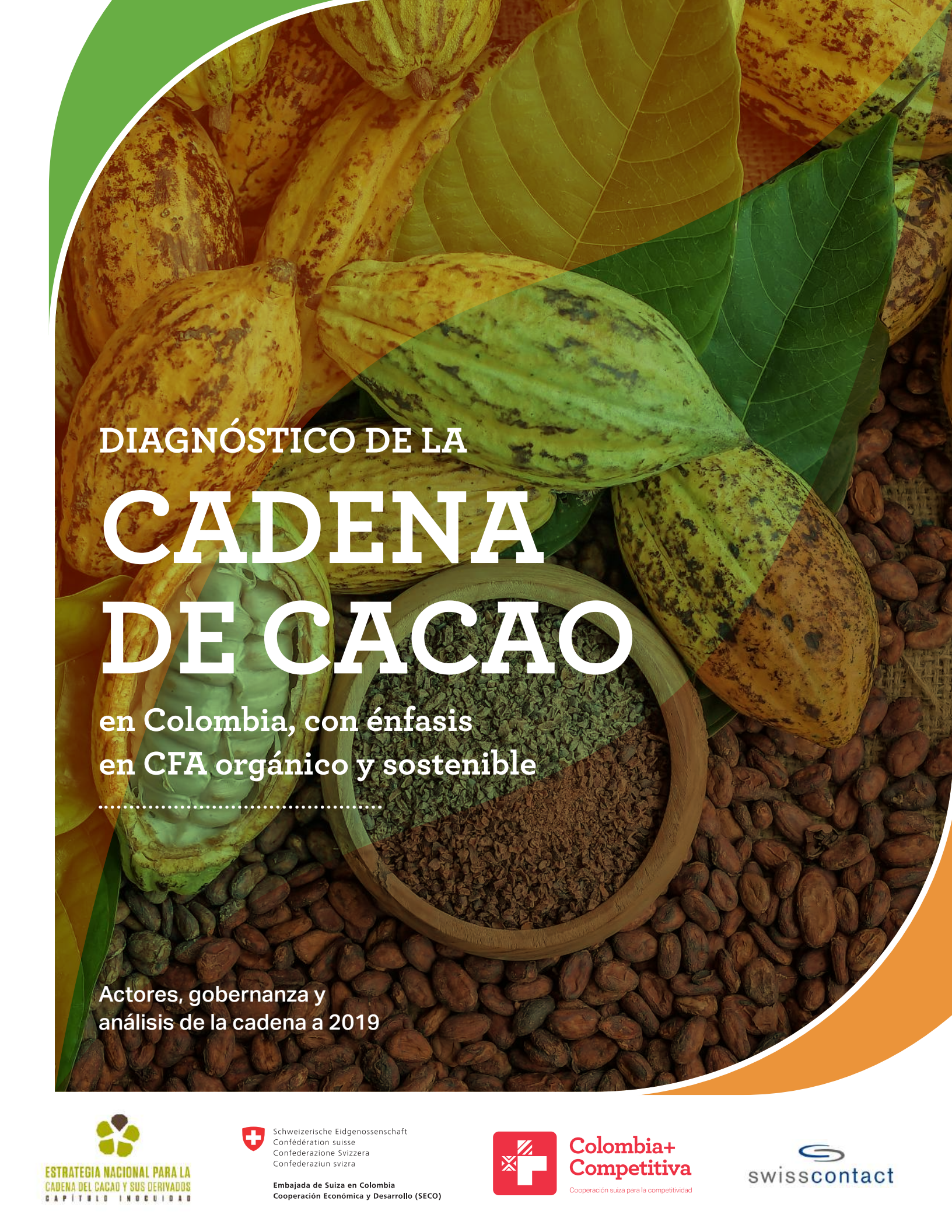




DIAGNÓSTICO DE LA CADENA DE CACAO

en Colombia, con énfasis
en CFA orgánico y sostenible

.....

Actores, gobernanza y
análisis de la cadena a 2019

.....

Embajada de Suiza

Cooperación Económica y Desarrollo (SECO)

Embajadora de Suiza

S.E. Yvonne Baumann

Jefe de la Cooperación Económica y Desarrollo

Christian Brändli

.....

Swisscontact

Representante legal para Colombia

Cecilia Rivera del Piélagos

Programa Colombia + Competitiva

Coordinadora general del programa

Colombia + Competitiva

Claudia Sepúlveda

Autores

Coordinador de agricultura sostenible

Miguel Ángel Pérez

Santiago Cajiao

Claudia Jimena Cuervo

Puntoaparte
Editores

Coordinador editorial

Andrés Barragán

Director de arte

Andrés Álvarez

Diseño gráfico y diagramación

Ángela Ramírez

Fotografías

shutterstock.com

.....

Esta obra es una contribución a la Estrategia Nacional de Cacao capítulo inocuidad, desarrollada en el marco del Programa Colombia + Competitiva, una iniciativa conjunta de la Embajada de Suiza en Colombia - Cooperación Económica y Desarrollo (SECO) y el Gobierno Nacional. La Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico - Swisscontact es el facilitador nacional del Programa.

DIAGNÓSTICO DE LA CADENA DE CACAO

en Colombia, con énfasis
en CFA orgánico y sostenible

.....

Actores, gobernanza y
análisis de la cadena a 2019

Contenido

1

Dinámicas del cacao en grano07

1.1	PRODUCCIÓN, ÁREA Y RENDIMIENTO	09
1.1.1	A nivel nacional	09
1.1.2	A nivel departamental	13
1.2	COMERCIO EXTERIOR	16
1.2.1	Exportaciones e importaciones	16
1.2.2	Principales destinos	20
1.2.3	Comparación con países de la región	21

2

Evolución de los cacaos especiales27

2.1	EXPORTACIONES DE CACAOS ESPECIALES	32
2.2	CERTIFICACIONES DE CACAO SOSTENIBLE	36
2.2.1	Tendencias a nivel mundial	38
2.2.2	Tendencias en América Latina y Colombia	41

3

Dinámicas de los derivados del cacao ...45

3.1	PRODUCCIÓN Y VENTAS	47
3.2	EMPLEO	49
3.3	COMERCIO EXTERIOR	53
3.3.1	Exportaciones e importaciones por segmento	53
3.3.2	Principales destinos por segmento	55
3.3.3	Comparación con países de la región	61

4

Principales actores, instancias de participación e instrumentos de la cadena69

4.1	MAPA DE ACTORES	70
4.1.1	Nivel micro: eslabones de producción	71
4.1.2	Nivel meso: prestadores de servicios conexos	77
4.1.3	Nivel macro: entidades nacionales y sectoriales	83
4.2	INSTANCIAS DE PARTICIPACIÓN	87
4.2.1	Nivel micro: instancias del sector de cacao	88
4.2.2	Nivel meso: instancias del sector agroindustrial y alimentario	93
4.2.3	Nivel macro: instancias transversales	99
4.3	INSTRUMENTOS	100
4.3.1	Nivel micro: instrumentos del sector de cacao	101
4.3.2	Nivel meso: instrumentos del sector agroindustrial y alimentario	107
4.3.3	Nivel macro: instrumentos transversales	117
4.4	PUNTOS CRÍTICOS	118
4.4.1	Insumos y material vegetal	118
4.4.2	Producción primaria	119
4.4.3	Transformación industrial	122
4.4.4	Comercialización	123
4.4.5	Transversales	123

5

Referencias y anexos125

Índice de figuras y tablas

Figura 1	Los diez principales productores de cacao en grano a nivel mundial en 2018.....	8
Figura 2	Producción de cacao en grano en Colombia.....	10
Figura 3	Área cosechada y área sembrada de cacao en Colombia.....	10
Figura 4	Rendimiento del área sembrada y área cosechada de cacao en grano en Colombia.....	12
Figura 5	Exportaciones de cacao en Colombia como proporción de la producción nacional.....	17
Figura 6	Exportaciones e importaciones de cacao en grano en Colombia.....	18
Figura 7	Precios internacionales e internos (promedio anual) del cacao en grano.....	19
Figura 8	Principales países destino de las exportaciones de cacao en grano de Colombia.....	20
Figura 9	Exportaciones de cacao en grano de Ecuador, Perú y Colombia.....	22
Figura 10	Precio promedio internacional y precios implícitos de exportación de cacao en grano según países.....	23
Figura 11	Principales países destino de las exportaciones de cacao en grano de Ecuador.....	25
Figura 12	Principales países destino de las exportaciones de cacao en grano de Perú.....	25
Figura 13	Segmentación de los granos de cacao de acuerdo con su beneficio y características.....	30
Figura 14	Estimaciones de las exportaciones de cacao especiales y corrientes de Colombia.....	33
Figura 15	Principales mercados de destino de las exportaciones de cacao especiales de Colombia.....	35
Figura 16	Área cosechada de cacao con estándares voluntarios de sostenibilidad a nivel mundial.....	39
Figura 17	Área cosechada de cacao con estándares voluntarios de sostenibilidad según países en 2017.....	40
Figura 18	Valor de la producción de derivados del cacao en Colombia entre 2014 y 2018.....	46
Figura 19	Ventas externas e internas de derivados del cacao en Colombia entre 2014 y 2018.....	47
Figura 20	Número de ocupados en las empresas de manufactura de chocolates y productos de confitería, según el género.....	50
Figura 21	Número de ocupados en las empresas de manufactura de chocolates y productos de confitería, según el tipo de contratación.....	50
Figura 22	Número de ocupados e informales (según afiliación a seguridad social) en el sector de manufactura de chocolates y productos de confitería.....	52
Figura 23	Distribución del número de ocupados según el tamaño de las empresas en el sector de manufactura de chocolates y productos de confitería.....	52
Figura 24	Exportaciones colombianas de derivados del cacao.....	53
Figura 25	Cantidades (t) exportadas e importadas de productos derivados del cacao en Colombia.....	57
Figura 26	Principales regiones destino de las exportaciones colombianas de productos derivados del cacao.....	59
Figura 27	Exportaciones de derivados del cacao de la región andina (Ecuador, Perú y Colombia).....	61
Figura 28	Valor de las exportaciones de derivados del cacao de la región andina (Ecuador, Perú y Colombia).....	63
Figura 29	Principales regiones destino de las exportaciones ecuatorianas de productos derivados del cacao.....	64
Figura 30	Principales regiones destino de las exportaciones peruanas de productos derivados del cacao.....	66
Figura 31	Mapa de actores de la cadena de valor de cacao-chocolatería en Colombia.....	72
Figura 32	Instancias de participación de la cadena del cacao-chocolatería en Colombia.....	90
Figura 33	Instrumentos de la cadena de cacao-chocolatería en Colombia.....	104
Tabla 1	Producción de cacao en grano por departamentos (toneladas).....	14
Tabla 2	Área sembrada de cacao por departamentos (hectáreas).....	14
Tabla 3	Rendimiento de la producción por área sembrada según departamentos (kg/ha).....	15
Tabla 4	Principales estándares voluntarios de sostenibilidad del cacao a nivel mundial en 2017.....	40
Tabla 5	Sellos usados y área certificada de cacao orgánico en países latinoamericanos (2017).....	42

1

Dinámicas del cacao en grano

Colombia ocupó en 2018 el décimo lugar en el ranking de los mayores productores de cacao en el mundo.

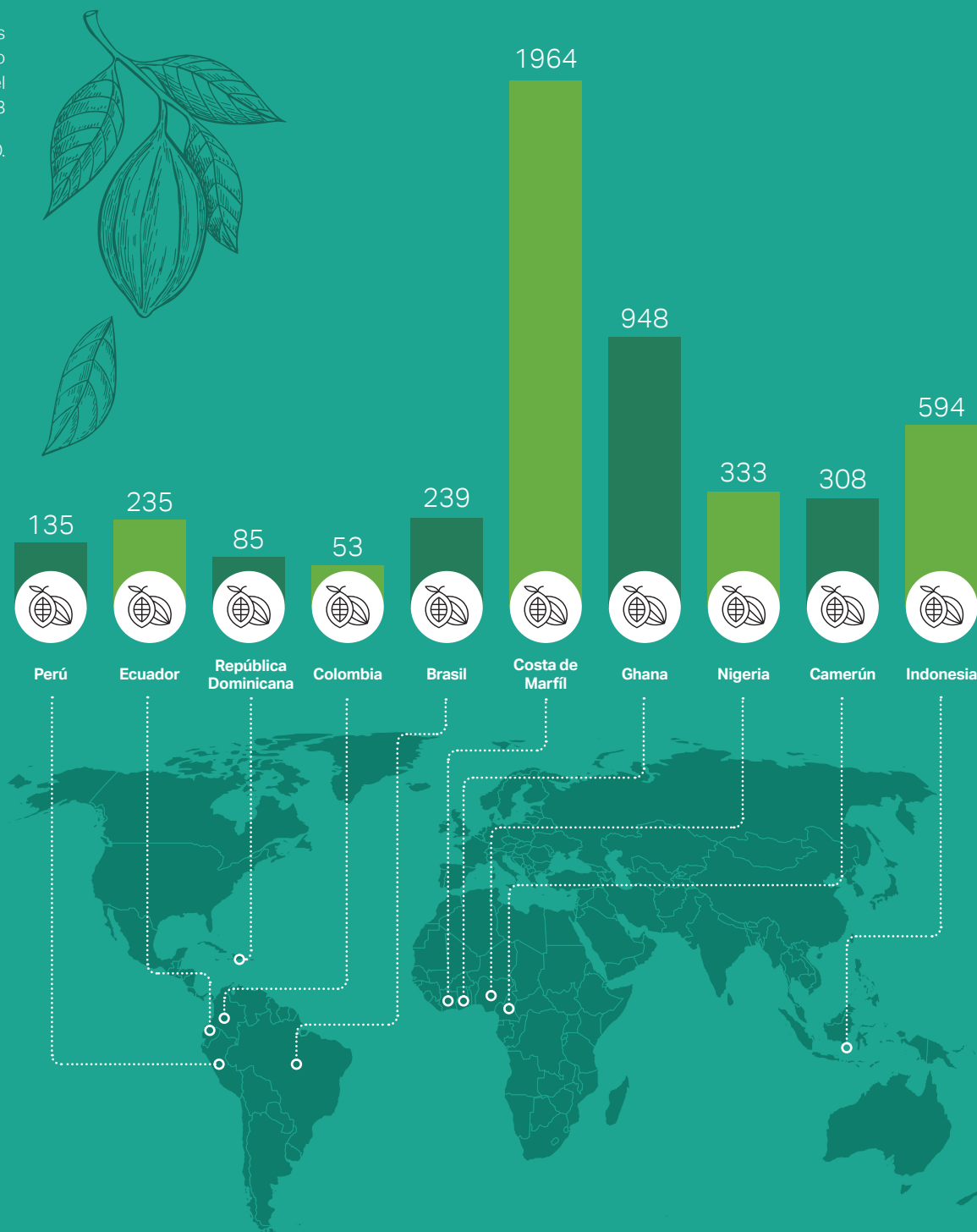
Colombia ocupó en 2018 el décimo lugar en el ranking de los mayores productores de cacao en el mundo. Su producción según la FAO fue cercana a 52.743 t (según Fedecacao, fue de 56.867 t) y se ubicó justo detrás

de países de la región como República Dominicana, Perú y Ecuador, y aún muy distante de los volúmenes de producción de países africanos como Costa de Marfil, Ghana, Nigeria y Camerún **(Figura 1)**.

Figura 1

Los diez principales
productores de cacao
en grano a nivel
mundial en 2018

Fuente: FAO.



1.1 PRODUCCIÓN, ÁREA Y RENDIMIENTO

1.1.1 A nivel nacional

En el largo plazo, la producción de cacao ha tenido una tendencia creciente en Colombia. Entre los años sesenta y principio de los noventa, tuvo un aumento sostenido y pasó de alrededor de 15.000 t a casi 60.000 t. Luego, a mediados de la década de los noventa experimentó un revés y cayó hasta menos de 35.000 t para 2002. De ahí en adelante, recobró la una tendencia creciente: con algunos altibajos, pasó de cerca de 42.000 t en 2002 a un máximo de cerca de 60.500 t en 2017¹; sin embargo, dicho valor es apenas una recuperación de los picos de producción de principios de los noventa (Figura 2).

