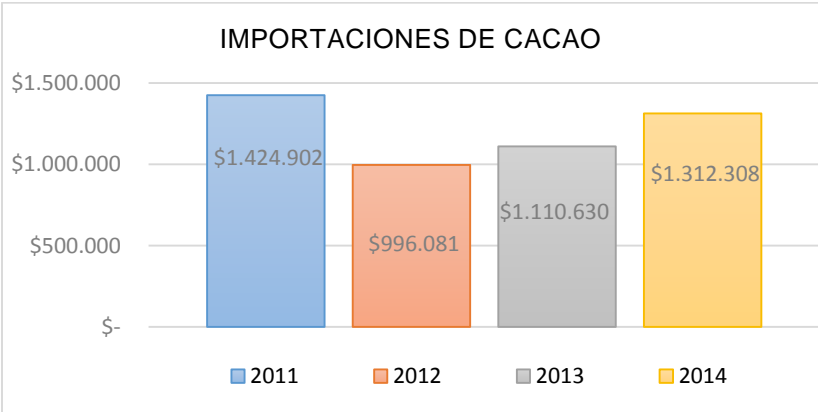
Chart 7 Cocoa imports in the United States

2011 Miles USD	2012 Miles USD	2013 Miles USD	2014 Miles USD
\$ 1.424.902	\$ 996.081	\$ 1.110.630	\$ 1.312.308

Source: Trademap – Trade Statistics

The following Flow Diagram, show the changes that have had imports of cocoa in the United States during the past four years. In 2011, we found that the United States imported Cocoa worth \$1.424.902.000 USD while in 2012 there was a significant decreased of 30%, reaching a value of \$ 996.081.000 USD. For 2013, it increased its purchase at 1% and remained for 2014, with an increase of 15% . .

Graphic 6 Cocoa Imports.



Source: Trademap – Trade Statistics

Chart 8 Principal countries that export cocoa to the United States.

Values show in thousand USD (FOB).

País	2011USD THOUSAND FOB	2012 USD THOUSAND FOB	2013 USD THOUSAND FOB	2014 USD THOUSAND FOB
Costa de Marfil	\$ 741.159	\$ 577.143	\$ 660.594	\$ 752.306
Ecuador	\$ 234.856	\$ 125.093	\$ 166.931	\$ 236.296
Ghana	\$ 220.924	\$ 124.499	\$ 148.749	\$ 157.513
Dominican Republic	\$ 55.178	\$ 77.197	\$ 53.550	\$ 69.338
Nigeria	\$ 55.934	\$ 50.386	\$ 21.164	\$ 43.382

Source: Trademap – Trade Statistics

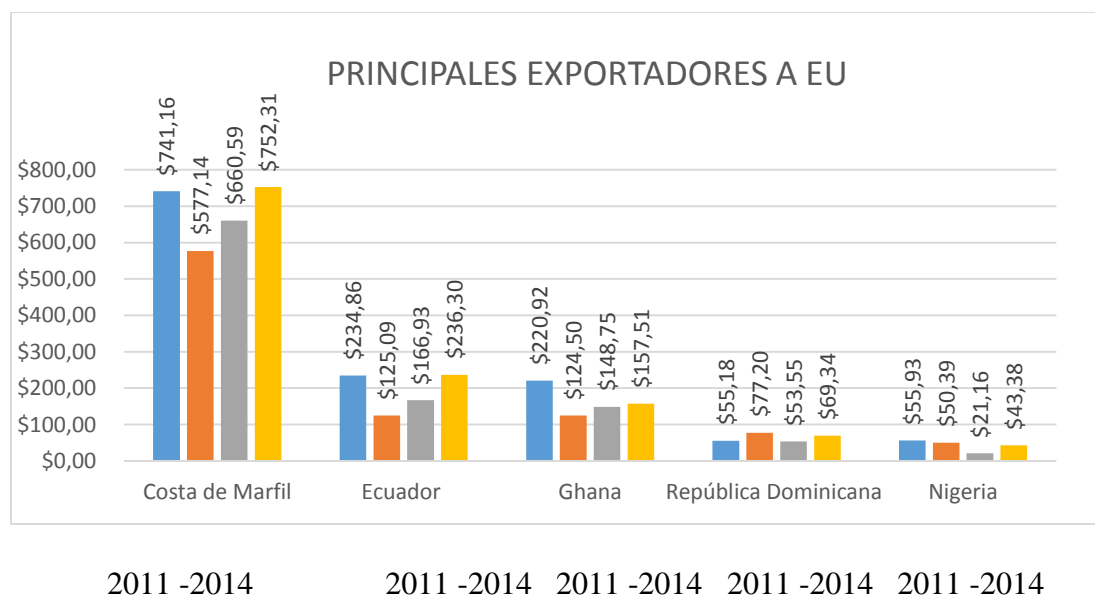
In the next chart, we can observe imports of cocoa grain in the United States and what its principal 5 providers are in the years 2011-2014.

As we can see, Ivory Coast is the main supplier of cocoa beans to the United States, beating its next supplier Ecuador, by 68%. For 2011, this country exported cocoa worth \$ 741.159.000 million UDS. During 2012 it showed a decrease of 22%, but in 2013 it increased again its operations at

12%. In 2014 it has another increase of 12% in regard to the previous year, they got to recover, even exceeding them by \$11.147.000 USD.

It is noted that Ecuador is the second supplier of Cocoa beans to the US, Ghana is the third one, and Dominican Republic and Nigeria are located in the 4th and 5th place respectively with a smaller share. It should be seen that US drop its imports of cocoa in 2012 from all its trading partners, except from Dominican Republic, which increased its share 22, 7% compared to 2011.

Graphic 7 Principal Exporters to the United States.



Source: Trademap – Trade Statistics

Chart 9 the United States Imports from Colombia

Values in thousand dollars

2011USD	2012USD	2013	USD	2014USD
THOUSAND FOB	THOUSAND FOB	THOUSAND FOB		THOUSAND FOB
-	\$ 1.352	\$ 1.605		\$ 141

Source: Trademap – Trade Statistics.

As it is shown in the table above, Colombia exports very little to the United States. In 2011, it was not found imports records of Cocoa Beans according TradeMap Statistics. By 2012, the country imported from Colombia a FOB value of USD \$ 1.352.000, under the tariff 180.100, comprising the cocoa beans, whole or broken, raw or toasted. In 2013 it increased 15% going from \$1.352.000 to \$ 1.605.000 \$ USD. In 2014 it showed a rapid fall of 91% in exports of this product.

Cocoa exports to the United States

Cocoa grain, whole or broken, raw or toasted.

Tariff 180.100

Chart 10 The United States exports to the World

Figures showed in thousand

2011USD	2012USD	2013	USD	2014USD
THOUSAND FOB	THOUSAND FOB	THOUSAND FOB		THOUSAND FOB
\$ 30.388	\$ 35.154	\$ 39.656		\$ 143.883

Source: Trademap – Trade Statistics

United States does not export Cocoa because it has few crops suitable for farming, therefore it has to import high volumes of cocoa. In 2011 US exported \$ 30.388.000 and compared to 2014, it showed an increase of 78%.