A pesar de la tendencia al alza entre 2010 y 2017, en el último año se detuvo el ritmo que venía experimentando la producción; en 2018 cayó y se ubicó en 56.867 t; 3.668 t menos o una caída de 6% respecto de 2017. Esta caída sucedió a pesar de que, según Fedecacao, entre 2017 y 2018 hubo una adición de más de 1.000 ha sembradas de cacao de manera que el total de área sembrada pasó de 175.000 ha a 176.050 ha (Figura 3). En efecto, desde 2010 el área sembrada de cacao ha aumentado sostenidamente a una tasa de 2,9% anual compuesto. Luego,

en 2019 hubo un aumento de cerca de 3.000 t de manera que la producción cerró en 59.740 t. Así, parece que la producción ha tendido a situarse de nuevo alrededor de las 60.000 t.

De acuerdo con ONUDI (2017), en Colombia hay aproximadamente 35.000 productores de cacao. Sus fincas tienen en promedio 3 ha, de manera que el 90% de los productores son pequeños productores para quienes, en su mayoría, el cultivo del cacao representa un medio de subsistencia.

1. Según la FAO el valor fue de 56.808 t, pero según Fedecacao fue de 60.535 t. Los datos entre las dos fuentes difieren para algunos años (Figura 2).

Figura 2

Producción de cacao en grano en Colombia

Fuente: FAO y Fedecacao.

FAO
Fedecacao

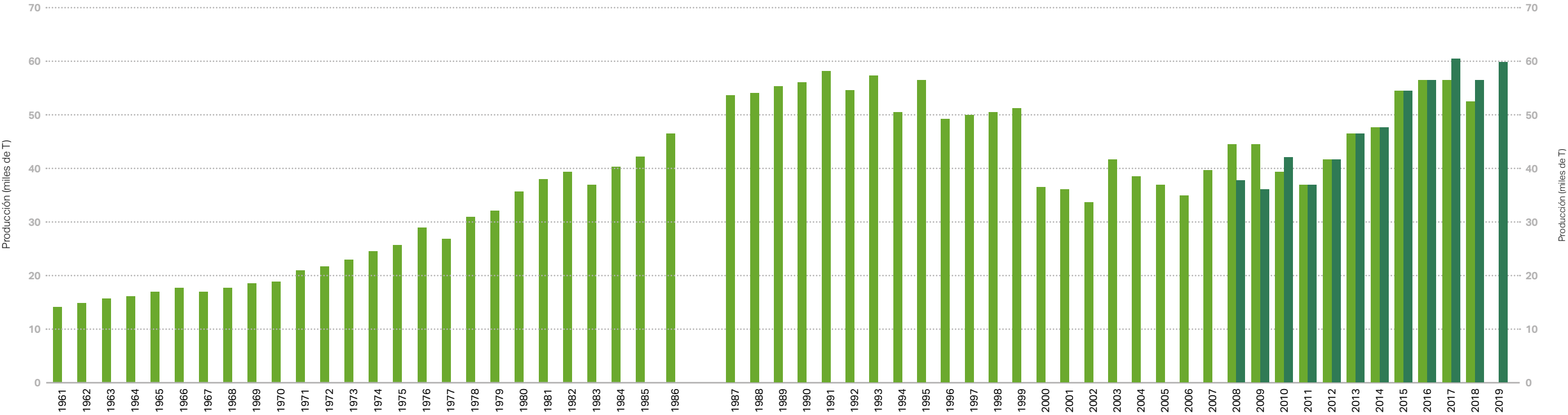
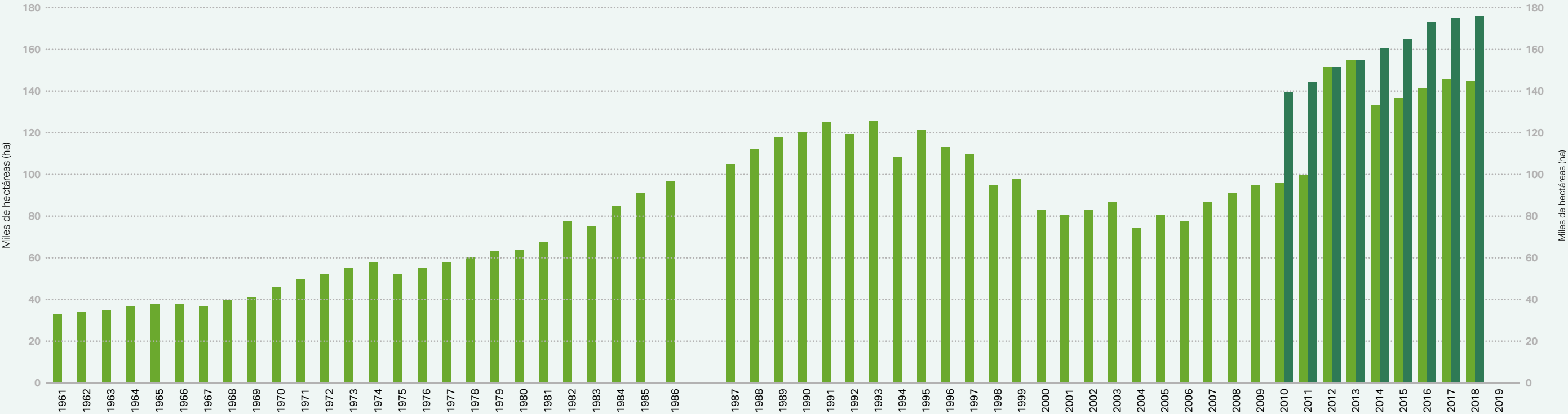


Figura 3

Área cosechada y
área sembrada de
cacao en Colombia

Fuente: FAO y
Fedecacao.

Área cosechada (FAO)
Área sembrada (Fedecacao)





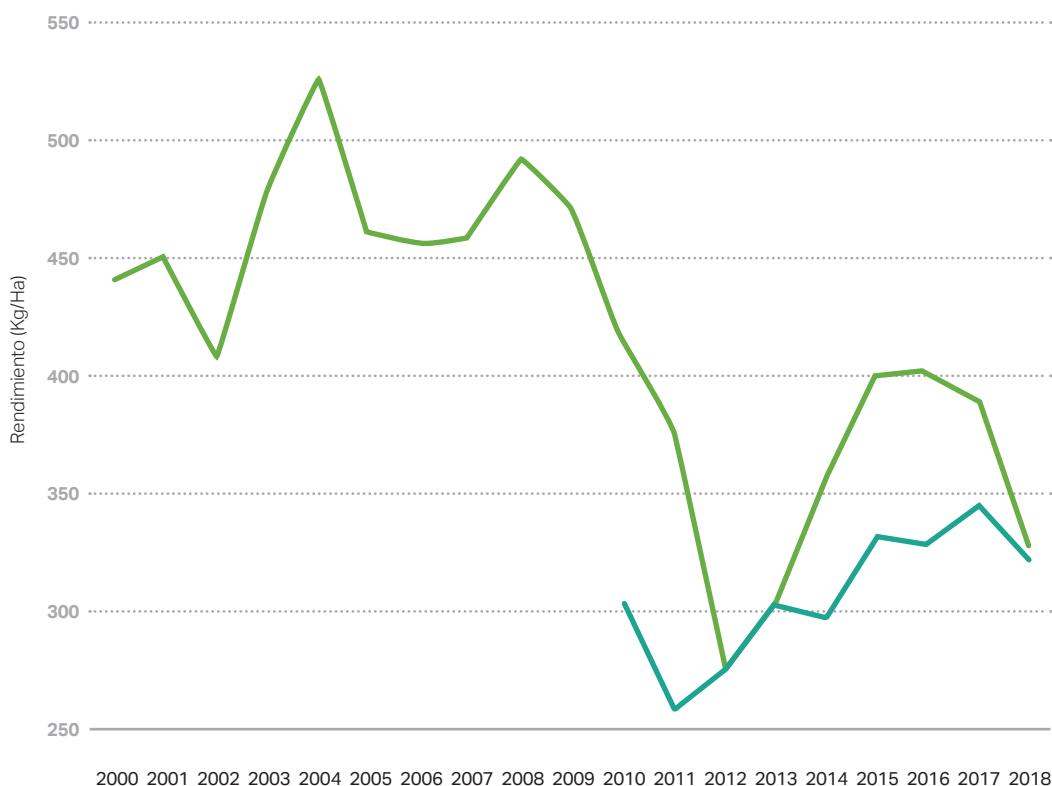
El aumento de la producción en el país ha estado asociado al área sembrada y cosechada más que a la productividad. Mientras que entre 2002 y 2018 el área cosechada creció 74% de 83.400 ha a 145.471 ha, el rendimiento bajó 20% cuando pasó de casi 408 kg/ha a 326,6 kg/ha **(Figura 4)**. Así, a pesar de la recuperación de los niveles de producción con respecto del pico en los noventa, la productividad del sector cacaotero se ha estancado, de hecho, disminuido. Este sigue siendo uno de los principales retos del sector.

Figura 4

Rendimiento del área sembrada y área cosechada de cacao en grano en Colombia

Fuente: FAO y cálculos propios con base en Fedecacao.

Rendimiento del área cosechada (FAO) 
Rendimiento del área cosechada (Fedecacao) 



1.1.2 A nivel departamental

En la distribución regional de la producción de cacao en el país, el principal departamento es Santander. Su producción ha venido creciendo sostenidamente desde 2011 y en 2019 fue de más de 25.000 t (el 42% del total nacional). Le siguen Antioquia y Arauca, con valores entre 4.500-5.300 t, Huila y Tolima con valores entre 4.100-4.500 t, Nariño cercano a las 3.400 t, Cundinamarca y Meta alrededor de 2.200 t, Cesar y Norte de Santander con 1.500 t. El resto de los departamentos suman cerca de 6.000 t que representan el 10% del total. Es preciso señalar que estos valores oscilan notoriamente en el tiempo y ningún departamento presenta alguna tendencia sostenida al alza o a la baja **(Tabla 1).**²

La caída de la producción nacional entre 2017-2018 fue jalonada principalmente por caídas en la producción de Norte de Santander, Cundinamarca, Arauca y Antioquia (disminuciones entre 500 y 685 t), aunque algunos departamentos vieron

aumentos de más de 500 t producidas, como el caso de Santander y Nariño. Luego, el aumento en 2019 fue jalonado por el aumento de casi 1.500 t de Santander, 700 t de Cundinamarca, 500 t de Meta y 300 t de Antioquia **(Tabla 1).**

En cuanto a área sembrada de cacao, el mayor departamento es Santander. El tamaño ha venido creciendo desde 2010, cuando era de 46.500 ha, hasta 2018, cuando se registró en 56.500 ha (el 32% del total). Le siguen Antioquia con 14.800 ha en 2018, Nariño y Arauca acercándose a las 14.000 ha; Norte de Santander, y Huila con valores cercanos a 12.000 ha; y Tolima por encima de 11.300 ha. El resto no superan 6.700 ha. Cabe resaltar el crecimiento de Cundinamarca, donde los valores se duplicaron entre 2010 y 2018 (aunque aún no sobrepasan 5.000 ha), y el de Arauca, Meta y Nariño, quienes aumentaron el área sembrada en cerca del 50% en el mismo período **(Tabla 2).**

La caída de la producción nacional entre 2017 y 2018 fue jalonada principalmente por caídas en la producción de Norte de Santander, Cundinamarca, Arauca y Antioquia (disminuciones entre 500 y 685 t)

2. Estos datos de producción departamental son publicados por Fedecacao. Corresponden a los cálculos hechos con base en los reportes de compras de cacao con los cuales se cobra la cuota del parafiscal, mas no a la producción efectiva dentro de la jurisdicción departamental; es decir, el cacao que se compra y reporta en cierto municipio de un departamento puede provenir de otro municipio de otro departamento. Si bien esto puede sesgar el verdadero valor, en la práctica los datos estimados a partir de las compras no difieren mucho de la producción real puesto que la mayoría del cacao reportado proviene de municipios aledaños de un mismo departamento. Fuente: entrevista con la Dirección de Estadísticas de Fedecacao.

Tabla 1

Producción de
cacao en grano
por departamentos
(toneladas)

Fuente: Fedecacao.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019%
Santander	19.411	16.165	16.225	19.517	19.085	22.424	22.117	23.042	23.574	25.158	42,1%
Antioquia	3.254	2.537	3.377	3.478	3.553	4.391	5.285	5.407	4.905	5.259	8,8%
Arauca	3.988	6.495	4.501	4.532	5.448	5.629	6.398	5.037	4.478	4.546	7,6%
Huila	4.237	2.172	3.708	3.166	3.301	3.787	4.159	4.822	4.466	4.051	6,8%
Tolima	2.892	1.569	1.986	3.054	2.515	3.547	3.527	4.590	4.108	3.928	6,6%
Nariño	1.152	2.289	2.882	2.711	2.763	2.876	2.059	2.871	3.376	3.285	5,5%
Cundinamarca	957	630	944	1.477	1.573	1.604	2.141	2.115	1.504	2.211	3,7%
Meta	965	199	1.023	1.155	1.486	1.592	1.843	2.071	1.610	2.134	3,6%
Norte Santander	1.609	1.002	2.153	1.779	1.428	1.814	1.656	1.786	1.101	1.512	2,5%
Cesar	735	729	914	1.178	1.243	1.046	1.169	1.734	1.902	1.531	2,6%
Resto	3.094	3.415	3.894	4.692	5.337	6.088	6.431	7.060	5.843	6.125	10,3%
Total	42.294	37.202	41.607	46.739	47.732	54.798	56.785	60.535	56.867	59.740	100,0%

Tabla 2

Área sembrada de cacao
por departamentos
(hectáreas)

Fuente: Fedecacao.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2019%
Santander	46.479	47.552	48.579	49.284	49.781	51.500	53.200	53.523	56.500	32,1%	42,1%
Antioquia	10.934	10.964	11.319	12.408	13.320	13.450	14.600	14.721	14.800	8,4%	8,8%
Arauca	8.954	9.130	9.771	10.275	10.691	11.200	13.000	13.126	14.000	8,0%	7,6%
Huila	11.802	12.180	12.214	12.242	12.282	13.100	13.200	13.250	11.800	6,7%	6,8%
Tolima	10.079	10.215	10.376	10.406	10.700	10.700	11.100	11.139	11.300	6,4%	6,6%
Nariño	10.696	10.696	12.518	13.153	14.262	14.400	14.900	14.978	14.100	8,0%	5,5%
Cundinamarca	2.231	2.988	3.832	3.934	4.203	4.300	4.500	4.554	4.868	2,8%	3,7%
Meta	4.159	4.534	5.291	5.590	6.032	6.100	6.400	6.562	6.700	3,8%	3,6%
Norte Santander	12.034	12.200	12.874	13.069	13.186	13.300	13.500	13.622	12.031	6,8%	2,5%
Cesar	4.103	4.126	4.171	4.375	4.413	4.500	4.700	4.855	4.850	2,8%	2,6%
Resto	18.078	19.318	20.199	20.415	21.406	22.456	23.916	24.670	25.101	14,3%	10,3%
Total	139.549	143.903	151.144	155.151	160.276	165.006	173.016	175.000	176.050	100,0%	100,0%

Finalmente, en línea con las disparidades regionales en la producción y área sembrada, en materia de productividad también se exhibe una importante disparidad geográfica. Cundinamarca, Santander y Tolima tuvieron en 2018, respectivamente, las productividades más altas con rendimientos por área sembrada superiores a 400 kg/ha. Luego, Arauca, Antioquia y Huila estuvieron entre 360-380 kg/ha, ligeramente por encima del promedio nacional de 346 kg/ha. Después, la mayoría del resto de departamentos se ubicaron por debajo del promedio **(Tabla 3)**.³

A excepción del Meta, donde la productividad venía creciendo sostenidamente entre 2011 y 2017 (a pesar de haber sido inferior al promedio nacional) para luego caer en 2018, los departamentos han presentado muchas oscilaciones en su rendimiento y no se observa una tendencia que permita decir que se han dado aumentos generalizados en la productividad **(Tabla 3)**. Como se dijo anteriormente, el sector cacaotero en Colombia viene presentando estancamientos en su productividad durante décadas.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Santander	417,6	339,9	334,0	396,0	383,4	435,4	415,7	430,5	417,2
Antioquia	297,6	231,4	298,3	280,3	266,7	326,5	362,0	367,3	331,4
Arauca	445,4	711,4	460,6	441,1	509,6	502,6	492,2	383,7	319,9
Huila	359,0	178,3	303,6	258,6	268,8	289,1	315,1	363,9	378,5
Tolima	286,9	153,6	191,4	293,5	235,0	331,5	317,7	412,1	363,5
Nariño	107,7	214,0	230,2	206,1	193,7	199,7	138,2	191,7	239,4
Cundinamarca	429,0	210,8	246,3	375,4	374,3	373,0	475,8	464,4	309,0
Meta	232,0	43,9	193,3	206,6	246,4	261,0	288,0	315,6	240,3
Norte Santander	133,7	82,1	167,2	136,1	108,3	136,4	122,7	131,1	91,5
Cesar	179,1	176,7	219,1	269,3	281,7	232,4	248,7	357,2	392,2
Promedio del resto	171,1	176,8	192,8	229,8	249,3	271,1	268,9	286,2	232,8
Promedio nacional	303,1	258,5	275,3	301,2	297,8	332,1	328,2	345,9	323,0

Tabla 3

Rendimiento de la producción por área sembrada según departamentos (kg/ha)

Fuente: cálculos propios con base en Fedecacao.

3. Estos datos son indicativos y deben ser tomados con cautela ya que no tienen en cuenta la densidad de árboles de cacao ni si el área sembrada ya tiene la edad productiva para ser cosechada.

1.2 COMERCIO EXTERIOR

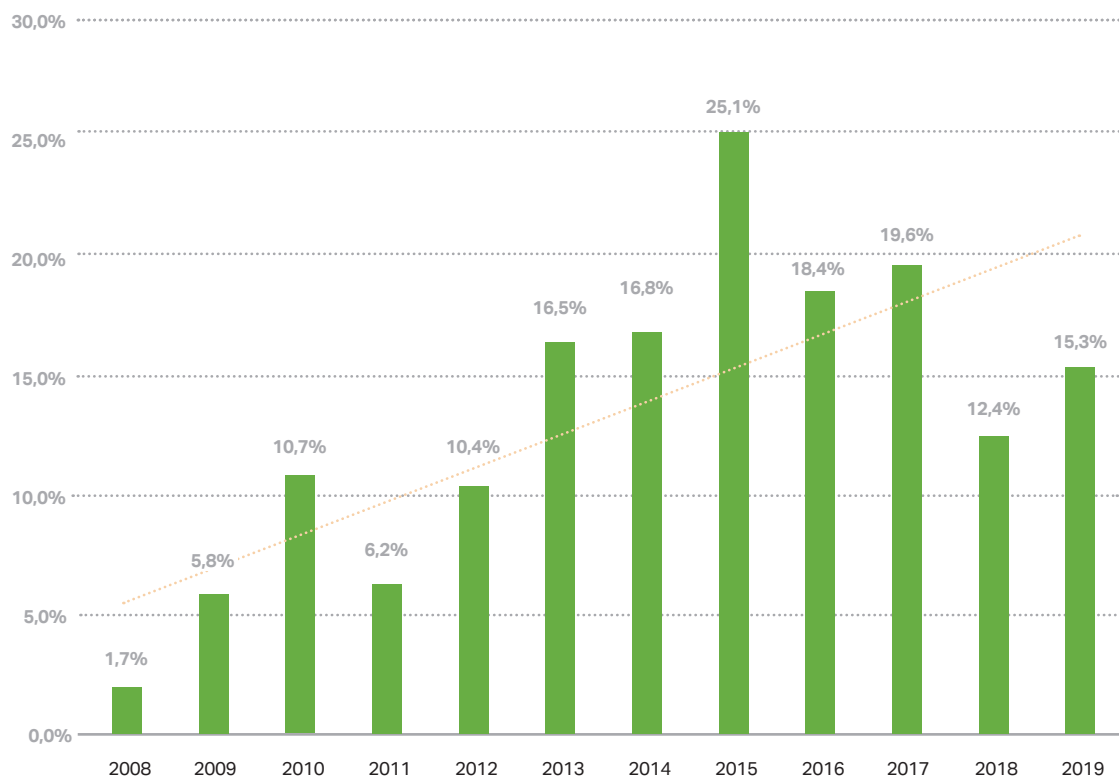
La mayoría del cacao producido en Colombia es comprado internamente por la industria nacional; del cacao vendido internamente, un 75% es comprado por grandes empresas y el otro 25% por MIPYMES (ONUDI, 2017). Por ello, la disponibilidad de cacao para la exportación es limitada y fluctúa cada año; sin embargo, en la última década se ha venido presentando una tendencia creciente en la participación de las exportaciones dentro de la producción total, cuando pasó de 6,2% en 2011 a 15,3% en 2019 (Figura 5).

1.2.1 Exportaciones e importaciones

La tendencia del aumento de las exportaciones como proporción de la producción ha venido acompañada de otro fenómeno de la última década: Colombia pasó de tener una balanza comercial negativa a ser un exportador neto de cacao en grano. Cuando en 2011 la balanza fue negativa en cerca de 6.300 t, desde 2012 el signo se invirtió y pasó de cerca de 2.400 t a más de 6.000 t anuales entre 2015 y 2019. En términos monetarios, cuando la balanza alcanzó un déficit de 17 millones USD

en 2011, desde 2012 pasó a ser positiva, alcanzó un pico de 24 millones USD en 2015 y se ubicó por encima de 15 millones USD en 2019 (**Figura 6**).

A pesar del superávit, desde 2013 las exportaciones no han crecido sostenidamente sino que han sido oscilantes. En 2015, cuando fueron más altas, alcanzaron 41,7 millones USD, pero en 2018 cerraron en un mínimo de 16,8 millones USD (**Figura 6**); es decir, una caída del 60%.

**Figura 5**

Exportaciones de cacao en Colombia como proporción de la producción nacional

Fuente: cálculos propios con base en Fedecacao.

Las fluctuaciones del valor de las exportaciones del último año han sido explicadas tanto por disminuciones de las cantidades como de los precios. Por ejemplo, de haber exportado 13.744 t en 2015, cayeron 49% hasta 2018 cuando se ubicaron en 7.056 (**Figura 6**). A su vez, el precio promedio internacional del cacao tuvo una caída de más del 27% entre 2015 y 2018, cuando pasó de 3.135 USD/t a 2.294 USD/t. En efecto, en línea con la tendencia mundial, los precios unitarios promedio de exportación de cacao colombiano cayeron 28% de

3.037 USD/t a 2.378 USD/t en el mismo período (**Figura 7**). Asimismo, entre 2018 y 2019 hubo un aumento tanto de las cantidades exportadas como del precio internacional, lo cual jalonó el aumento del valor de las exportaciones.



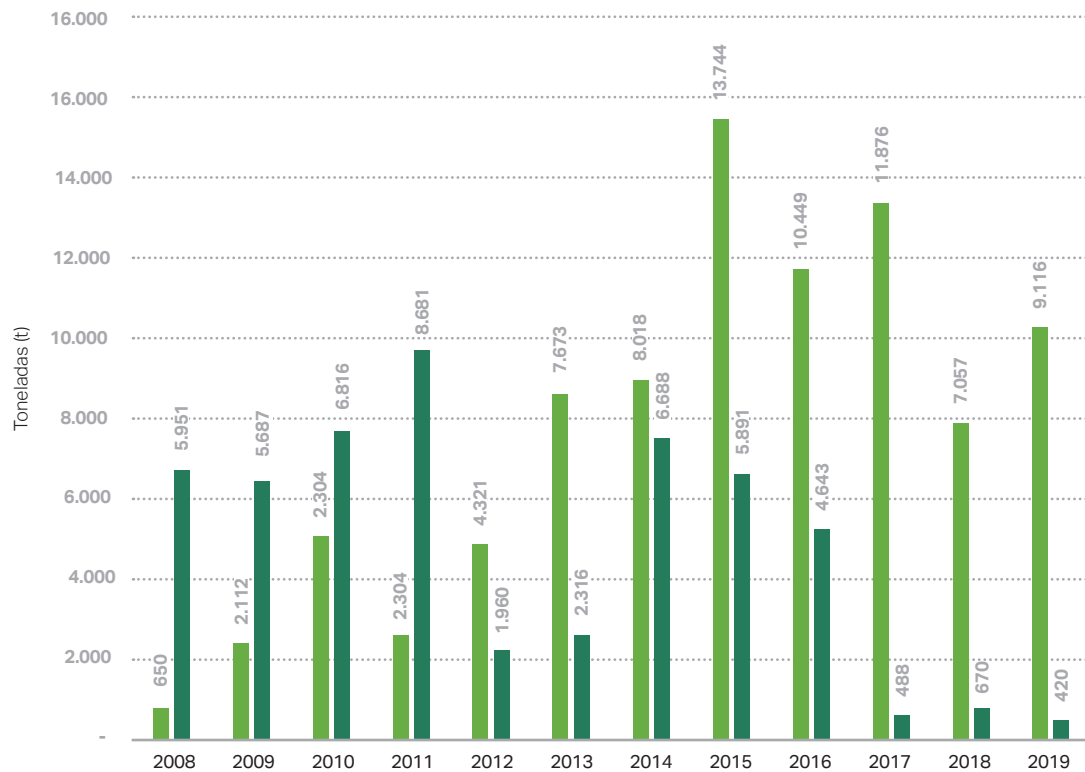
Figura 6

Exportaciones e importaciones de cacao en grano en Colombia

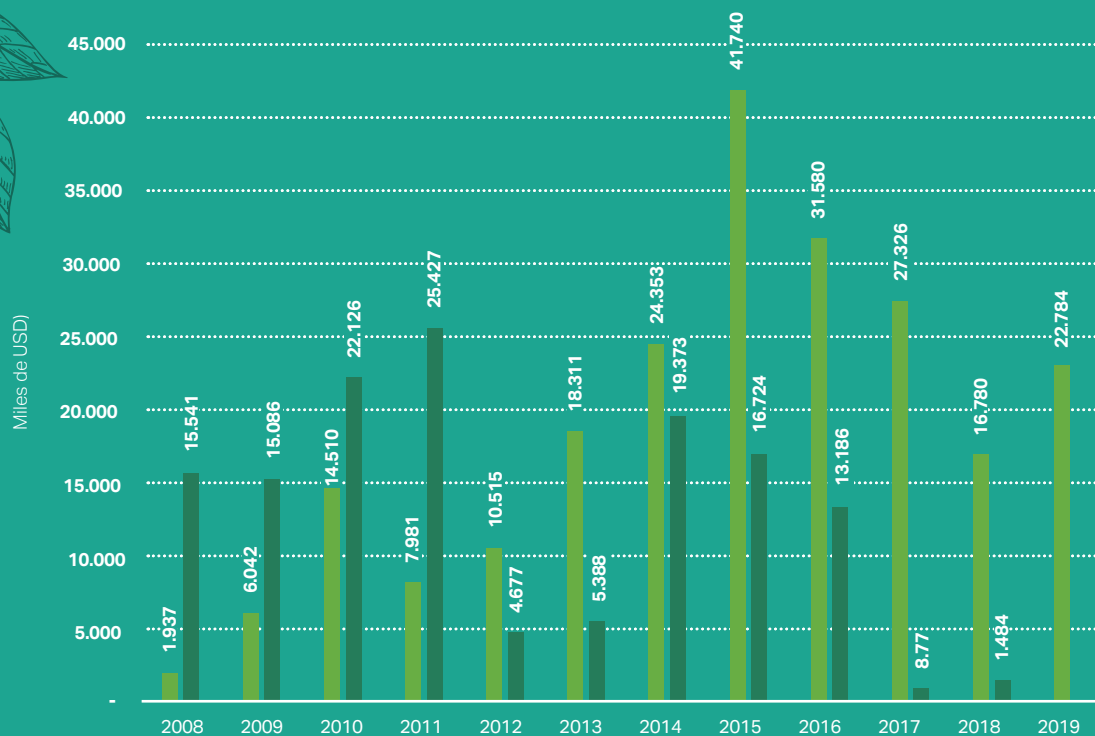
Fuente: Trade Map. Producto con clasificación HS 1801.

Exportaciones
Importaciones

A. Cantidades



B. Valores



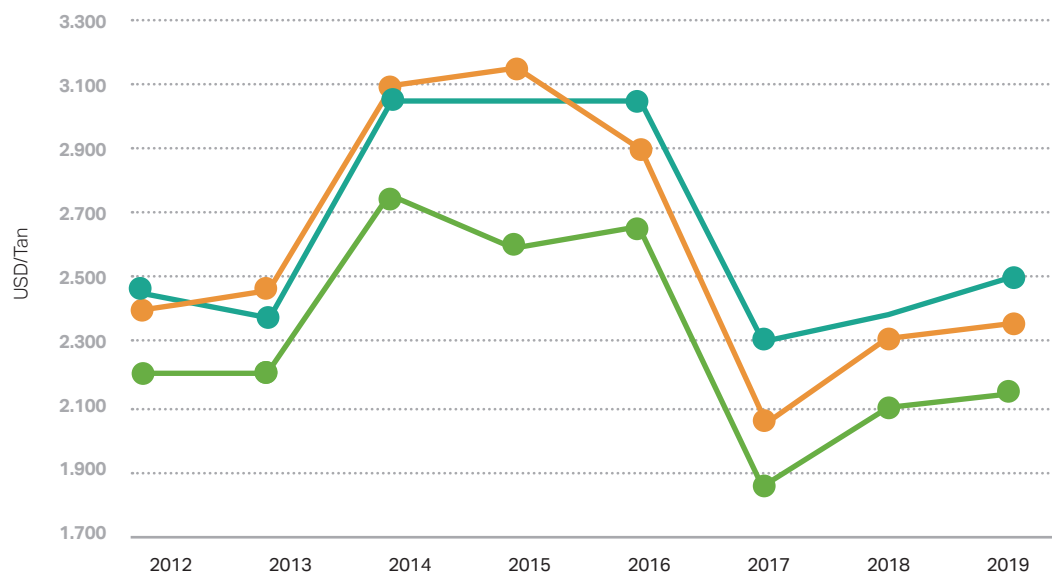
Adicionalmente, para explicar la fluctuación de las exportaciones cabe resaltar que, puesto que la mayoría del cacao que se produce es consumido internamente por la industria chocolatera, una disminución de la producción implica un menor volumen excedente para la exportación. Así, por ejemplo cuando entre 2017 y 2018 hubo una disminución de la producción nacional de cacao de casi 3.700 t también lo hicieron las exportaciones en 4.800 t, y cuando entre 2018 y 2019 la producción aumentó 2.800 t también lo hicieron las exportaciones en 2.000 t (**Figura 3 y Figura 6**). Este comportamiento podría señalar que las exportaciones obedecen más a excedentes del consumo interno que a una vocación exportadora del cacao en grano.



Figura 7

Precios internacionales e internos (promedio anual) del cacao en grano

Fuente: ICCO, Fedecacao y Trade Map.



1.2.2 Principales destinos

Los principales mercados de destino de las exportaciones de cacao de Colombia, los cuales sumaron más del 90% del total de las exportaciones entre 2015 y 2019, son respectivamente México, Malasia Europa (principalmente Países Bajos, España, Bélgica e Italia), EEUU, Canadá, y Argentina. De estos, los cambios más grandes los han presentado Europa y México (**Figura 8**).