Chart 11 Main Businesses Partner of export Products

Figures showed in thousand

Country	2011	USD	2012	USD	2013	USD	2014	USD
	THOUSAND		THOUSAND		THOUSAND		THOUSAND	
	FOB		FOB		FOB		FOB	
Canada	\$ 25.141.		\$ 24.141		\$ 35.104		\$ 85.303	
Netherlands	\$ 1.762		\$ 1.261		\$ 1.453		\$ 10.256	

Germany	\$ 713	\$ 1.404	\$ 768	\$ 1.125
Belgium	\$ 786	\$ 405	\$ 879	\$778
Mexico	\$ 344	\$ 1.287	\$ 6	\$ 4.249

Source: Trademap – Trade Statistics

Among the main trading partners of the United States is: Canada, Netherlands, Germany, Belgium and Mexico. Canada is the most important partner in terms of exports under the tariff 180.100. It is necessary to clarify that it does not mean they only export cocoa beans, because within that tariff it can be found cocoa beans, whole or broken, raw or toasted.

Chart 12 Exports from the United States to Colombia.

Figures showed in thousand

2011	USD	2012	USD	2013	USD	2014	USD
THOUSAND FOB		THOUSAND FOB		THOUSAND FOB		THOUSAND FOB	
\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 8	

Source: Trademap – Trade Statistics

2.2.2.8 Analysis of the consumer

2.2.2.8.1 Location of the consumer in the United States

The three companies that dominate the US chocolate market are: ADM Cocoa, Cargill and Barry Callebaut, who also are world leaders in cocoa grinding, they process over 40% of world production. The main importers that supply these companies are Atlantic Trading (US division of ECOM), Mitsubishi Corporation, Noble Americas, Olam and Armajaro America.

Most conventional cocoa in the US is stored in New York, Baltimore, Delaware, Philadelphia and Wilmington. The biggest manufacturers can request the beans when they need it for production. The Cocoa manufacturing process is distributed along all 50 states; however, there is a major transformation capacity in the states of Pennsylvania and Illinois.

Chart 13 Main importers of cocoa grain in the United States

Name of the company	Products	Certifications required
Ben & Jerry's Ice Cream	Cocoa grain, cocoa butter, cocoa powder, cocoa liquor	Organic, fair trade
Blommer Chocolate	Cocoa grain, cocoa butter, cocoa powder, cocoa liquor	

		Alianza para Bosques, fine aroma
Chuafo Chocolatier	Cocoa grain, cocoa butter, cocoa powder, cocoa liquor	organic
Global organics Ltd.	Cocoa grain, cocoa butter, cocoa powder, cocoa liquor	organic, fair trade
Guittard Chocolate	Cocoa grain, cocoa butter, cocoa powder, cocoa liquor	Organic, fine aroma
Kraft Foods, Inc.	Cocoa grain, cocoa butter, cocoa powder, cocoa liquor	Alianza para Bosques
Mars, Inc.	Cocoa grain, cocoa butter, cocoa powder, cocoa liquor	Alianza para Bosques, UTZ, organic, fine aroma

2.2.2.9 Free Commercial trade between Colombia and the United States

The United States and Colombia Free Trade Agreement is referenced in the foreign policy of Colombia, with the target of obtaining unilateral access to certain markets, especially the US, through the ATPA / ATPDEA and the European Union, through the GSP scheme.

Because of the progressive decline of exports and imports, it necessary to promote significant changes in terms of trade policies, such as find opportunities in new markets. In order to achieve this, it was important to advance without delays in the negotiation of bilateral free trade with the United States. After the last extension of the ATPDEA in 2010, which had finished in February 2011, the FTA (free trade agreement) with the US was seen as a possibility for businessman to carry out long-term investments, which allow them to increase their production capacity and have a stability during time and favorable conditions for exports.

Next, you will find the beginning of negotiation:

In 2003, on the 18th of March and the 29th of May, the Ministry of Commerce, Industry and Tourism started the negotiation with the US and they made and assessment of the Economic and Social Impact of the FTA with that country.

- In August of 2003, the US Trade Representative, Robert Zoellick, had a meeting with the President Uribe in Bogota where he announced the willingness of US government to start trade negotiations with Colombia.
- In 2001 our exports to the Andean Community (CAN) showed a decreasing trend, it went down from US \$2.771 million to \$ 1.908 million in 2003, it forced the national government to find other alternatives in order to compensate that trend.
- In mid-October of 2003, a team from the Ministry of Commerce, Industry and Tourism and other ministries visited the United States in order to clarify some issues related to the negotiation of the trade. Their foundation was the FTA signed with Chile.

In November of 2003, the Trade Representative from the United States announced officially their intention to begin the negotiations for an FTA with Colombia, Ecuador and Peru, they left the way open for other countries from the Andean community (CAN)

2.2.2.9.1 Target of the agreement:

1

The FTA between the US and Colombia is an agreement that gives new opportunities for Colombian companies because it supports the creation of new jobs and the possibility to improve the performance of the national economy. Likewise, the export sector is benefit from this trade thanks to the favorable conditions it offers to marketing their products in US, on the other hand, importers also will get tariff preferences with those goods that come from the US.

1 ¹ RESUMEN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y UNITED STATES (s.f.) Recuperado el 13 de octubre 2015, de <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=723>

The topics that were negotiated in the agreement are: access to new markets for industrial and agricultural sectors, intellectual property, investment, government purchases, dispute settlement, competition, e-commerce, services, environment and labor.

For the purpose of this investigation, cocoa, as an agricultural product within the existing trade agreements with the United States, has a tariff of 0%. It allows the cocoa sector to improve its performance.

2.2.2.10 Requirements to access to the United States Market

The Colombian cocoa has a tariff of 0% for entering into the international market. Customs Service from the United States (US Customs Service) is the entity delegated to manage and enforce import laws and regulations that were stipulated in the Tariff law of 1930. This entity is also responsible, as a federal agency, to enforce regulations from other agencies at the different ports of entry and sea borders along the United States.

2.2.2.10.1 Required documentation

All imports entering to the United States, must meet the following requirements:

- . • Entrance fee.
- Commercial invoice or pro-forma invoice when the first one cannot be submitted.
- Packing list (if applicable).
- Other documents needed to determine if the goods can enter to the country.

The goods must be delivered against customs entry document. For this purpose, you must submit

an entry summary for consumption, in addition, you must deposit the estimated duties at the port of entry within the next ten working days, counting from the date on which the goods is released. The commercial invoice must be in English or it must have a translation, and it must have the following information:

- Port of entry where the goods are arriving.
- Date, place and names of the buyer and seller. It must say the payment method as well.
- Detailed description of the goods, including name, quality, brands, etc.
- Quantity in weight and measures
- Purchase price of each item in the currency of sale
- Fees and additional costs for the goods, as freight, insurance, commissions, etc.
- Refunds, rebates and subsidies received after exporting the goods
- Country of origin

Sanitary and phytosanitary certificates are required particularly in the import of certain agricultural products, plants and live animals.

Typically, these certificates are issued by authorities from the exporting country and are attached to the import requirements.

This document must be submitted to the FDA and this entity will decide if to carry out or not health inspections. In case the FDA decides not to perform this inspection, based on the inspection history of the exporting company or based on the nature of the product, a document (" May Proceed Notice") will release the goods and it will be ready to its marketing. This is the most common case, as only 2% of food products imported into the United States are inspected by the FDA

The FDA has the authority to inspect and regulate food imports as it is shown in section 801 of the Federal Food, Drug and Cosmetic Act (FFDCA). The responsibilities of this organization are detailed in subpart E, Chapter 21, of the Code of Federal Regulations (21CFR1 Subpart E). The principle followed by the FDA when authorizing the importation of food is that they must be substantially identical to those produced in the United States.

2.2.2.10.2 Principal policies

Chart 14 Principal policies.

Policy	Description
Administración de Medicamentos y Alimentos (FDA)	<p>Todas las importaciones de cacao que se llegan a los EE.UU son inspeccionadas por parte de FDA y estas deben de cumplir las mismas normas y requisitos legales que los bienes hechos en ese país. Los alimentos importados deben ser puros, sanos, inocuos, producidos bajo condiciones sanitarias y tener el etiquetado informativo y veraz en inglés.</p> <p>No hay normas fijadas de calidad para el cacao en grano, pero sí parámetros para su rechazo, ya que ocurre con demasiada</p>

	<p>frecuencia que el cacao llega a su destino infestado por insectos vivos o moho. Esto no satisface al receptor, por lo que la FDA estableció los siguientes criterios para el rechazo del producto (FDA, 2005):</p> <ul style="list-style-type: none">• Si 4% del cacao en grano contiene moho• Si 4% del cacao en grano está infestado o dañado por insectos• Si 6% del cacao en grano contiene moho o está infestado o dañado por insectos
Programa Nacional Orgánico (NOP)	<p>El NOP desarrolla, implementa y administra la producción nacional, la manipulación y las normas de etiquetado para los productos agrícolas orgánicos. El NOP también acredita a los agentes de certificación (nacionales y extranjeros) que inspeccionan la producción ecológica y las operaciones de manipulación para certificar que cumplen con los estándares del Departamento de Agricultura.</p>

	En la actualidad, dos organizaciones en América Central, Ecológica en Costa Rica y MAYACERT en Guatemala, están acreditadas para certificación orgánica por el NOP.
--	---

2.2.2.10.3 Sanitary and phytosanitary restrictions

All exports to the United States of fresh or frozen fruits and vegetables must have a phytosanitary certificate issued by the exporting country, where it is verified that the shipment has been inspected in accordance with the phytosanitary requirements of the United States

2.2.2.10.4 Main phytosanitary restriction

Chart 15 Main phytosanitary restriction

Policy	Descripción
PPQ forma 597 Servicio de Inspección de Salud de Animales y Plantas (APHIS)	Para que la exportación tenga el permiso de entrada a United States, el Servicio de Inspección de Salud de Animales y Plantas (Animal and Plant Health Inspection

	Service, USDA-APHIS-PPQ) emite un permiso escrito que determina la ausencia de plagas o enfermedades.
--	---

The competent phytosanitary organization, perform the following actions at the entry port:

- Identification of the type of plant or plant product.
- Identification of the area of the country where the product has been produced.
- Meet entry requirements (harvesting season and customs requirements).
- Confirmation that the plants or plant products meet the certification requirements.
- Determination of the sample for direct inspection.

It important to say that the FDA also verifies if the product meet the standards about pesticides, fungicides and herbicides residues.

Other Market Barriers

2.2.2.10.4.1 Elimination of Methyl Bromide

The Montreal Protocol is an international treaty developed in order to protect the Earth from the harmful effects of exhaustion of the ozone layer.

Currently, 191 countries belong the treaty in which it was agreed the progressive reduction and elimination of the ozone-depleting substances, including methyl bromide.

Methyl bromide is the main fumigant used to control pests in the cocoa warehouses, for now, there are now available alternatives to its use in the US

Treatment with carbon dioxide has been incorporated into European cocoa warehouse and it is likely that US Follow this actions.

Importing and storage companies and the chocolate industry are trying to postpone this transition as much as possible. It is difficult to predict how much this will affect imports from Latin America, although some companies fully consolidated as Callebaut, ECOM, Cargill, ADM, are analyzing the possibility to move cocoa production to Europe, Mexico and the origin countries, in that way, they will reduce their risks and costs when importing final products.

2.2.2.10.4.2 Requirements for seeding Cocoa in Colombia.

- Meet the Colombian Technical Standard NTC 5811 "Good Agricultural Practices for Cocoa".

This rules define the standards, general requirements and recommendations for good agricultural practices in order to provide a guidance for cocoa producers, both for the national market and exportation market, their goal is to improve the conditions of production as a preventive approach, seeking safety, competitiveness, worker safety and sustainable development.

- Meet the Colombian Technical Standard NTC 1252 "Cocoa Beans". This standard intends to establish the requirements to be met by Cocoa beans that will be destined for human consumption.

- Register as an exporter to the ICA: this is a must for those to export plants and plant products, They must get phytosanitary certificates in order to attest that the plants, plant products or other regulated articles meet the import requirements of the International Standard for Phytosanitary Measures (ISPM) 12).

Resolution 003434 (November 28th, 2005) it establishes the rules for the production, distribution and marketing of cocoa material propagation.

It stablish the rules for the production, distribution and marketing of cocoa material propagation.

2.2.2.10.4.2.1 Steps to apply:

2.2.2.10.4.2.1.1 Article 5

Producers or distributors of cocoa propagating material (sexual seeds, buds, cuttings, patterns), that will be used for programs or projects promoting the cultivation, must be registered to the ICA, and meet the legal requirements for this purpose.

To fully meet this requirements, the Company must enter to the website of the ICA and follow the instructions.

www.ica.gov.co

2.2.2.10.5 Opportunities according to its confectionary culture.

According to the research done by the Commercial Offices of ProColombia and the Ministry of Commerce, Industry and Tourism, the next sectors have high potential to export.

- Candy, cookies and snacks: US is one of the biggest markets for Colombians, the Colombian market is focused on meeting the needs of those who are abroad. Colombian products are high in quality and chain stores can be the door for its sale. The largest distributors of Colombian products are in Florida, Texas and New York.

Distribution in US, the market size means a higher complexity in terms of distribution if it is compared to other markets. The Colombian entrepreneur should be very analytical when it comes

to choosing the distribution channel and the state that will be the entry point to the market.

(ProColombia, 2012) The main distribution channels are:

- Channels Wholesalers: These dealers purchase large-volume goods and then resell it as its own brand, this includes packaging and labeling in addition to its distribution. In case that the exporters want to keep its own brand they need to do this through "brokers" who work with wholesalers or retail distribution centers, set up a subsidiary or directly enter to the retail distribution channels .

(ProColombia, 2012)

- Retail Channels: Currently, the retail channel is led by the department stores that are called "discount stores". These stores have big discounts all year round, they know that Americans are always looking for the best price, with high quality and recognized brands. (ProColombia, 2012)

Other channel is:

- Importers and Dealers: These distributor have the responsibility from the production until the goods arrive in perfect condition to the country.

2.2.2.10.6 Requirements of cocoa to enter to the United stated

- Maximum cocoa moisture content to export will be 7.5 %.

- • The cocoa should not be infested.
- • The broken grains will not exceed 1%.