Europa disminuyó sus importaciones en 84% (unas 6.800 t, que representaron 20,7 millones de USD menos) entre 2015 y 2019, la caída más fuerte (4.700 t, que representaron 11,2 millones de USD menos) se registró entre 2017 y 2018. Al desagregar por países, España y Países

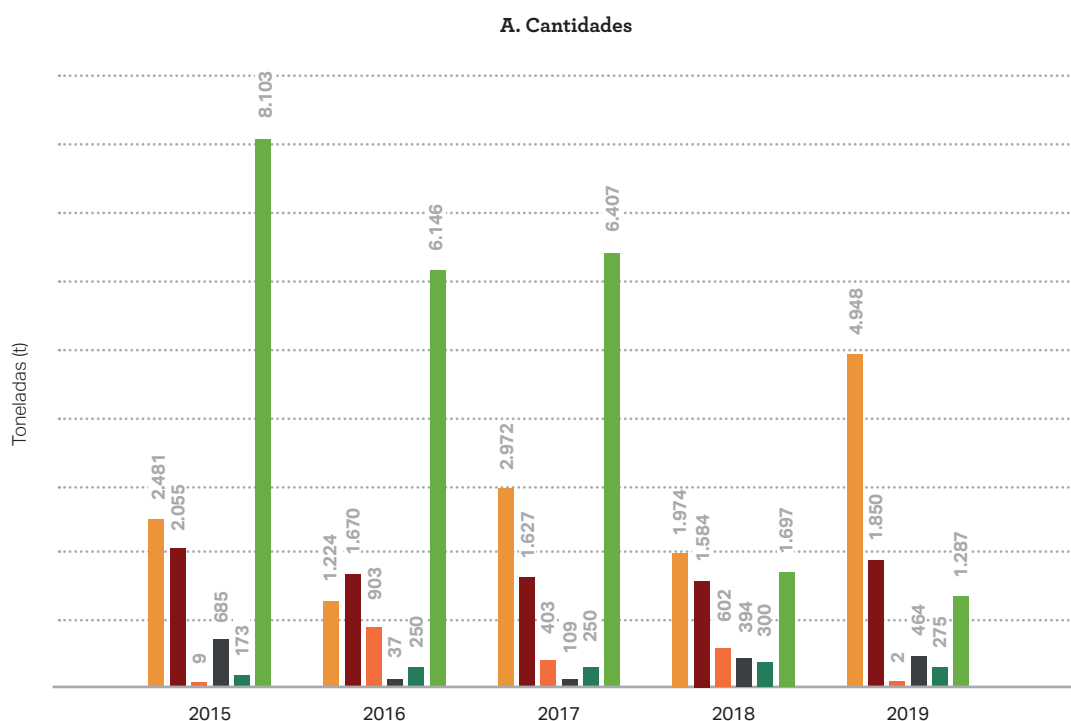
Bajos -los principales destinos dentro de Europa- presentaron caídas entre 2017 y 2019 del orden de 99% y 87% respectivamente; casi la totalidad de las exportaciones a estos dos países (Trade Map). Por otro lado, México había disminuido casi 1.000 t entre 2017 y 2018 y luego entre 2018 y 2019 aumentó casi 3.000 t para posicionarse como el principal destino al cierre de 2019.

Las causas de la caída sostenida de las exportaciones hacia Europa ameritarían un análisis más profundo que se sale de este reporte. Además, es un llamado a la necesidad de diversificación de destinos de exportación.

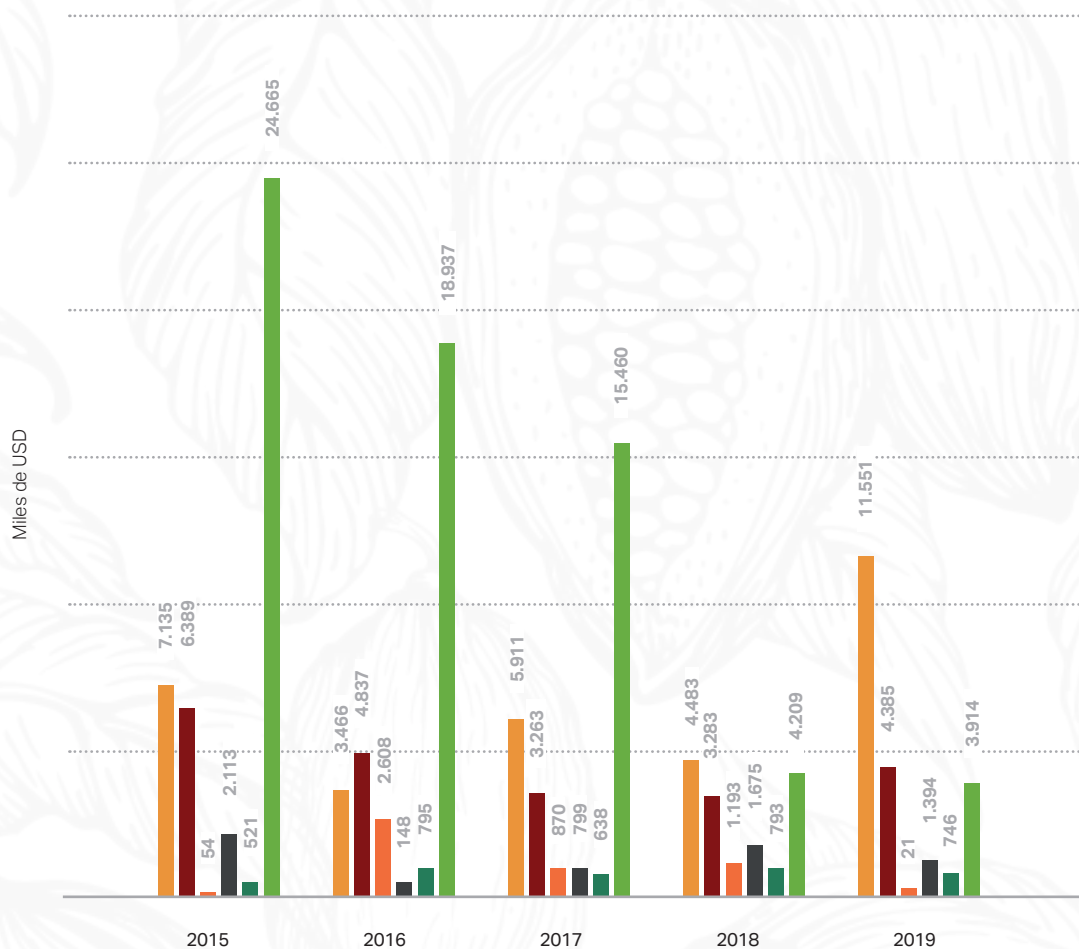
Figura 8

Principales países destino de las exportaciones de cacao en grano de Colombia

Fuente: Trade Map.



B. Valores



1.2.3 Comparación con países de la región

Comparado con Ecuador y Perú, Colombia no es un gran exportador de cacao. En 2018, Ecuador fue el tercer mayor exportador del mundo con 294mil t y Perú se ubicó de décimo con 60mil t. Colombia exportó alrededor de 7mil t; es decir, la cuarentaidosava parte de Ecuador y la séptima parte de Perú. Más aún, la diná-

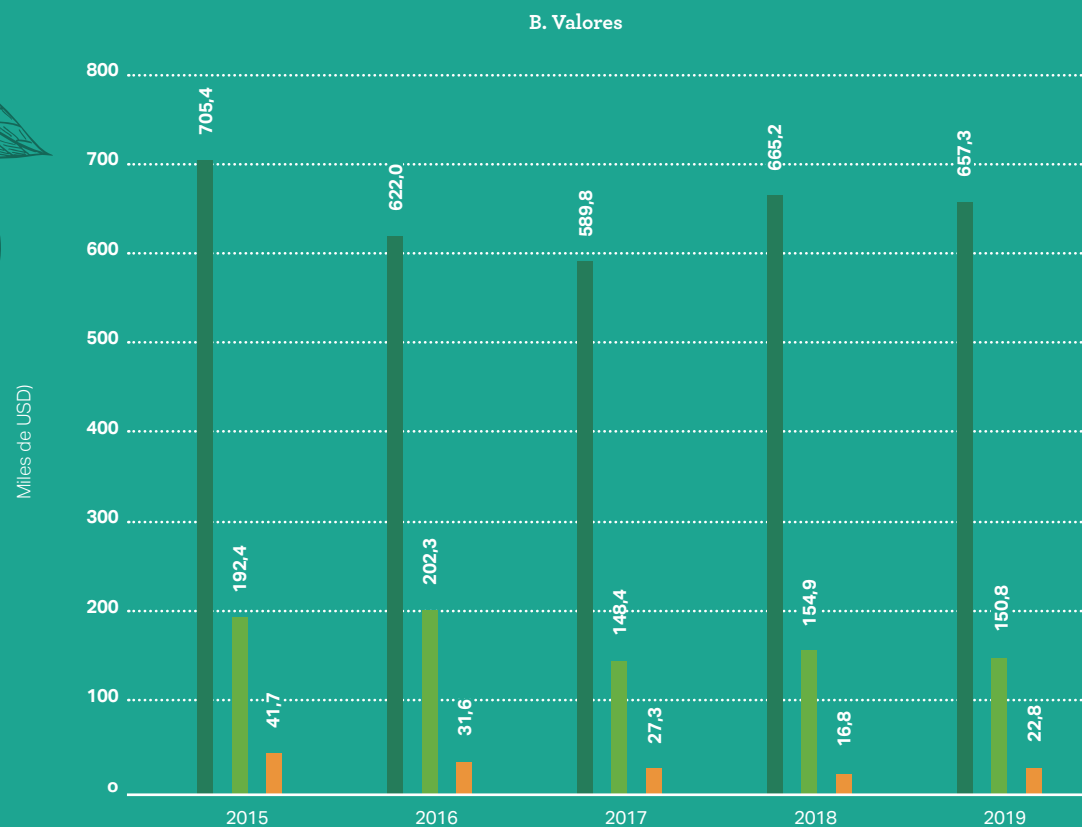
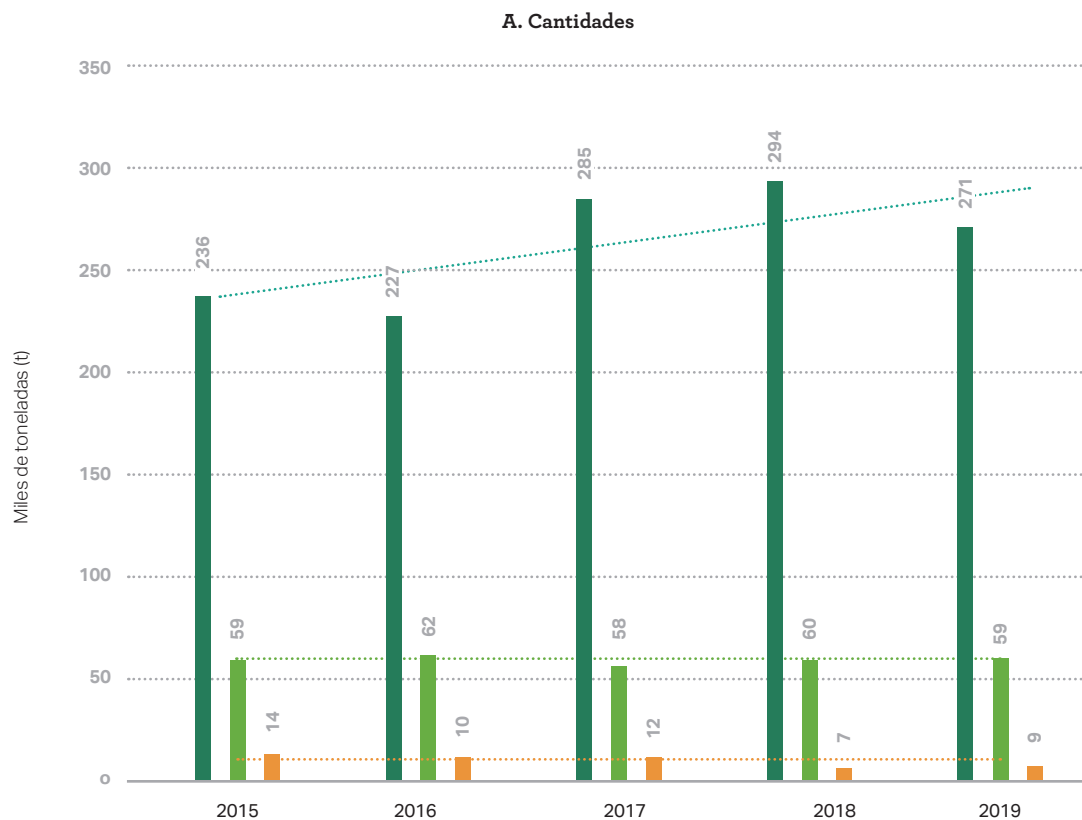
mica de las exportaciones de Ecuador ha tenido tendencia positiva en los últimos 5 años mientras la de Colombia ha sido negativa (**Figura 9**). Entre 2015 y 2019, las exportaciones de Ecuador variaron un 15%, las de Perú se mantuvieron casi iguales y las de Colombia -34% (cálculos propios con base en Trade Map).

Figura 9

Exportaciones de cacao
en grano de Ecuador,
Perú y Colombia

Fuente: Trade Map.

Ecuador
Perú
Colombia



En cuanto al precio de exportación de cada país, se observa que Perú ha tenido consistentemente a través de los años un precio implícito de exportación por encima del precio promedio de la bolsa de Londres (reportado por la ICCO). Colombia empezó a tener un precio de exportación superior al precio internacional promedio desde 2016; año en el que, como se verá más adelante, empezaron a crecer significativamente las exportaciones de cacaos especiales, los cuales usualmente tienen una prima sobre el precio internacional. De otro lado, Ecu-

dor ha estado usualmente por debajo o muy cercano del precio internacional de referencia (**Figura 10**). Esto es una señal de que mientras Ecuador se enfoca en exportaciones de cacaos corrientes en gran volumen, Perú y Colombia se enfocan en exportaciones de cacaos con mayor valor agregado aunque en menor cantidad.

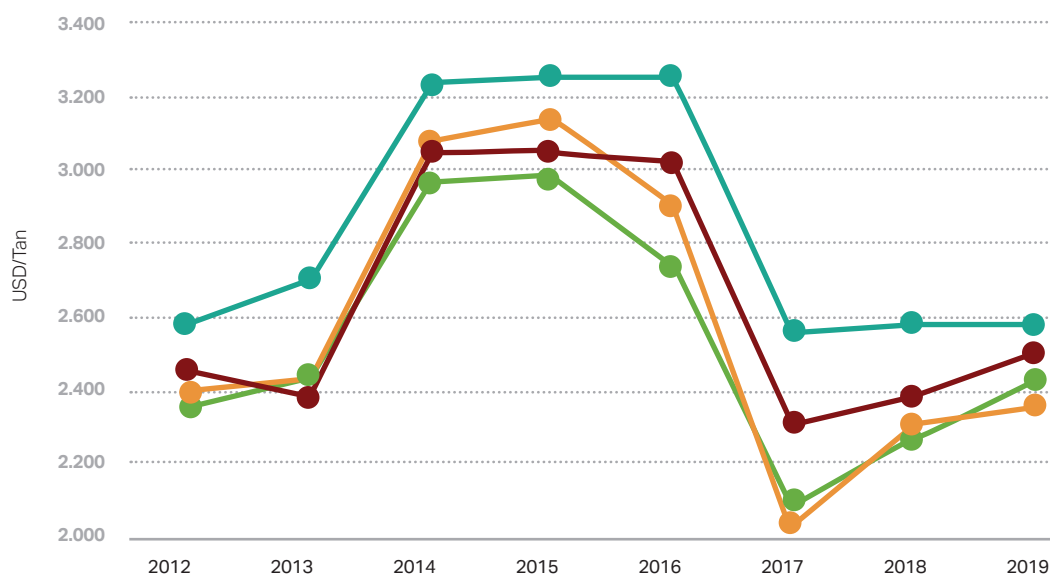


Figura 10

Precio promedio internacional y precios implícitos de exportación de cacao en grano según países

Fuente: ICCO y Trade Map.

■ ICCO
■ Perú
■ Colombia
■ Ecuador



La distribución geográfica de los mercados de destino de las exportaciones de cacao en grano muestra diferentes tendencias entre Colombia, Perú y Ecuador **(Figura 8, Figura 11 y Figura 12)**.

Entre 2015 y 2019, Europa fue la región protagónica en los tres países. En Ecuador se posicionó como el principal destino desde 2016, en Perú lo fue siempre, y en Colombia dejó de serlo en 2019. Además, las exportaciones a este mercado disminuyeron significativamente en Perú y Colombia, y fluctuaron sin una clara tendencia en Ecuador; ante ello, cada país ha reaccionado de manera diferente.