- • Cocoa must be free of musty smells, butyric acid (Rotten) and agrochemicals.
- • Cocoa beneficiary must meet the standards set by the FAO/WHO about the limits for aflatoxin pesticide and heavy metal.
- • Cocoa must be free of impurities. (Library ICA)

2.2.2.10.6.1 Other requirements

- The storage warehouse should be clean, disinfected internally and externally, protected against attack by rodents.
- When applying pesticides, it only should be used those allowed by the law (EPA Act).
- It should not be stored together with cocoa, other products that can transmit odor or taste.
- All merchandise must be stored in pallets (Library ICA)

2.2.2.10.7 Packaging standards

- Cocoa must be sold in packaging to ensure that the product is protected against external agents that could alter the chemical or physical characteristics, it must resist the conditions of handling, transport and storage. In addition they must be labeled, however, for US market it must meet the following rules set by the FDA:
 - • Product name.
 - • Lot identification.

- • Company name and company logo.
- • Gross and Net weight in units of the International System (SI).
- • Country of origin.
- • Destination country. (Library ICA)
-

2.2.2.10.8 Logistic

Usually, transportation takes place in large containers by sea. The bags or boxes used for exporting (depending on the product) can be transported by wood or plastic pallets. Some countries, transport it through bulk containers, thereby, they are maximizing the available space of the container, but at the same time, they are increasing costs of loading and unloading at the different ports. The most common container used is a 20ft (feet). (ProColombia, 2015)

Palletizing: This is refer to grouping the load in a pallet, additionally it needs ropes or strings that do not allow the load to move and can reach its destination in good conditions. There are several measures for pallets, the most used is 120 x 100 cm and its height must not exceed two meters.

2.2.2.10.8.1 Dates of major demand of cocoa

Cocoa has opportunities throughout the year, but it achieves the best prices in the months of March and April.

2.2.2.10.8.2 Logistic

PACKAGING: The polypropylene bags are currently the option most used in the packaging of grains. It is because these kind of bags have a major protection for the product. Therefore, the 5,600 kilograms of cocoa that are sold in this operation will be packed in polypropylene bags of 70 kilograms with the following dimensions: •Length: 42 " (106.68 cm) •Width: 26" (66.04 cm) •Height: 8 " (20.32 cm) (ProColombia, 2015).

Chart 16 Pallets and its dimension

MEDIDAS (mm.)	DENOMINACIÓN	HOMOLOGACIÓN
1200x800	Pallet de plástico higiénico Plasteel 225	Para Exportación
1200x1000	Pallet de plástico higiénico Plasteel 210	Para Exportación
800x600	Pallet de plástico higiénico Plasteel 50	Para Exportación
800x600 (patines)	Pallet de plástico higiénico Plasteel 80	Para Exportación

Source: www.europalet.com

NOTE: The United States has a developed transport infrastructure, which is enough to support the needs of its economy.

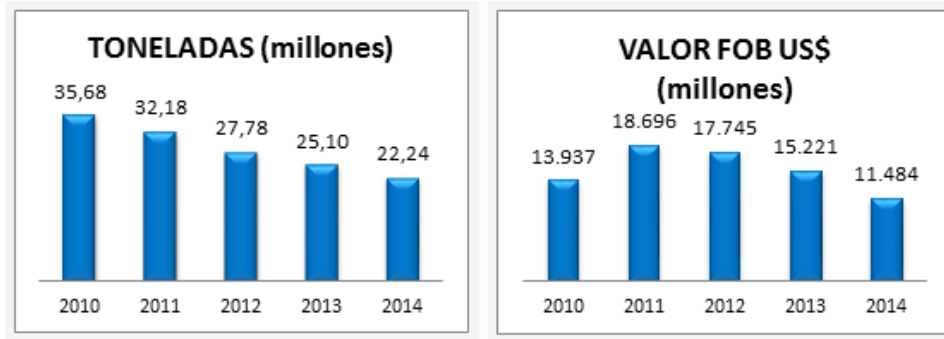
It consists of a network road of 6.430.366 km, across the country, connecting the 50 states through a vast highway system.

It has more than 226.605 km of railroad, which mostly belong to private companies; also it has pipelines for transporting petroleum. (Index Mundi 2011).

United States represents 42% of the global market for consumer goods, so that, in order to be closer to their suppliers and customers, many companies around the world decide to invest in this country. Currently, it has more than 14 free trade agreements with countries partner. (US. Department of Agriculture)

In 2014, it was exported to United states 22.4 million tons, it means US\$ 14.105 million in FOB value, as a result, it placed US as the first trading partner of Colombia. The largest volume of goods were transported by sea, with 99.2% of the total exports.

In terms of tons and USD FOB value exports from Colombia to the United States by the different means of transport, we find the following performance in the last five years: (ProColombia, 2015)

Graphic 8 Maritime transport**Marítimo**

Source: Procolombia

Season to export to the United States and its cost per container**Maritime fees FCL (Container 20 STD) Export**

SCF USD 9

Export Doc fee USD 80

BL USD 60

Mounting USD 45 / Container.

Handling USD 120

If apply

AMS USD 25

Currier USD 50

Chart 17 Maritime fees FCL (Container 20 STD) Export

ORIGIN COUNTRY	PORT OF LOADING	DESTINATION COUNTRY	PORT OF DISCHARGE	TRANSIT TIME	FREQUENCY	MSR RATE	MSR RATE	MSR RATE	BAF 20'	BAF 40' + 40'HC	ISPS 20'	ISPS 40'	LSS/	LSS
						FOR 20'	FOR 40'	FOR 40'HC					ECA 20'	ECA 40'
COLOMBIA	CTG	USA	HOUSTON	6	Weekly	954.00	1,093	1,093	100	200	12	12	50	100
COLOMBIA	CTG	USA	PORT EVERGLADES	3	Weekly	980.00	1,230	1,230	100	200	12	12	50	100
COLOMBIA	CTG	USA	NEW YORK	6	Weekly	1,014.00	1,344	1,344	100	200	12	12	50	100
COLOMBIA	CTG	USA	CHARLESTON	10	Weekly	1,014.00	1,324	1,324	100	200	12	12	40	80
COLOMBIA	CTG	USA	PORT EVERGLADES	3	Weekly	706.00	N/A	588	275	548	6	6	50	100
COLOMBIA	CTG	USA	CHARLESTON	9	Weekly	706.00	N/A	582	275	548	6	6	50	100
COLOMBIA	CTG	USA	NEW YORK	8	Weekly	906.00	N/A	732	274	548	6	6	50	100
COLOMBIA	CTG	USA	BALTIMORE	5	Weekly	906.00	N/A	732	275	548	6	6	50	100

Source: Own elaboration.

The mentioned figures were based on a standard 20- foot container. All charges related to the cocoa exportation are included in UDS dollars. These consist of costs for documents, administrative management, customs clearance, handling charges. This figures do not include tax. Only the net costs of the operation are recorded.

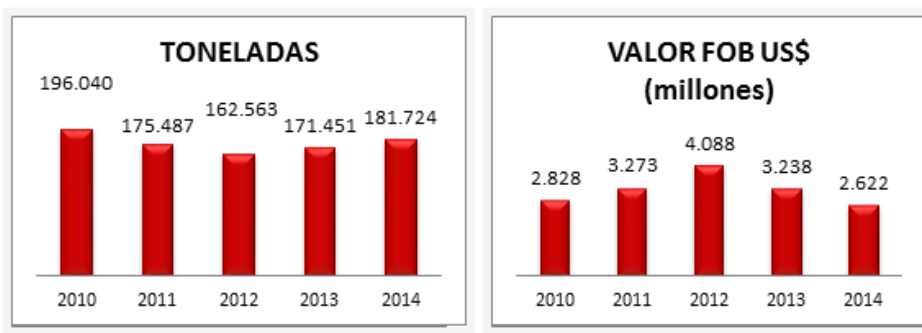
USA has one of the best port infrastructures facilities for foreign trade. Ports are strategically located in the Atlantic and Pacific Oceans. The following ports are known as some of the largest and busiest ports in the world, they are:

- **Houston**
- **Nueva York**

- **Baltimore**
- **Savannah**
- **Jacksonville**
- **Port Everglades**
- **Miami**
- **New Orleans.**
- **Charleston.**

Graphic 9 Air transportation

Aéreo



Source: Procolombia

According to the Logistics Performance Index (LPI) Published by the World Bank in 2014, the United States is ranked at 9th place in the world in terms of logistics performance, remaining in the same position with respect to the previous report published in 2012. The rate went from 3.93 to 3.92 (1 being the worst and 5 the best) during the same period. Added to this is important to say

that the performance presented by the United States in each of the different aspects that make up the LPI, was as follows: (ProColombia, 2015)

Graphic 10 Logistic features to be evaluated

Aspecto evaluado	Puntaje	Puesto
La eficiencia aduanera	3.73	16
La calidad de la infraestructura	4.18	5
La competitividad de transporte internacional de carga	3.45	26
La competitividad y calidad en los servicios logísticos	3.97	7
La calidad de seguimiento y rastreo a los envíos	4.14	2
La puntualidad en el transporte de carga	4.14	14

Source: Procolombia

Chart 1 Maritime access



Source: Procolombia

Chart 18 Maritime Access

Destino	Origen	Tiempo de tránsito (días) directo	Tiempo de tránsito (días) conexión
Los Angeles	Barranquilla	11	12-19
	Buenaventura	11	14-20
	Cartagena	10	12-17
Oakland	Barranquilla	15	12-20
	Buenaventura		14-25
	Cartagena	12	12-20
	Santa Marta		25
Long Beach	Barranquilla	13	19
	Buenaventura		13
	Cartagena	12	19

Source: Procolombia

It is detected that there are many opportunities for the unloading of goods and it must be take into account that the country has high flows a the largest ports: -Los Angeles , Port of Long Beach and Port of New York.

Image 2 Air access

Source: Procolombia

In air transport there are more opportunities for Colombia because its speed and the good conditions of the airports.

Chart 19 Highway Transport

Contenedor	Tipo de Carga	Tipo de chasis	Libras	Kilos
20	Seca	Slider Chasis	39,200	17,780
	Seca	Slider Chasis de 3 ejes	44,000	19,960
	Refrigerada	Slider Chasis	34,900	15,830
40	Refrigerada	Slider Chasis de 3 ejes	39,700	18,010
	Seca	(H = 8ft 6in) Chasis "Cuello de Ganso"	44,000	19,960
	High Cube	(H = 9ft 6in) Chasis "Cuello de Ganso"	43,700	19,820
	Refrigerada	(H = 8ft 6in) Chasis "Cuello de Ganso"	39,800	18,050
	HC Refrigerada	(H = 9ft 6in) Chasis "Cuello de Ganso"	39,300	17,830

Source: Procolombia

This conveyance is used within the United States and usually it is used a container of 20ft, it would be dry cargo. (ProColombia, 2015)

2.3 Export Guide

It is important to note that in order to be success when exporting, there is a need to improve some characteristics of the previous process such as: hectares suitable for cocoa farming, pest control, grain quality, investment in machinery and support from the government.

2.3.1 Features in order to export to the United States

When talking about trade liberalization and globalization of markets, Colombia is a country with great potential for selling cocoa beans to the US. These days, Colombia has a free trade agreement, so that it becomes easier for Colombian companies to export goods to the US with a tariff of 0%. The aim of this guide is to create a useful material to help Colombian companies in their process to export cocoa beans into the US market. It allows to increase market competition worldwide, because of that, this guide has as targets:

- Expand the market in the US.
- Positioning Colombian products and create a high competitiveness with other exporting countries.
- Expanding the perspective of the requirements needed by Colombian companies in order to compete.

Note: Cocoa beans, whole or broken, raw or roasted. Tariff Item 180,100, has zero tariffs.

➤ Companies must to choose an INCOTERM to export their goods as these facilitate the management of the international transaction, in addition they are widely used in International commercial transactions and are intended primarily to clearly communicate the tasks, costs, and risks associated with the transportation and delivery of goods. Below you will find them:

➤ **EXW – Ex Works**

The seller makes the goods available at their premises. This term places the maximum obligation on the buyer and minimum obligations on the seller. The Ex Works term is often used when making an initial quotation for the sale of goods without any costs included. EXW means that a buyer incurs the risks for bringing the goods to their final destination. Either the seller does not load the goods on collecting vehicles and does not clear them for export, or if the seller does load the goods, he does so at buyer's risk and cost.

➤ **FCA – Free Carrier**

The seller delivers the goods, cleared for export, at a named place. This can be to a carrier nominated by the buyer, or to another party nominated by the buyer.

It should be noted that the chosen place of delivery has an impact on the obligations of loading and unloading the goods at that place. If delivery occurs at the seller's premises, the seller is responsible for loading the goods on to the buyer's carrier. However, if delivery occurs at any other place, the seller is deemed to have delivered the goods once their transport has arrived at the named place; the buyer is responsible for both unloading the goods and loading them onto their own carrier.

➤ **CPT – Carriage Paid To**

The seller pays for the carriage of the goods up to the named place of destination. Risk transfers to buyer upon handing goods over to the first carrier at the place of shipment in the country of Export. The seller is responsible for origin costs including export clearance and freight costs for carriage to named place of destination (either final destination such as buyer's facilities or port of destination has to be agreed by seller and buyer, however, named place of destination is generally picked due to cost impacts). If the buyer does require the seller to obtain insurance, the Incoterm CIP should be considered.

➤ **CIP – Carriage and Insurance Paid to**

This term is broadly similar to the above CPT term, with the exception that the seller is required to obtain insurance for the goods while in transit. CIP requires the seller to insure the goods for 110% of their value under at least the minimum cover of the Institute Cargo Clauses of the Institute of London Underwriters (which would be Institute Cargo Clauses (C)), or any similar set of clauses. The policy should be in the same currency as the contract.

CIP can be used for all modes of transport, whereas the equivalent term CIF can only be used for non-containerized seafreight.

➤ **DAT – Delivered At Terminal**

This term means that the seller covers all the costs of transport (export fees, carriage, unloading from main carrier at destination port and destination port charges) and assumes all risk until

destination port or terminal. The terminal can be a Port, Airport, or inland freight interchange. Import duty/taxes/customs costs are to be borne by Buyer.

➤ **DAP – Delivered At Place**

The seller delivers when the goods are placed at the disposal of the buyer on the arriving means of transport ready for unloading at the named place of destination. Under DAP terms, the risk passes from seller to buyer from the point of destination mentioned in the contract of delivery.

Once goods are ready for shipment, the necessary packing is carried out by the seller at his own cost, so that the goods reach their final destination safely. All necessary legal formalities in the exporting country are completed by the seller at his own cost and risk to clear the goods for export.

After arrival of the goods in the country of destination, the customs clearance in the importing country needs to be completed by the buyer at his own cost and risk, including all customs duties and taxes.