Ecuador migró hacia el sudeste asiático (Indonesia y Malasia), hacia donde sus exportaciones pasaron de 17.000 t en 2015 a más de 100.000 t en 2019. Además, cabe señalar que de dicha manera las exportaciones ecuatorianas ya no están concentradas en un único o pocos mercados. Cuando en 2015 EE.UU. y la UE concentraban cerca del 70% de las

exportaciones, en 2019 ellos dos sumaron 46% mientras que Indonesia y Malasia sumaron 37%. También cabe agregar que Ecuador realiza exportaciones hacia China que entre 2015 y 2019 oscilaron entre 5.000-15.000 t. Entonces, las exportaciones ecuatorianas de cacao en grano hacia Asia han compensado la caída de las exportaciones hacia EE.UU. y las fluctuaciones hacia Europa.

En Perú sucedió algo similar. Cuando pasó de exportar menos de 1.000 t hacia Malasia e Indonesia en 2015 a casi 20.000 t en 2019; de esa manera, la concentración de las exportaciones hacia Europa se redujo de 85% en 2015 a 46% en 2019. El sudeste asiático representó en 2019 el 34%.

Por su parte, Colombia no parece haber tenido una respuesta de diversificación como la de Ecuador y Perú. Las exportaciones hacia Malasia no han crecido con respecto a 2015, y no ha realizado exportaciones significativas hacia China ni Indonesia. El resto de destinos han tenido fluctuaciones sin que ninguno perfile tener un crecimiento sostenido, aunque entre 2018 y 2019 México representó un incremento importante del 150%. Ante las bajas y sin crecimiento sostenido de exportaciones hacia el sudeste asiático y la caída continuada hacia Europa, los mercados del TLCAN (México, EE.UU. y Canadá) pueden representar una opción de diversificación para el cacao colombiano.



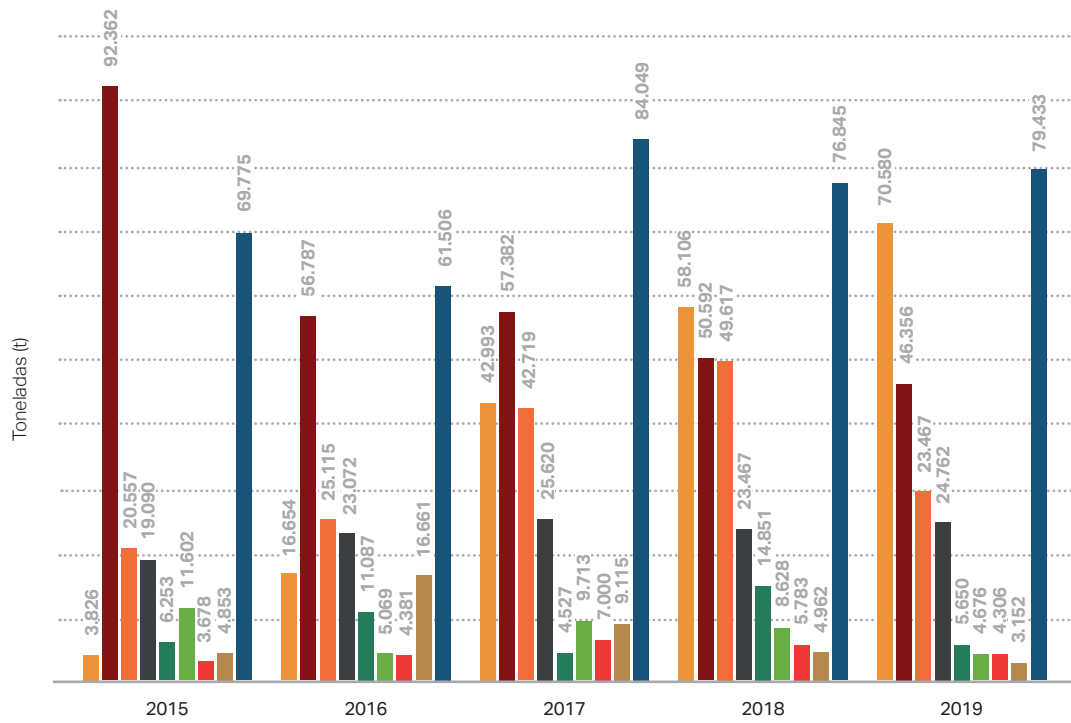
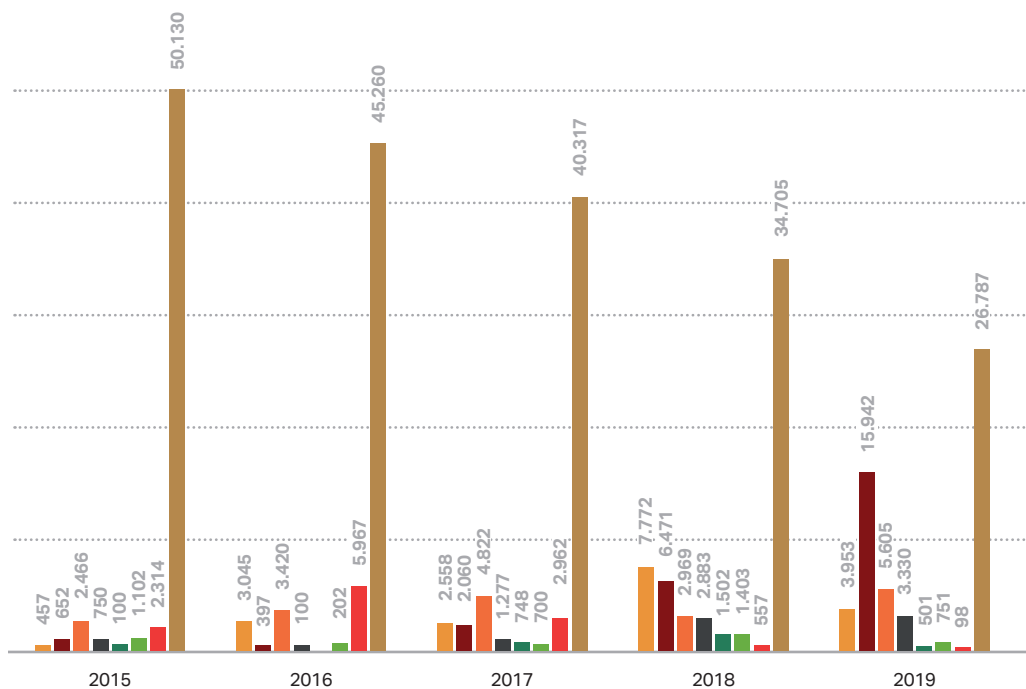


Figura 12

Principales países destino de las exportaciones de cacao en grano de Perú

Fuente: Trade Map.



2

Evolución de los cacaos especiales

El cacao se puede
desagregar en
varios tipos según
sus propiedades
organolépticas y
otros atributos.

El cacao se puede desagregar en varios tipos según sus propiedades organolépticas y otros atributos como la calidad física, el manejo poscosecha, la trazabilidad y el origen.ⁿ Así, se pueden distinguir entre dos grandes categorías: cacaos corrientes (o convencionales) y cacaos especiales. Se estima que los primeros representan más del 76,5% de las exportaciones mundiales de cacao, mientras los segundos el restante 23,5% (Ríos et.al., 2017). Dentro de los cacaos especiales (Figura 13) se encuentran:

- **Cacaos finos y de aroma (CFA):** se diferencian según un conjunto de características como la genética, morfología de las plantas, composición química, sabor, color de los granos, grado de fermentación, secado, acidez, impurezas, y otras. De este tipo de cacaos se pueden encontrar complejos nacionales (cruzamiento hecho en el siglo XIX entre cacaos forasteros, trinitarios y criollos), selecciones regionales y cacaos varietales (producto de cruces controlados hecho por investigadores con el fin de mejorar las características organolépticas, la productividad y la resistencia a plagas y enfermedades).
- **Cacaos de producción sostenible:** son cultivados por cacaoteros de ciertas zonas de interés y que aplican determinados procesos productivos. Entre ellos están los cacaos certificados como orgánicos y/o de comercio justo⁴, cacaos de relevancia social (por ejemplo, cultivados en zonas de posconflicto), cacaos de relevancia étnica y cacaos de relevancia ambiental.
- **Cacaos premium de origen:** originarios de una región o hacienda específica, son cosechados y beneficiados con ciertos estándares reconocidos por los compradores, y cuentan con prácticas de trazabilidad que garantizan su procedencia. Entre estos están los cacaos con denominación de origen, de hacienda o finca, y exóticos.

Se estima que entre 2012 y 2016, el 32% de las exportaciones de cacao de Colombia, Ecuador, Perú y República Dominicana correspondió a cacaos especiales; cifra que contrasta con el promedio mundial de 23,5% señalado anteriormente. Esto denota que la región tiene un potencial relativamente alto para la exportación de

este tipo de cacao, lo cual traería mayores ingresos puesto que los mercados internacionales pagan una prima por ellos. Por ejemplo, mientras que el precio de los cacaos corrientes oscila entre más menos 100 USD respecto del precio internacional de referencia de la ICCO, los cacaos de producción sostenible pueden tener hasta 500 USD de prima adicional, los CFA entre 500-1000 USD, y los cacaos premium de origen más de 1000 USD (Ríos et.al., 2017).

Además, la cadena de valor de los cacaos especiales en Colombia implica diferencias con respecto a la cadena tradicional de los cacaos corrientes.

Del lado de la oferta, en el segmento de la transformación industrial del cacao se pueden distinguir dos modelos de negocio. Por una parte, las empresas grandes siguen un modelo tradicional de varias décadas en el que compran cacao en grano en grandes volúmenes (75% de la oferta nacional según la ONUDI, 2017) con el fin de elaborar grandes volúmenes de productos finales para el mercado nacional. Este modelo, aunque puede asegurar grandes volúmenes tranzados con estándares de calidad, no genera estímulos suficientes para sofisticar la oferta de cacao en grano pues el enfoque es la cantidad en vez de la calidad. No se basa de manera definida en la categoría de cacaos especiales sino en la de cacaos corrientes.

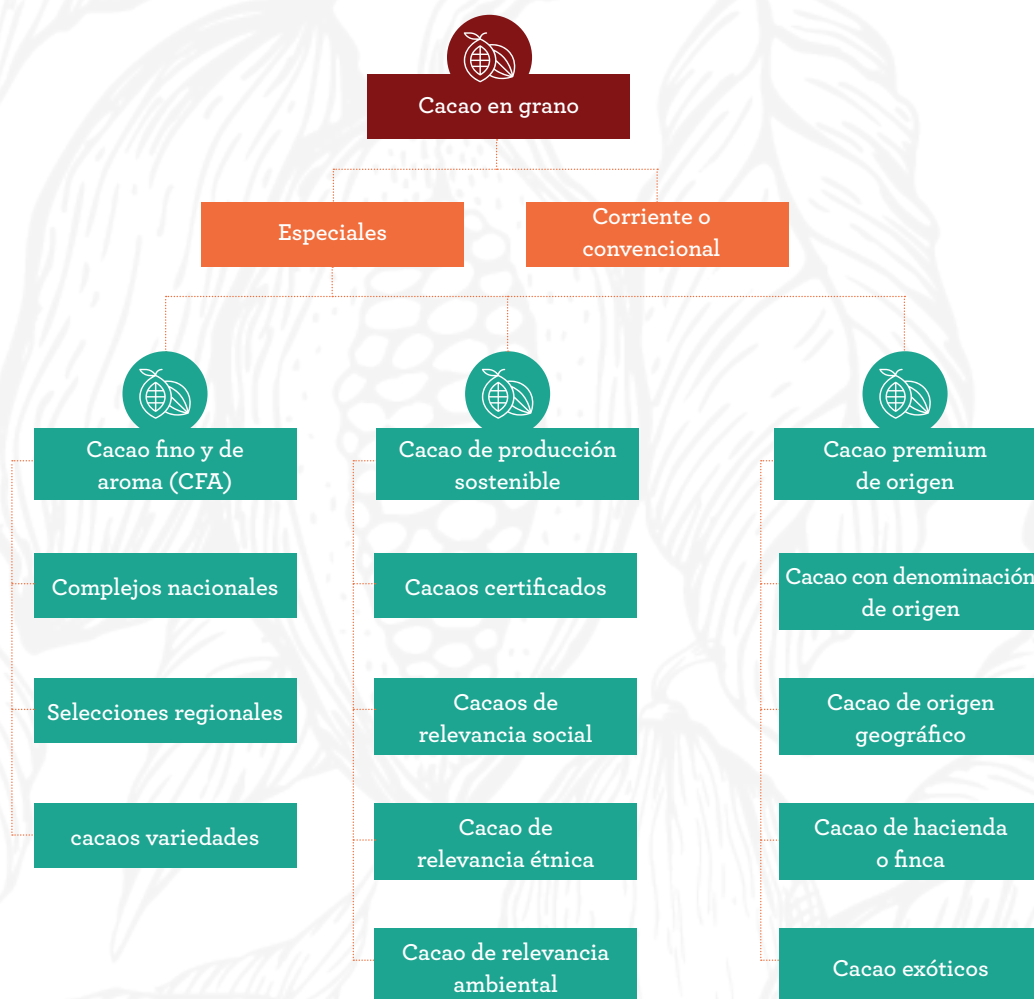
Por otra parte, varias empresas pequeñas y medianas siguen un modelo que se fundamenta en la capacidad de organizaciones de productores y empresas para producir, comprar y transformar cacaos especiales. Así, logran una alta diferenciación por la calidad del cacao y una capitalización de distintos atributos de los sistemas productivos, tales como la relevancia social (como el caso de cacao de la paz), étnica (como el caso de cacao de los indígenas arahuacos en la Sierra Nevada), y finos y de aroma (como el cacao especial de Tumaco). Este modelo es reciente (pues tiene menos de 5 años de implementación) y ha jalonado el surgimiento de nuevas empresas que trabajan definitivamente en el segmento de cacaos especiales, entre las que se destaca la plataforma de promoción y exportación de cacaos especiales bajo principios de comercio justo gestionada por la Red Cacaotera (Asociación Nacional Cacaotera de Colombia), una asociación que reúne los intereses de 60 organizaciones del país y representa cerca del 30% de la producción nacional.



Figura 13

Segmentación de los granos de cacao de acuerdo con su beneficio y características

Fuente: elaboración propia con base en Ríos et.al. (2017).



Del lado de la demanda, existen clientes de cacaos especiales, tanto a nivel nacional como internacional, de diferente naturaleza:

- **Clientes nacionales exportadores:** fundamentalmente nuevas empresas especializadas en la exportación de cacao en grano a segmentos diferenciados en el mercado mundial. Es el caso de Cacao de Colombia.
- **Clientes nacionales industriales:** transforman el cacao especial en grano en productos semielabora-

dos o finales para el mercado nacional y para exportación. Es el caso de empresas como la Compañía Nacional de Chocolates y Casa Luker.

- **Clientes internacionales importadores mayoristas:** empresas grandes y reconocidas a nivel internacional que generalmente venden en ambos segmentos (corriente y especial) y distribuyen a medianos y pequeños chocolateros que buscan diferenciación en sus productos. Es el caso de Daarnhouwer.

- **Clientes internacionales industriales:** empresas chocolateras tradicionales y posicionadas en la obtención de semielaborados y productos finales con calidad diferenciada y segmentos de mercado distinto al de las grandes empresas y productos masivos. Por ejemplo, Felchlin.

La demanda por cacaos especiales ha venido creciendo en línea con nuevas tendencias nacionales y mundiales de consumo de chocolates tales como:

- Consumo responsable. Debido a los continuos informes sobre el trabajo infantil y la baja remuneración por el trabajo de las familias cacaoteras en África, una mayor cantidad de consumidores están interesados en conocer y exigir productos que aseguren un origen ético. También, que tengan atributos relacionados con el medio ambiente en respuesta a la deforestación de bosques tropicales en búsqueda de nuevas áreas para sembrar cacao en regiones de Asia y Latinoamérica. Esta tendencia se basa especialmente en las certificaciones internacionales y estándares voluntarios como Comercio Justo (Fairtrade), UTZ, Rain Forest, Orgánico, entre otras.
- “Bean to Bar” es una tendencia nueva y creciente tendencia del mercado del chocolate en la que los amantes del chocolate buscan conocer todo el proceso, desde la molienda del grano hasta la confección de la barra de chocolate. Así, los chocolateros se interesan en cacaos de orígenes únicos y de localidades particulares, buscan comprar directamente a los cacaocultores, conocen y cuidan de cada paso del proceso para asegurar la calidad, reconocen mejores precios, y promueven condiciones laborales y de vida para los agricultores. En Colombia se está incrementando el número de empresas pequeñas y medianas que están incursionando en este segmento de elaboración, incluyendo competidores internacionales como la República del Cacao (de Ecuador) y El Museo del Cacao (de Perú) que ya tienen locales de venta en Bogotá y Cartagena.
- Productos “Raw” (crudos) y chocolates con alto contenido de cacao y bajo en azúcar, leche y otros aditivos. Esta tendencia busca una experiencia de consumo sofisticado de productos, mínimamente procesados, más auténticos y relacionados con distintos orígenes. Sigue una ruta parecida a la del café.
- Consumo de chocolate como superalimento y alimento funcional, pues el alto nivel de antioxidantes en cacao y fuente energética y nutricional, hace de estos productos muy atractivos para las tiendas naturistas.
- Rescate de la tradición del chocolate en taza en Colombia. Varios puntos de venta de chocolate, espe-

cialmente en Bogotá, están recuperando la experiencia del chocolate en taza. Algunas cadenas de cafeterías también están mejorando la oferta del chocolate en taza.

- Cosmética natural. La manteca de cacao y otros ingredientes del cacao cuentan con características deseadas como ingrediente natural en la formulación de cosméticos, por lo cual, la demanda de cacaos especiales como insumos para el sector cosmético viene aumentando.

En general, las tendencias para el cacao especial son favorables tanto a nivel nacional como internacional. Es por ello que los cacaos especiales ofrecen una oportunidad de diversificación y sofisticación de la oferta, y de agregación de valor para el sector cacaotero del país. Una ruta similar ha sido el caso del café de Colombia, que pasó de exportar el 22% en 2002 al 45% en 2017 del total bajo la categoría de especiales, los cuales tienen una diferencia de precios significativa y generan mayores impactos económicos en comparación con el segmento de cafés suaves lavados.⁵

2.1 EXPORTACIONES DE CACAOS ESPECIALES

Utilizando datos de comercio exterior de Colombia, estimamos (ver nota metodológica en el Anexo) que en el cuatrienio 2015 y 2019 el país exportó cerca de 15.400 t de cacaos especiales (31% del volumen total exportado en ese período) que sumaron cerca de 50 millones de USD. Al revisar la dinámica anual, se observa que las exportaciones de cacaos especiales han aumentado entre 2015 y 2019 cuando el país pasó de exportar menos de 1.000 t a más de 3.000 t, pasando por un pico de 6.200 t en 2017 (**Figura 14**).

Como se vio anteriormente, en 2018 las exportaciones totales de cacao cayeron

significativamente. Al diferenciar según el tipo de cacao, dicha caída estuvo jalonada principalmente por los cacaos especiales: de las cerca de 5.000 t que Colombia dejó de exportar entre 2018 y 2017, estimamos que cerca de 4.400 t (89%) correspondieron a cacaos especiales. Luego, entre 2018 y 2019 hubo un aumento de cerca de 1.300 t de cacaos especiales y de 700 t de cacaos corrientes, para una recuperación de las exportaciones totales de cacao de cerca de 2.000 t (**Figura 14**). Así, en los últimos años la dinámica de las exportaciones colombianas de cacao en grano ha estado jalonada principalmente por los cacaos especiales.

5. FNC. (2017). *Comportamiento de la Industria Cafetera Colombiana 2017*. Federación Nacional de Cafeteros, Bogotá.

A. Cantidades

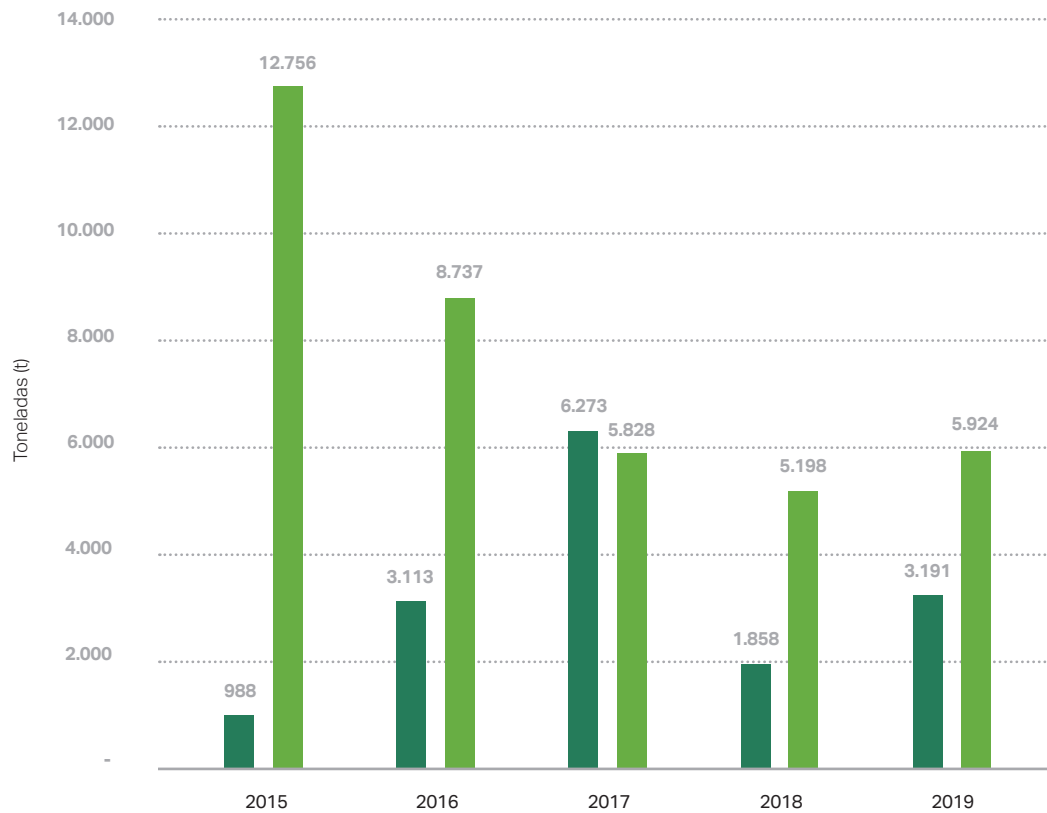


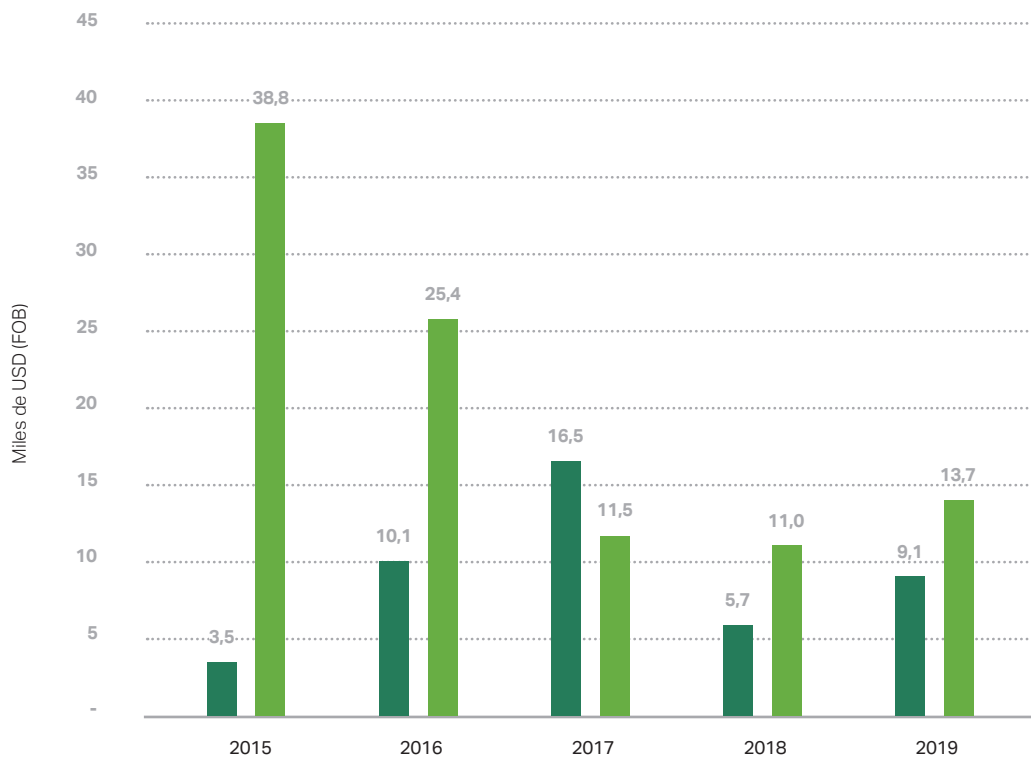
Figura 14

Estimaciones de las exportaciones de cacaos especiales y corrientes de Colombia

Fuente: elaboración propia (ver nota metodológica en el Anexo).

■ Especiales
■ Corrientes

B. Valores



Al diferenciar según los destinos de las exportaciones de cacaos especiales, se observa que el principal mercado de destino es Europa. En 2017 llegó a recibir cerca de 4.500 t, lo cual representaba el 87% de las exportaciones totales de cacaos especiales. Sin embargo, en 2018 tuvo una fuerte caída de cerca de 3.700 t (o una variación de -82%); es decir, de la caída de cerca de 5.000 t las exportaciones totales de cacao en grano entre 2017 y 2018 estuvo explicada, principalmente (75%), por los cacaos especiales con destino hacia Europa. Luego, entre 2018 y 2019 contribuyó con cerca de 500 t adicionales (26%) de las 1.860 t que aumentaron las exportaciones de cacaos especiales de Colombia. En 2019, las exportaciones a dicho destino cerraron en 1.262 t con un valor de US\$3,9 millones (**Figura 15**).

El segundo mercado de destino de cacaos especiales es Norteamérica. Su participación en 2017, cuando tuvo su pico de 1.000 t, fue de 16%, y luego en 2018 fue de 25% debido a la caída de las exportaciones hacia Europa, mencionada anteriormente. Entre 2017 y 2018 este mercado también presentó una caída del orden de 550 t (o una variación de -53%). Dentro de estas, México tuvo la mayor caída (cerca de 300 t) seguido de Canadá (200 t). Así, EE.UU., con cerca de 245 t, fue el principal destino en 2018 dentro de esta región, seguido de México con 225 t (estimaciones propias). Luego, entre 2018 y 2019 este destino fue el de mayor crecimiento, pues hubo 818 t adicionales destinadas allí. De hecho, en 2019 este destinó representó la mayor cantidad con 1.290 t, por encima de Europa, pero con un valor exportado de US\$3,5 millones, menor al de Europa (**Figura 15**). Así, este mercado se puede vislumbrar como una oportunidad de diversificación de destinos fuera de Europa para los cacaos especiales de origen colombiano.



A. Cantidades

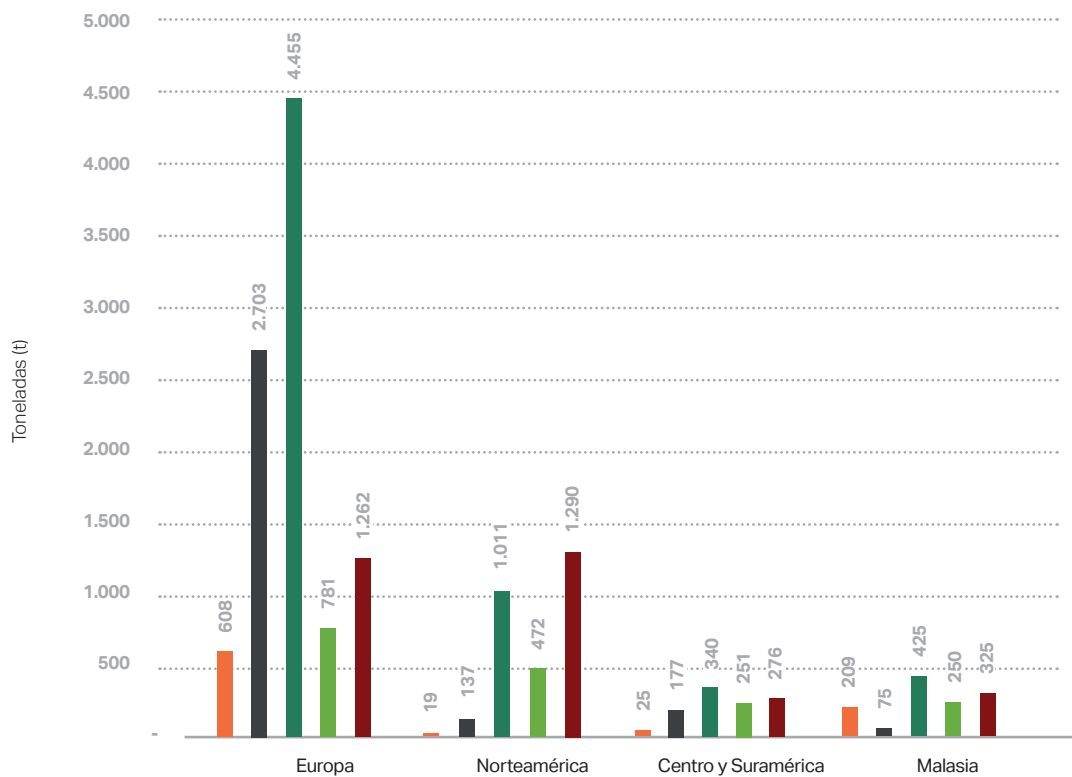
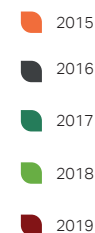


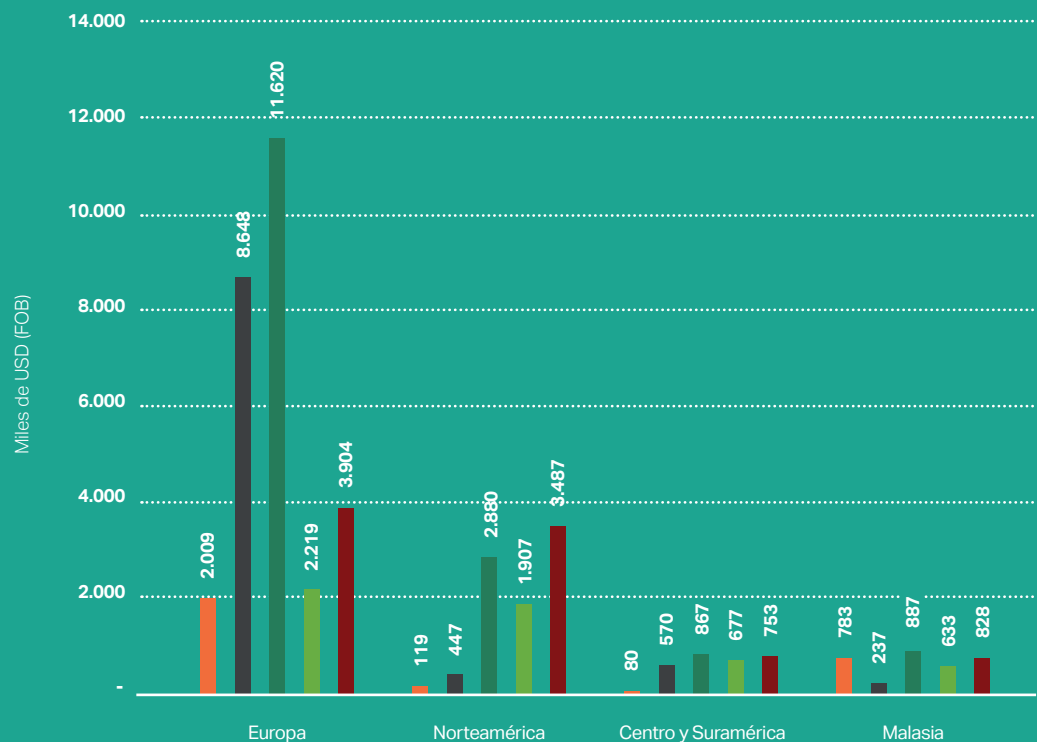
Figura 15

Principales mercados de destino de las exportaciones de cacaos especiales de Colombia

Fuente: elaboración propia (ver nota metodológica en el Anexo).