➤ **DDP – Delivered Duty Paid (named place of destination)**

Seller is responsible for delivering the goods to the named place in the country of the buyer, and pays all costs in bringing the goods to the destination including import duties and taxes. The seller is not responsible for unloading. This term is often used in place of the non-Incoterms "Free in Store (FIS)". This term places the maximum obligations on the seller and minimum obligations on the buyer. All the risks and responsibilities are not transferred to the buyer upon delivery of the goods at the named place of destination.^[7]

➤ **FAS – Free Alongside Ship**

The seller delivers when the goods are placed alongside the buyer's vessel at the named port of shipment. This means that the buyer has to bear all costs and risks of loss of or damage to the goods from that moment. The FAS term requires the seller to clear the goods for export, which is a reversal from previous Incoterms versions that required the buyer to arrange for export clearance. However, if the parties wish the buyer to clear the goods for export, this should be made clear by adding explicit wording to this effect in the contract of sale. This term should be used only for non-containerized seafreight and inland waterway transport.

➤ **FOB – Free on Board**

Under FOB terms the seller bears all costs and risks up to the point the goods are loaded on board the vessel. The seller must also arrange for export clearance. The buyer pays cost of marine freight transportation, bill of lading fees, insurance, unloading and transportation cost from the arrival port to destination. Since Incoterms 1980 introduced the FCA incoterm, FOB should only be used for non-containerized seafreight and inland waterway transport. However, FOB is still used for all modes of transport despite the contractual risks that this can introduce.

➤ **CFR – Cost and Freight**

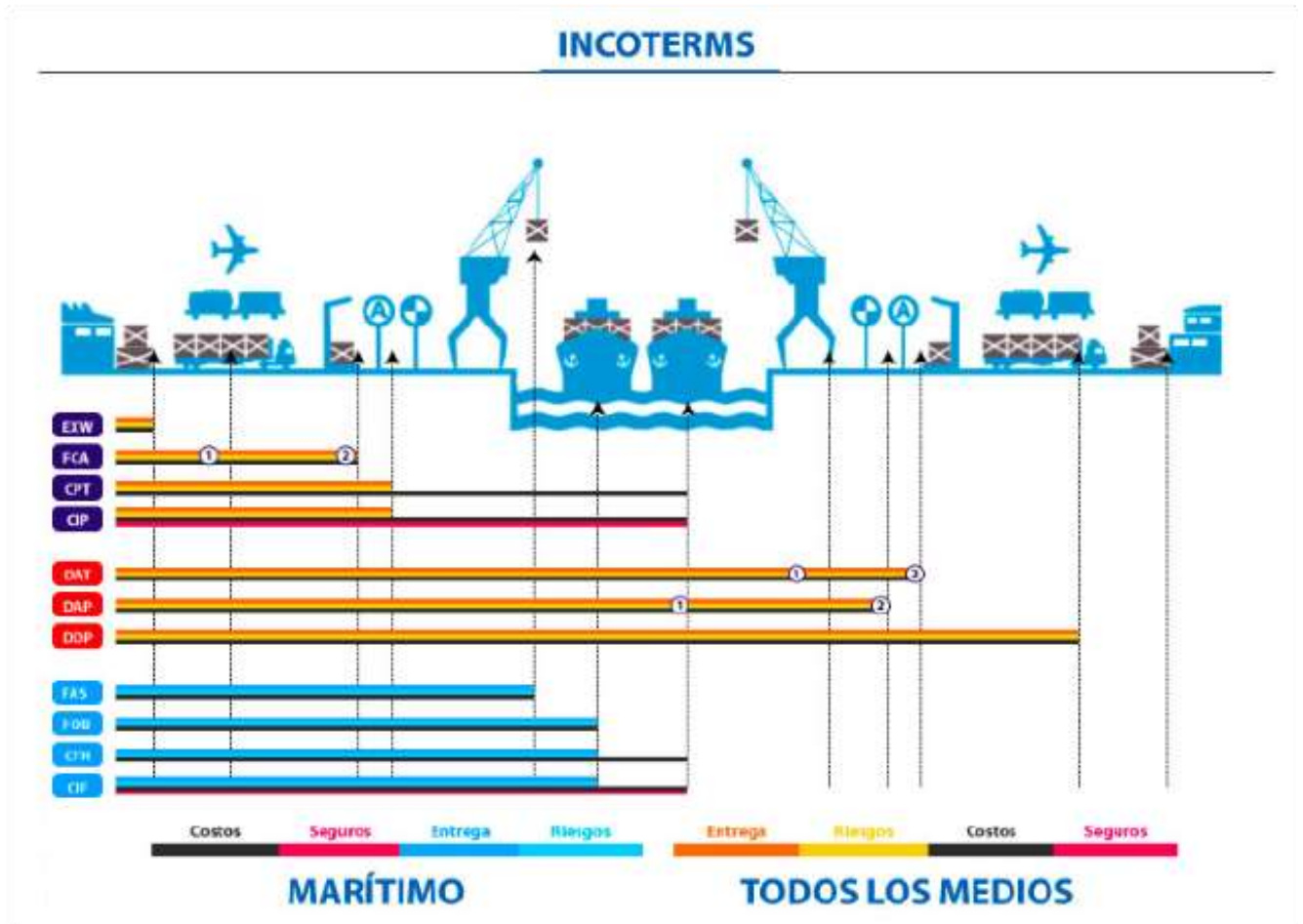
The seller pays for the carriage of the goods up to the named port of destination. Risk transfers to buyer when the goods have been loaded on board the ship in the country of Export. The Shipper is responsible for origin costs including export clearance and freight costs for carriage to named port. The shipper is not responsible for delivery to the final destination from the port (generally

the buyer's facilities), or for buying insurance. If the buyer does require the seller to obtain insurance, the Incoterm CIF should be considered. CFR should only be used for non-containerized seafreight and inland waterway transport; for all other modes of transport it should be replaced with CPT.

➤ **CIF – Cost, Insurance & Freight**

This term is broadly similar to the above CFR term, with the exception that the seller is required to obtain insurance for the goods while in transit to the named port of destination. CIF requires the seller to insure the goods for 110% of their value under at least the minimum cover of the Institute Cargo Clauses of the Institute of London Underwriters (which would be Institute Cargo Clauses (C)), or any similar set of clauses. The policy should be in the same currency as the contract. CIF can be used by any transport by sea and air not limited to containerized or non-containerized cargo and includes all charges up to the port/terminal of entrance. CIP covers additional charges at the port/terminal of entrance.

Graphic 11 Incoterms



Source:

http://www.google.com.co/imgres?imgurl=http://jupiterdecolombia.com/images/herramientas-logisticas/incoterms.png&imgrefurl=http://jupiterdecolombia.com/herramientas/logisticas/incoterms&h=462&w=642&tbnid=28mu70ijUz5vuM:&docid=Yz6YCMml1n_l7M&ei=yi8gVuyYFMLKelfrkNAB&tbm=isch&ved=0CFYQMygfMB9qFQoTCOyl5InKxcgCFUIIHgodhzUEGg

- Companies should consider that there are some goods with additional "dumping" fee, it is apply to products that are sold in the United States at lower prices than they call "normal value" (usually the price sold in the national market of the importer)

Source: Procolombia

3 Findings

3.1 Information Analysis.

In the following paragraphs are presented the results of the investigation that was made from January to October 2015. To conduct an analysis of more argumentative and detailed information, we present some charts and graphs done in Microsoft Excel, where we collect all the data.