B. Valores



Por último, los otros dos mercados más importantes son Centro y Suramérica y Malasia, con comportamientos oscilantes y con picos de 340 t para Centro y Suramérica y de 425 t para Malasia (**Figura 15**).

Otros mercados de destino como Japón, Rusia y Corea (**no reportados en la Figura 15**) recibieron cantidades inferiores a 25 t, que representaron participaciones inferiores al 1% durante el período 2016-2019.

2.2 CERTIFICACIONES DE CACAO SOSTENIBLE

El cacao sostenible es aquel que se produce de acuerdo con requerimientos económicos, sociales y ecológicos, lo que significa que su producción es económica, ambiental y socialmente responsable, sin comprometer la habilidad de futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades.⁶ Así, el cacao sostenible propende por la generación de buenas condiciones de vida para los cacaocultores, la conservación de los bosques y la biodiversidad en las zonas de cultivo, la erradicación del trabajo infantil y el respeto por los derechos humanos.

Una de las formas más efectivas de garantizar que la producción de un bien se hace de manera sostenible es a través de la verificación por parte de un tercero; un organismo (privado) certificador que se encarga de otorgar un aval del cumplimiento de prácticas económica, social y ambientalmente sostenibles detrás de la elaboración de un producto. Existen diferentes conjuntos de prácticas, cada uno

con diferentes énfasis y requisitos (económicos, sociales o ambientales), a los que se les llama Estándares Voluntarios de Sostenibilidad (EVS).

En el caso del cacao, los EVS más usados a nivel mundial son el Fairtrade (Comercio Justo), UTZ, Rainforest Alliance y los Organic. Fairtrade fue establecido en 1997 y su propósito es establecer relaciones comerciales mutuamente beneficiosas para los productores y comercializadores de bienes, dando tratos más justos y mejores precios para los pequeños agricultores y trabajadores. UTZ fue establecido en 2002 y su énfasis está en hacer que los productos tengan una completa y transparente trazabilidad desde los productores hasta los consumidores, para lo cual también incluye una plataforma en la que los consumidores pueden ver todas las transacciones a través de la web. Rainforest Alliance fue creada en 1987 y se dedica a conservar la biodiversidad, los bosques, los paisajes agrícolas y a garan-

6. Definición de la Iniciativa Alemana de Cacao Sostenible (GISCO, por sus siglas en inglés). Tomado de <https://www.kakaoforum.de/en/about-us/our-goals/our-definition-of-sustainable-cocoa/> el 30 de abril de 2020.

tizar formas de vida sostenibles entre las poblaciones de productores (Sustainability Map). Vale la pena resaltar que UTZ y Rainforest se unieron en 2017 para sacar ventaja de sus respectivas fortalezas organizacionales, aunque continuarían operando por separado hasta 2020 (ITC, FIBL & IISD, 2019). Por último, la certificación 'Organic' es una marca de la Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica (IFOAM), la cual es una sombrilla que reúne varios estándares orgánicos con procedencia de diferentes países y organizaciones.

Los cacaos orgánicos son una categoría especial dentro de los cacaos sostenibles. La agricultura orgánica es un sistema de producción que mantiene y mejora la salud de los suelos, los ecosistemas y las personas. Se basa fundamentalmente en los procesos ecológicos, la biodiversidad y los ciclos adaptados a las condiciones locales, sin usar insumos que tengan efectos adversos. La agricultura orgánica combina tradición, innovación y ciencia para favorecer el medio ambiente y promover relaciones justas y una buena calidad de vida para todos los que participan en esta actividad (FiBL & IFOAM, 2019).

En Colombia, Según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), el sistema de producción ecológica, biológica u orgánica, son sinónimos y están definidos como un "sistema holístico de gestión de la producción agropecuaria, acuícolas y pesquera que promueve la conservación de la biodiversidad, los ciclos biológicos y la actividad biológica del ecosistema. Esta producción

se basa en la reducción de insumos externos y la exclusión de insumos de síntesis química" (Resolución MADR 0187 de 2006).

El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural - MADR, a través de la Dirección de Innovación, Desarrollo Tecnológico y Protección Sanitaria -DIDT&PS, es la Autoridad de Control de la producción orgánica o ecológica en Colombia (Artículo 22° de la Resolución 0187 de 2006). Además, cuenta con su propio sello llamado "Alimento Ecológico" para certificar a los alimentos orgánicos, cuya certificación es otorgada por organizaciones que deben cumplir con la reglamentación del MADR al respecto y estar debidamente acreditadas ante el Organismo Nacional de Acreditación (ONAC) (Resolución MADR 148 de 2004 y 036 de 2007). Como parte de sus funciones, el MADR gestiona el registro y autorización de los organismos de certificación, inspectores y operadores de la marca Alimento Ecológico dentro del territorio nacional. Al 31 de diciembre de 2019, las certificadoras autorizadas eran BCS ÖKO-GARANTIE, Certificadora Biotrópico, CERES (Certification of Environmental Standards), Control Union Perú, ECOCERT y MAYACERT.

Aparte de su sello local de Alimento Ecológico, en Colombia también se usan otros estándares de producción sostenible u orgánica tales como los EVS internacionales mencionados anteriormente⁷ y normas técnicas para acceder a mercados internacionales, tales como las de la Unión Europea, Estados Unidos, Canadá, Corea, Japón, etc.

7. Ver www.sustainabilitymap.org para consultar una lista amplia y detallada de EVS de diferentes productos agrícolas y forestales a nivel mundial.

2.2.1 Tendencias a nivel mundial

Antes de revisar los datos sobre estándares voluntarios de sostenibilidad (EVS) del cacao a nivel mundial, es preciso señalar la fuente y metodología de estos. Los datos presentados a continuación fueron obtenidos de Sustainability Map, una iniciativa del International Trade Centre (ITC), Research Institute of Organic Agriculture (FiBL) y Organics International (IFOAM), con el apoyo de la Cooperación Suiza (SECO). Los datos fueron recolectados a partir de encuestas a compañías certificadoras y a partir de fuentes secundarias como reportes anuales de EVS; para las certificaciones orgánicas, también partió de organizaciones privadas y gobiernos. Las variables recolectadas corresponden principalmente al área cultivada que cuenta con certificaciones (otorgadas o en proceso de serlo). La diversidad de fuentes no hizo posible cruzar los datos por lo cual pueden existir duplicidades en la medida en que una misma área puede

tener múltiples certificaciones a la vez. Por ello, el área certificada reportada a continuación para un país es umbral mínimo de la estimación y corresponde al máximo valor entre los estándares reportados; en otras palabras, es el área certificada de un país suponiendo que dentro el área certificada con el estándar más grande (que reportó el área más grande) incluye duplicidades de todos los demás estándares. Entonces, los datos reportados deben ser tomados con cautela, pues no son exactos sino que reflejan tendencias (ITC, FiBL & IISD, 2018; FiBL & IFOAM, 2019).

A partir de dichos datos, se estima que en 2017 el área cosechada de cacao a nivel global con EVS sumaba (como mínimo) 2,9 millones de ha, que equivalían al 24,8% del área total cosechada de cacao en el mundo. Al compararse con el área de otros cultivos (como banano, café, algodón, palma de aceite, soya y caña de azúcar), el cacao era en 2017 el segundo con mayor área cosechada con certificaciones de sostenibilidad detrás del algodón, y el cultivo con la mayor proporción de área certificada como sostenible dentro del total de área cosechada (Sustainability Map).



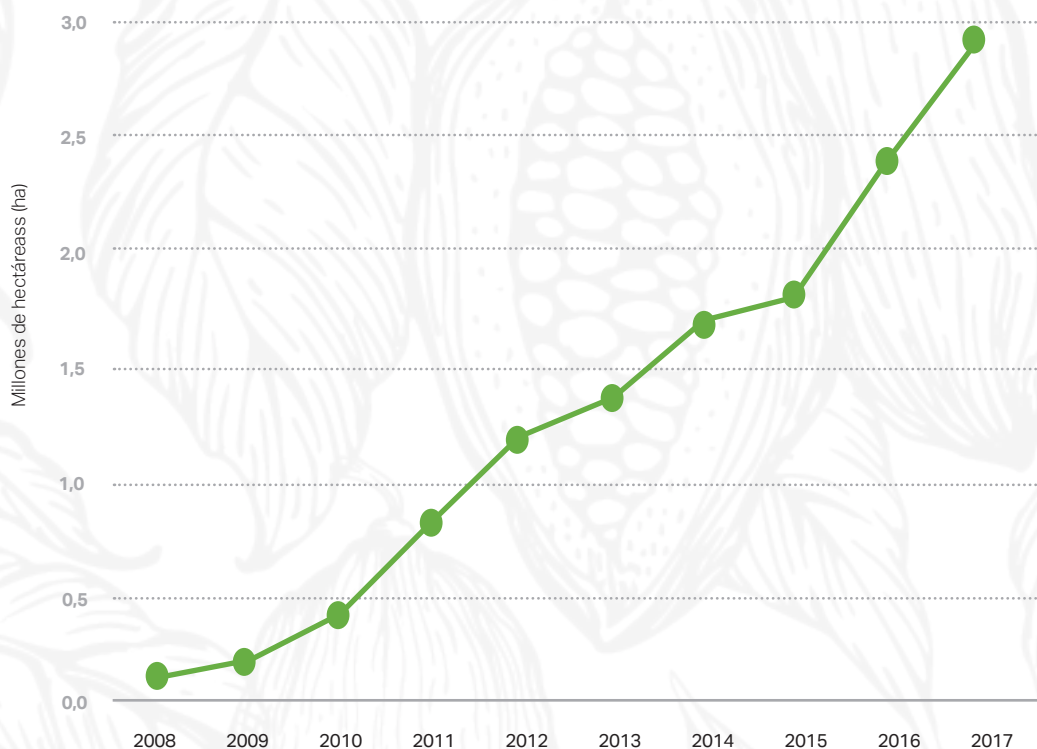


Figura 16

Área cosechada de cacao con estándares voluntarios de sostenibilidad a nivel mundial

*Los valores corresponden a la suma de los umbrales mínimos de cada país.

Fuente: Sustainability Map.

Esto en buena medida se debe a que la cantidad de hectáreas de cacao con EVS ha venido aumentando sostenidamente desde 2008 (**Figura 16**), con un crecimiento anual compuesto de 39%. En efecto, entre 2013 y 2017 el área certificada sostenible de cacao en el mundo creció un 114,7% (es decir, aumentó en más de dos veces); un crecimiento únicamente superado por el algodón, pues el resto de cultivos creció menos del 100% en el mismo período (cálculos propios con base en Sustainability Map).

Los países con mayor área certificada con EVS (estimaciones mínimas) en 2017 eran Costa de Marfil y Ghana, quienes sumaban casi 2 millones de ha (72,6% del total). En estos dos países alrededor del 33% del área total cosechada con cacao tenía alguna certificación orgánica. Le siguen Nigeria, Camerún y República Dominicana, con entre 150 mil y 200 mil ha. Luego, Indonesia, Ecuador, Sierra Leona, Congo y Perú. El resto de países no alcanzaba las 30 mil ha certificadas. Colombia ocupó el puesto 21 con 2.206 ha (**Figura 17**).

Figura 17

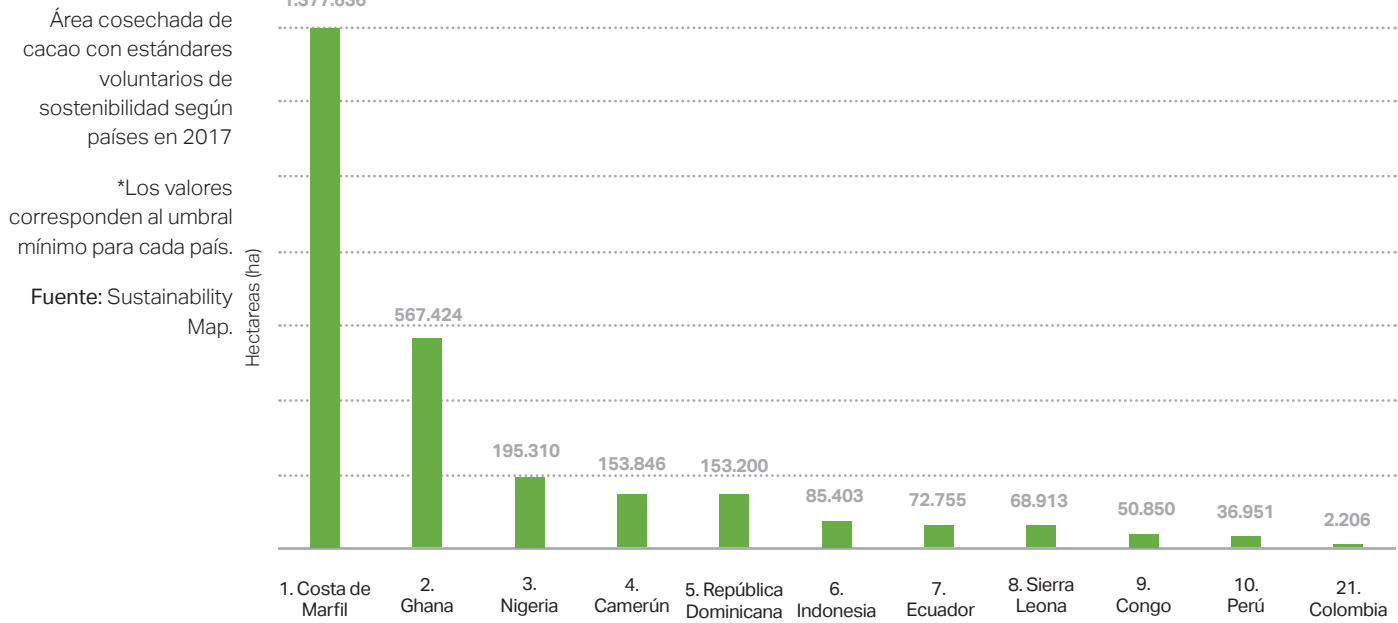


Tabla 4

Principales estándares voluntarios de sostenibilidad del cacao a nivel mundial en 2017

Fuente: Sustainability Map.

Sello	Área certificada (ha)	Variación 2013-2017	Variación 2016-2017	Proporción del total de área cosechada en el mundo	Área certificada (ha) sin Costa de Marfil ni Ghana
Fairtrade	1.170.612	173,8%	62,1%	10,0%	138.953
Organic	362.800	74,1%	13,3%	3,1%	355.550
Rainforest	740.822	-11,6%	7,09%	6,3%	120.345
UTZ	2.706.596	125,7%	29,1%	23,3%	750.536

En cuanto a las certificaciones, el principal EVS utilizado a nivel mundial es el UTZ, con más de 2,7 millones de ha certificadas (que representa el 23,3% del área global cosechada de cacao; le sigue el Fairtrade con 1,17 millones de ha (10% del global); luego el Rainforest con 740mi ha (6,3% del global) y el Organic con 362mil ha (3,1% del global). En términos de crecimiento, el sello

de Fairtrade ha presentado el mayor dinamismo: entre 2013 y 2017 creció 173,8%, un ritmo mayor al de UTZ (Tabla 4).

Al observar la distribución geográfica de los estándares, se tiene que UTZ y Fairtrade son los más comunes a nivel mundial puesto que son los más usados en Costa de Marfil y Ghana. Como estos

dos países suman el 72,6% del área certificada de cacao orgánico en el mundo, jalonan las cifras globales. Sin embargo, al detallar la distribución de los EVS sin estos dos países, se tiene que el más usado es el UTZ (750 mil hectáreas) seguido del Organic (355 mil ha), mientras que el Fairtrade cae al tercer lugar (139 mil ha) y el Rainforest se mantiene de último (120.345) (**Tabla 4**).