Chart 20 Export destination of cocoa, January 2014 – December 2014

1801001900

Other raw cocoa grain, whole or broken.

País	(Miles US\$) FOB	(Tons)	Participation
Mexico	7917,05	2.598,43	34%
Spain	7.433,54	2.479,09	32%
Estonia	2.884,61	951,79	13%
Belgium	1.451,19	485,48	6%
Netherlands	1.007,40	322,81	4%
Italy	911,38	300,27	4%
Argentina	495,71	174,85	2,28%
India	476,64	150,28	1,96%
Algeria	322,10	100,19	1,31%
Netherlands Antilles	171,28	50,00	0,67%
Turkey	160,80	50,09	0,65%
Japan	96,26	7,61	0,10%
France	40,62	12,24	0,17%
United Kingdom	4,51	0,77	0,01%
United States	4,20	0,53	0,01%
Germany	1,12	0,32	0,00%

Guatemala	0,27	0,04	0,00%
Ecuador	0,00	0,00	0,00%
Peru	0,00	0,00	0,00%
Dominican Republic	0,00	0,00	0,00%
Venezuela	0,00	0,00	0,00%
Total:	23378,69	7684,77	100%

Source: Agronet.

Interpretation: From the total exports of raw cocoa beans, whole or broken beans, in 2014, the United States participated with 0.01% of total tons, it means USD 4.20 thousands FOB and 0.53 ton. These figures show it went down with USD -5.086,34 tons and -23.374, 49 thousands in value, compared to the figures recorded in the same period of 2014.

Statistics were taken from the investigative source: Agronet, including the destination countries of exports of cocoa beans, whole or broken beans, the FOB value and tons exported

The sample had participants from 21 countries, Mexico had the highest rate at 34% and Ecuador got the lowest, while Peru, Dominican Republic and Venezuela with 0.00%

Among the importing countries, it was found that Mexico, Spain, and Estonia are the major importers of Colombian cocoa with a rate of 34%, 32% and 13% respectively.

Most of the countries found in the statistics are from Europe, this mean they all together have the 60% of the share as is outlined in the chart.

Chart 21 Export Destination of cocoa sector in January 2015 – August 2015

1801001900

Other raw cocoa beans, whole or broken beans

Country	(Thousand USD\$)	(tons)	Participation
Spain	5575,38	1877,17	24%
Mexico	4797,94	1698,35	22%
Estonia	3939,98	1327,16	17%
Netherlands	2608,77	861,72	11%
Malaysia	2776,18	857,33	11%
Italy	1548,82	525,53	6,73%
United States	660,45	225,24	2,00%

Belgium	504,83	152,62	1,90%
India	322,10	100,19	1,20%
Argentina	297,89	99,91	1,20%
Japan	139,60	22,00	1,20%
United Kingdom	63,82	15,60	0,19%
Germany	50,69	12,79	0,16%
Russia	36,79	12,56	0,16%
France	45,12	12,00	0,15%
Switzerland	8,56	2,00	0,12%
Chile	0,88	0,05	0,10%
Ecuador	0	0	0%
Indonesia	0	0	0%
Peru	0	0	0%
TOTAL	23377,81	7802,22	100%

Source: Agronet.

Interpretation: The total exports of raw cocoa beans, whole or broken beans, in 2015, the United States participated with 2.00% of the total tons, it reached USD 660.450 FOB and 225.24 tons. These figures represent an increase of 224.71 tons and USD 656.25 in value, compared to the same period in 2014.

The sample had the participation of 20 countries, in this year, Spain had the highest rate at 24% and Ecuador had the lowest, while Indonesia and Peru at 0.00%

According to the statistics, Mexico 2014 was the largest importer of the product with a share of 34%, while in 2015 it came down to 24%, having a variation of 10%

However, Spain still is positioned within the first three places as Colombian cocoa importer, having the second place in the countries with a high participation.

Finally, the table show the new importers of Colombian cocoa, it is seen that 11% of importers are new, these are: Malaysia, Russia, Switzerland, and Indonesia. They import raw Cocoa beans, whole or broken beans, for a total of 871.88 tons, it is important to note that in 2014 these countries had no participation.

Chart 22 Main Cocoa exporters worldwide.

País	(Miles US\$)	(toneladas)	Participation
Malaysia	2776,18	857,33	11%
Russia	36,79	12,56	0,16%
Switzerland	8,56	2,00	0,12%
Indonesia	0	0	0%
Total	2821,53	871,88	11%

Source: Own elaboration.

Graphic 12 Exports from Colombia to the United States January 2015 – August 2015

Participación acumulada por volúmen

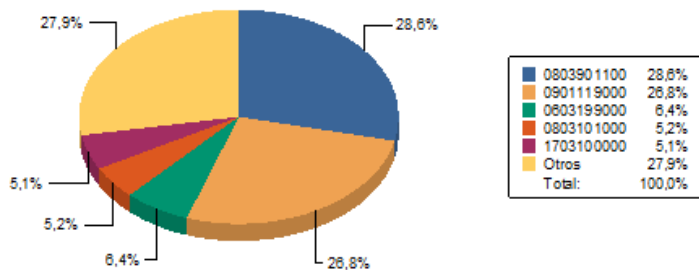


Chart 23 Exports from Colombia to the United States January 2015 – August 2015

Tariff		Value (Thousand USD FOB)	Volume (Tons)
0803901100	"Bananas o plátanos frescos del tipo ""cavendish valery""."	91.657,69	194.527,90
0901119000	Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar.	681.380,51	182.112,28

0603199000	Las demás flores y capullos frescos, cortados para ramos o adornos.	321.827,87	43.635,83
0803101000	"PLATANOS ""PLANTAINS"" FRESCOS."	15.862,04	35.653,70
1703100000	Melaza de caña.	4.047,38	34.461,89
1701999000	Los demás azúcares de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido.	16.204,22	26.665,64
1701140000	Los demás azúcares en bruto de caña, sin adición de aromatizante ni colorante, en estado sólido.	17.144,29	25.525,31
0603110000	Rosas frescas, cortadas para ramos o adornos.	172.805,61	23.214,32
0603141000	Pompones frescos, cortados para ramos o adornos.	60.515,28	15.755,32
0603193000	Alstroemerias frescas, cortadas para ramos o adornos.	34.778,87	7.900,61
OTROS		393.172,32	90.500,46
TOTAL		1.809.396,09	679.953,24

Source: Agronet.

With regard to sectoral exports, the tariff 0803901100 includes "BANANAS " " PLANTAINS " " FRESH " and it has a participation of 28.6% in exports from Colombia to the United States, it registered a surplus of USD 91.657,69 thousand dollars, while cocoa has a contrast balance because it does not record within a specific tariff but within other consolidated tariffs.

3.2 Finding Information.

In contrast, it was found that the market opportunities for raw cacao beans, whole or broken beans in the United States are minimal since its demand of this product is very low, on the contrary, this product has a great demand in countries as Mexico, Spain, and Slovenia. Without any doubt, exports may present growth trends.

The analysis of cocoa beans demand, showed that Colombia does not have the capacity to export. It was found that the shortfall in exports of cocoa is caused by the loss of the export capacity. The decrease in exports of cocoa beans is the result of the sector's inability to generate exportable surpluses due to the poorly manage of cocoa farms, where growers do not do a good job of pest control and disease, this situation restricts the production of good quality cocoa and the amount that is needed by the market.

However, it was found that while the cocoa beans chain has lost competitiveness in international markets, processed cocoa products like chocolate and confectionery has won market in the United States industry.

Additionally, it indicated that the product has weaknesses when it comes to entering to the United States, since it contains diseases like “monila” and “escoba de la bruja”, which affect the crop in order to produce competitively. For this reason, it is necessary that the Cocoa growers improve their production practices (see annex A) in order to enter to the United States Market

Considering the above information, we present the benefits of exporting cacao to countries with higher demand, as Mexico, Spain and Slovenia with the aim to make it more competitive and thus enter to international markets and generate new market opportunities, which consist of programs developed by institutions such as ProColombia, Fedecacao that have been working on this since 2013 until now.

Since 2014 there has been a trend around world market with regard to the composition of the demand for cocoa, for this reason its consumption has increased. The demand has encouraged new business opportunities during the last two years, therefore, the sector has implemented a quality control system to provide:

- Increased health surveillance.
- Increased exports.
- Control of quality certifications.

The analysis of the economic, cultural, political and legal variables to access to the United State Market, shows that cocoa sector has a minimum level of export history, at the same time, the study also shows that cocoa farming does not meet the control requirements and quality demanded by the US market.

According to the findings, a guide was developed in order to show the main characteristics of the target market. . In which it was found that the most important were the standards of packing and packaging.

4 Conclusions and recommendations

4.1 Conclusions

Currently, Colombia is a country with a great potential to the export cocoa beans to the United States and the rest of the world. But it is clear that the country and producers must work much harder with national entities (Fedecacao, ICA, Ministry of Agriculture, Finagro and the Ministry of Foreign Trade), so that. the sector will receive more support and will take advantage of the opportunities they can have in the international market, as long as it improve and change their farming processes, because until now it has been an obstacle to expansion.

Colombia has more than 90,000 hectares suitable for farming cocoa, but there are several reasons that impede the country to supply international markets and only provide the national market. The first one is the lack of development by the competent authorities in order to improve the process of planting and growing in addition to meet the quality standards by the United States mentioned before.

Another obstacle that Colombian Cocoa has, is the conflict that has been suffering for years which caused that many areas of the country cannot be used for farming, when they are suitable for this.

When it comes to the entry of cocoa to the United States, the national product does not meet certain standards required, such as: Cocoa Organic and Fair Trade, Rainforest Alliance.

Despite of the problems, the National Cocoa has received several awards worldwide , including: The award for ' Foreign Excellence ' at the Salon du Chocolate in Paris, The Tavoletta d' Oro 2015 award by the " Campagna del Cioccolato " the most important association of chocolate lovers in Italy, in addition to the award for having the best aroma.

While the country does not implement new strategies to strengthen cocoa production, it will be very difficult to achieve United States market. In addition to this, it is important to consider how competitive the Ecuadorian Cocoa is because according to figures from the US imports, it is the second largest supplier of cocoa beans.

In conclusion it is important that Cocoa sector starts to use other alternatives and processes in order to get a higher quality cocoa and supply international markets.

4.2 Recommendations

During the investigation we determined the following:

- There are few hectares suitable preparation for farming cocoa beans leaving as a result the little supply of international markets and supplying roughly the Colombian market, in addition without meet the pests and phytosanitary requirements it will be difficult to export quality cocoa beans, therefore there must be a properly train for farmers or people farming cocoa in Colombia and of course it is necessary to get more support from national authorities regarding to technology and land available .

- • Get support in order to meet the requirements such as FDA standards and phytosanitary.
 - • Search for foreign partnerships to promote agriculture in Colombia as agreements with companies that import high quality cocoa in order to potentiate it worldwide.
 - • Control and verification to meet the standards worldwide because the little production only meets the national standards.
-
- Disclose the weaknesses of Colombian Cocoa not to hide it behind fictitious figures pretending that national Cocoa is the best, otherwise, they cannot be corrected
 - Learn and develop new export plans, such as the logistic routes and the care that is necessary within the container
 - It is recommended that Colombia does not focus its export potential in one or two agricultural commodities.

5 Bibliography

Procolombia. (Abril de 2012). Obtenido de Procolombia:
http://www.procolombia.co/sites/default/files/Guia_Comercial_Estados_Unidos_2012.pdf

Procolombia. (11 de marzo de 2015). Obtenido de <http://tlc-eeuu.procolombia.co/logistica/panorama-de-las-rutas-para-llegar-al-mercado-estadounidense>

Biblioteca ICA. (s.f.). Obtenido de Biblioteca ICA: <http://www.bionica.info/biblioteca/IICA2007CacaoExportacion.pdf>

hbaron - Procolombia. (20 de 09 de 2013). *Procolombia.* Recuperado el 10 de 08 de 2015, de Procolombia: <http://www.procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/cacao-y-sus-derivados-con-oportunidad-de-crecimiento-en-estados-unidos>

Procolombia. (s.f.).

6 Anexos.

Anexo A. Entrevista.



Institución Universitaria Esumer

Tesis de grado: Exportación de cacao – United States.

Entrevista realizada por:

Edna María Osorio Montoya.

Andrea González.

Carolina Ortega.

Nombre entrevistado: Dr. Carlos Castilla

Sector/Institución a la que pertenece: Centro de Investigación El Mira-Corpoica

Fecha: 15 de Octubre del año 2015

Sobre el manejo fitosanitario del cultivo del cacao.

1. ¿Qué enfermedades afectan al cacao?

Principalmente la monilia y la escoba de bruja, que son de fácil manejo aunque laboriosas y por ende costosas para el agricultor.

2. ¿Cuáles son los factores que favorecen el desarrollo de la enfermedad?

La oferta ambiental de alta temperatura, alta humedad relativa en combinación (algunas veces) con altas densidades de siembra en cultivos nuevos y sombra excesiva.

3. ¿Cuáles son las buenas prácticas agrícolas para el cultivo del cacao?

1. Ubicación del lote en sitio adecuado según los parámetros nacionales.
2. Usar únicamente materiales de siembra provenientes de viveros certificados-
3. Establecer el cultivo según los parámetros de siembra locales en sistema agroforestal y de acuerdo a las instrucciones del asistente técnico.
4. Evitar sombra excesiva
5. Evitar tener sistemas SAF que demanden mucha mano de obra.
6. Evitar cultivos acompañantes transitorios que si se siembran en programa de desarrollo saturan el mercado.
7. Fertilizar el cultivo en todas las fases vegetativas, según el análisis de suelos y las recomendaciones de producción esperadas. Es decir antes de la cosecha.
8. Usar prácticas de manejo integral de enfermedades y plagas.
9. Prácticas de cosecha y beneficio según las normas técnicas.
10. Reciclamiento de biomasa de cosecha.

Sobre la comercialización de cacao.

1. ¿Cuál fue la producción registrada de cacao en Colombia para el año 2014?

Fue de 47.700 toneladas según fedecacao. Apenas para abastecer la demanda nacional.

2. ¿Cuál es la participación de los Departamentos en la producción Nacional del Cacao?

de Nariño es de apenas el 6%