Así, excluyendo a Costa de Marfil y Ghana, la principal localización de algunos EVS cambia. Tanto Fairtrade como Organic

centran su mayor participación (entre 43%-45%) en Latinoamérica, especialmente en República Dominicana. Además, Perú tiene una importante participación (cerca de 26,2%) para Fairtrade. Rainforest se divide entre Indonesia (28%), República Dominicana (23,5%), Ecuador (23%) y Nigeria (15%). De otro lado, UTZ se centra en Nigeria (26%) y Camerún (26%). Entonces, mientras UTZ se mantiene predominantemente africano, los demás sellos tienen una presencia más latinoamericana (cálculos propios con base en Sustainability Map).

2.2.2 Tendencias en América Latina y Colombia

América Latina concentra el 11% del área certificada de cacao con EVS a nivel global. Como se vio anteriormente, África contiene la mayor área certificada con sellos UTZ, Fairtrade y Rainforest (en los que Latinoamérica tiene el 16%, 7% y 7% respectivamente (ITC, FiBL & IISD, 2019), pero en cuanto a estándares orgánicos Latinoamérica es la región del mundo con mayor área certificada (más del 70% del total) de cacaos orgánicos (FiBL & IFOAM, 2019).

República Dominicana es el referente regional y mundial en cuanto a certificación de cacaos sostenibles y puntualmente de orgánicos; de hecho, es el

país con mayor área orgánica certificada en el mundo (casi la mitad. FiBL & IFOAM, 2019). República Dominicana, a pesar de tener una producción total de cacao en grano casi tres veces menor a la de Ecuador y 1.6 veces menor a la de Perú (**Figura 1**), supera en más de dos veces al área (mínima) de cacao certificada como sostenible de Ecuador y en más de cuatro veces a la de Perú. Además, el porcentaje de área certificada (mínima) supera el 40% de su área total cosechada. Esto es una señal de que el sector cacaotero de dicho país tiene una firme estrategia de especialización en cacaos certificados, especialmente orgánicos.

Tabla 5

Área certificada (ha) según estándar

Sellos usados y área
certificada de cacao
orgánico en países
latinoamericanos (2017)

Fuente: Sustainability
Map.

*La suma de las áreas de los
estándares no es igual al área
total certificada puesto que puede
haber múltiples certificaciones
en una misma plantación. Dadas
las limitaciones de los datos para
distinguir duplicidades, se toma el
valor de mínima área certificada
(que es un valor conservador)
como el valor máximo entre los
estándares. Ver ITC, FIBL & IISD
(2019) para más detalles.

País	Fairtrade	Organic	Rainforest	UTZ	Área mínima certificada* (ha)	Porcentaje del área total cosechada del país
Colombia	2.206	350	-	1.852	2.206	1,5%
Belice		350			350	85,4%
Bolivia		4.000			4.000	38,7%
Brasil			466	13.176	13.176	2,2%
Costa Rica	-	1.450	120	-	1.450	36,3%
Ecuador	12.984	12.750	27.646	72.755	72.755	15,6%
Haití		4.100			4.100	14,1%
Honduras	1.167	700		183	1.167	60,4%
México		750		2.072	2.072	3,5%
Nicaragua	425	1.500	70	4.228	4.228	42,7%
Panamá		12.600		155	12.600	3,0%
Perú	36.486	23.050	2.654	36.951	36.951	25,5%
República Dominicana	62.653	153.200	28.240	40.232	153.200	41,5%
Suma Latinoamérica	115.921	214.800	59.196	171.604	308.255	

Jalonados por República Dominicana, los sellos más usados (con mayor área certificada) en Latinoamérica son los orgánicos; los demás estándares también se ven movidos en buena medida por dicho país, pues cuenta con cerca de la cuarta parte del área certificada del UTZ, más de la mitad del Fairtrade y cerca de la mitad del Rainforest. Sin tener en cuenta dicho

país, el estándar más común pasa a ser el UTZ, con su mayor presencia en Ecuador y Perú. Luego, los orgánicos encuentran mayor presencia en Perú, seguido de Ecuador y Panamá con áreas similares. Le sigue el estándar Fairtrade, con mayor presencia en Perú, y finalmente Rainforest que se posiciona principalmente en Ecuador **(Tabla 5).**⁸

8. Cabe recordar que UTZ y Rainforest Alliance se unieron en 2017 y aunque habían mantenido sus sellos por separado, desde 2020 comenzarían a funcionar bajo uno mismo (ITC, FIBL & IISD, 2019).

En Colombia, la certificación de cacao sostenible se encuentra en una etapa incipiente. Se estima que en 2017 el país contaba con un mínimo de 2.206 ha certificadas, que representaba apenas un 1,5% del total de área cosechada nacional. Según Fedeorgánicos, los departamentos en donde se ubicaba la producción ecológica de cacao en 2017 eran Antioquia, Santander, Magdalena y Putumayo (Becerra, 2018).

Estos datos de Colombia son inferiores, tanto en niveles de área cultivada como en participación sobre el total, en comparación con países de la región. Ecuador, Perú y República Dominicana tenían unas participaciones (mínimas) de 15,6%, 25,4% y 41,5%; inclusive países como Bolivia, Costa Rica, Honduras y Nicaragua, que producen menos cacao que Colombia, reportaban participaciones mayores a 36% (**Tabla 5**).

También son inferiores en comparación con otros cultivos dentro de Colombia. En 2017, el café tenía un área (mínima) certificada de casi 342.400 ha (43% del área total cosechada), el banano unas 44.200 ha (33% del área total cosechada), la palma de aceite unas 53.800 (19% del área total cosechada) y la caña de azúcar 8.400 ha (2% del área total cosechada) (Sustainability Map).

En cuanto a los EVS del cacao colombiano, se estima que en 2017 el más usado era el Fairtrade con 2.206 ha seguido de cerca por el UTZ con 1.852 ha, con unos 1.278 productores cobijados bajo el estándar de Fairtrade y unos 559 bajo el de UTZ. Los estándares orgánicos son los de menor frecuencia en el sector cacaotero del país, con apenas 350 ha certificadas⁹.

Entonces, la adopción de EVS en el sector cacaotero del país, comparado con el mismo sector en países vecinos o con otros cultivos dentro de Colombia, apenas se encuentra en un estado inicial, especialmente en cuanto a certificaciones orgánicas. Con el potencial de exportación de cacaos especiales que tiene el país, es de gran relevancia que más productores adopten y certifiquen sus cultivos de cacao para así acceder a un mercado internacional más amplio que les reconozca mayores primas por la calidad de su producto.



9. Los datos recolectados por FiBL e IFOAM (2019) y publicados en Sustainability Map no dan cuenta del número de productores en las áreas certificadas bajo estándares 'Organic'.

3

Dinámicas de los derivados del cacao

Los derivados del cacao se dividen entre los semielaborados y los elaborados de consumo final.

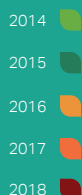
Los derivados del cacao se dividen entre los semielaborados y los elaborados de consumo final. Dentro de los semielaborados, los cuales son insumos para la elaboración de productos de consumo final, se encuentran la cascarilla de cacao, la manteca de cacao, la grasa y aceite de cacao, la pasta de cacao, y el cacao en polvo

(sin adiciones de azúcar ni otros edulcorantes). Luego, dentro de los elaborados de consumo final están los chocolates, los confites que tienen chocolate, frutas recubiertas con chocolate, y productos en polvo con sabor a chocolate como las bebidas instantáneas, y otras preparaciones que contienen cacao.

Figura 18

Valor de la producción de derivados del cacao en Colombia entre 2014 y 2018

Fuente: EAM (DANE).



3.1 PRODUCCIÓN Y VENTAS

En el país, el valor de la producción de los productos derivados del cacao sumaba más de 1,1 billones de pesos en 2014 y luego, en 2018 sumó más de 1,658 billones de pesos (**Figura 18**), lo cual representó un aumento del orden

del 50%. Dentro de este tipo de productos, los que resaltan de mayor participación en el valor de la producción son los confites de chocolate, el chocolate en pasta dulce y los productos en polvo con sabor a chocolate

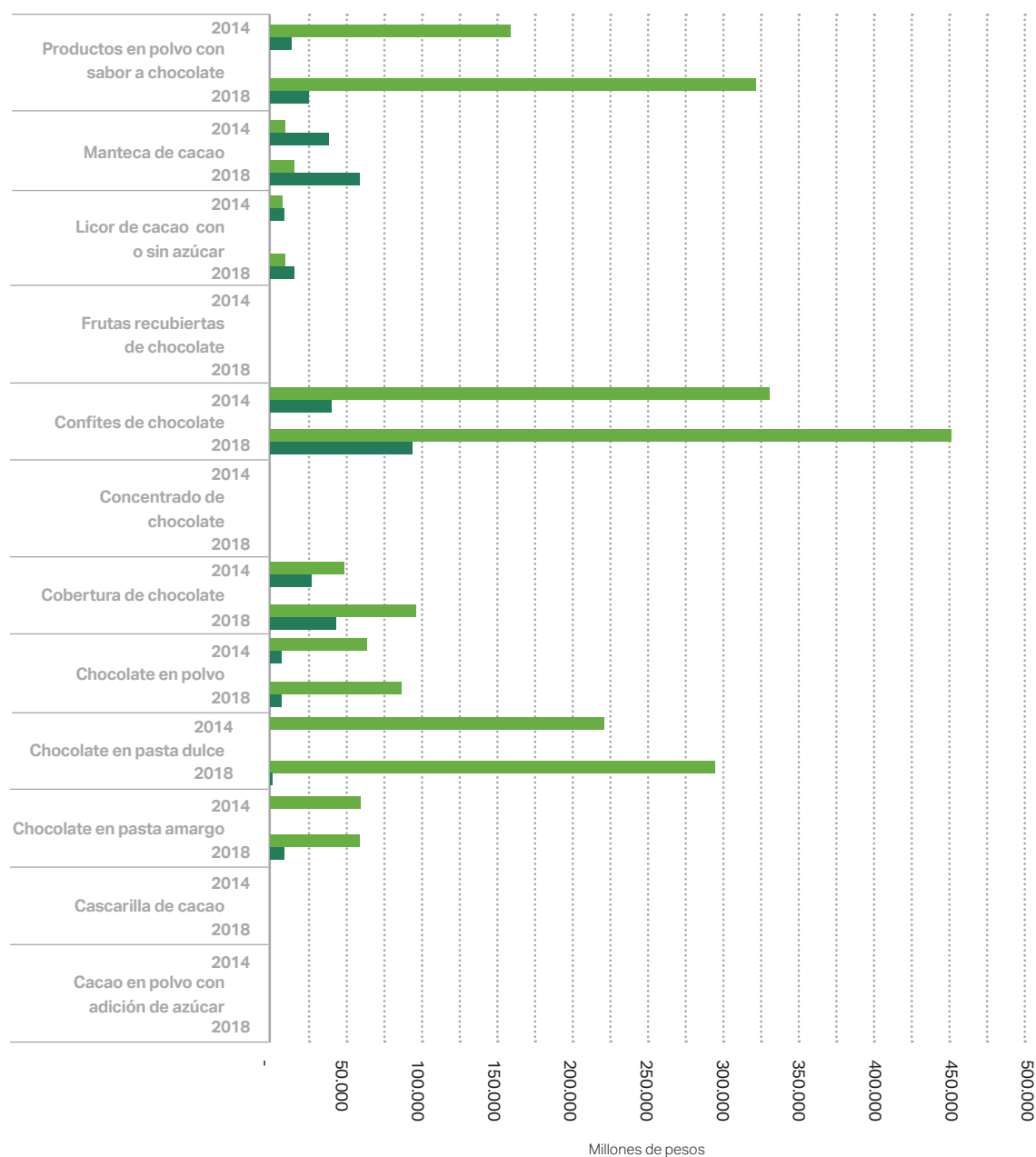


Figura 19

Ventas externas e internas de derivados del cacao en Colombia entre 2014 y 2018

Fuente: EAM (DANE).

■ Ventas en el interior

■ Ventas en el exterior

En 2018 se produjeron más de 50 mil t de chocolate en pasta dulce que representaron más de 316 mil millones de pesos; respecto a 2014, las cantidades producidas aumentaron 21% mientras que el valor aumentó 45%. Por otro lado, los confites de chocolates pasaron las 41 mil t producidas en 2018 a un valor de 578,6 mil millones de pesos, lo cual significó un aumento respecto a 2014 de 5% y 46%, respectivamente. Este producto, como se puede ver, genera el mayor valor por unidad y ha tenido un crecimiento importante -tanto en cantidad como valor producido -entre 2014 y 2018. Luego, de los productos en polvo con sabor a chocolate se produjeron cerca de 27,6 mil t en 2018 a un valor de 350 mil millones de pesos, lo cual fue un aumento respectivo de 22% y 88% contra 2014, por lo cual fue el producto de mayor crecimiento en cantidad y valores **(Figura 18)**. En estos tres productos, el valor de la producción ha aumentado más que las cantidades producidas, de manera que se puede señalar que han venido capturando mayor valor unitario.

En cuanto a las ventas de dichos productos, se observa que, en línea con diferentes análisis de la cadena de cacao-chocolate (ONUDI, 2017), la mayoría tiene como destino el mercado interno **(Figura 19)**. En el caso de los chocolates en pasta (dulces y amargos), la proporción de ventas internas sobre el total de ventas fue cercana al 100% tanto en 2014 como 2018.

Sin embargo, algunos productos incrementaron el valor y la participación de sus ventas al exterior entre 2014 y 2018. Por ejemplo, los confites de chocolate -el producto de mayor valor de producción y ventas- pasaron de representar 42,3 mil millones de pesos (11% del total de ventas) en ventas al exterior a casi 96 mil millones de pesos (17% del total de ventas). Los productos en polvo con sabor a chocolate pasaron de 15 mil millones en ventas al exterior en 2014 a 27 mil millones en 2018 (7% de las ventas totales). Similarmente, el chocolate en polvo, la cobertura de chocolate y el licor de cacao aumentaron sus ventas al exterior tanto en valor como proporción. En el caso de la cobertura de chocolate, cabe resaltar que sus ventas al exterior en 2017 alcanzaron una participación del 31%. La excepción es la manteca de cacao, la cual tiene como principal destino el exterior. Pasó de vender 40,6 mil millones en 2014 al exterior a 61,1 mil millones en 2018, de manera que la participación de las ventas al exterior ha estado alrededor del 78% **(Figura 19 y cálculos propios)**.

Entonces, aunque el mercado destino de los derivados del cacao en Colombia sigue siendo predominantemente interno, el mercado exterior ha aumentado su participación dentro de las ventas.

3.2 EMPLEO

De acuerdo con la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del DANE, la cual es un censo a las empresas fabriles con 10 o más personas ocupadas o con ingresos anuales superiores a 500 millones de pesos de 2016, el sector de fabricación de chocolates y productos de confitería (debido a la agrupación de actividades industriales reportada no es posible separar la chocolatería de la confitería) ha tenido en promedio unos 10.000 ocupados en los últimos cinco años.

Según el género, el 64% son hombres y el 36% mujeres (**Figura 20**). Según el tipo de contratación, cerca del 60% son empleados permanentes (con contrato a término indefinido) de los establecimientos mientras que cerca del 30% son empleados temporales (con contrato a término definido o contratados directamente para realizar labores a 'destajo'); el 10% restante corresponde a trabajadores que no son directamente remunerados por el establecimiento (por ser contratados a través de una agencia o un tercero, o porque son propietarios, socios o familiares no remunerados) (**Figura 21**).

Por otro lado, según la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) del DANE, la cual es una encuesta (no un censo) con muestreo probabilístico realizada a hoga-

res en diferentes partes del país para la obtención de estadísticas sobre el mercado laboral en trimestres móviles, se estima que el número de ocupados en el sector de fabricación de chocolates y confites no fue homogéneo entre 2014 y 2019, sino que decreció sostenidamente desde 33 mil ocupados en 2014 a 16 mil en 2018, para luego tener una recuperación a 24.700 en 2019.



Figura 20

Número de ocupados en las empresas de manufactura de chocolates y productos de confitería, según el género

Fuente: EAM (DANE).
Código CIIU (rev. 4) 1802.

Mujeres
Hombres

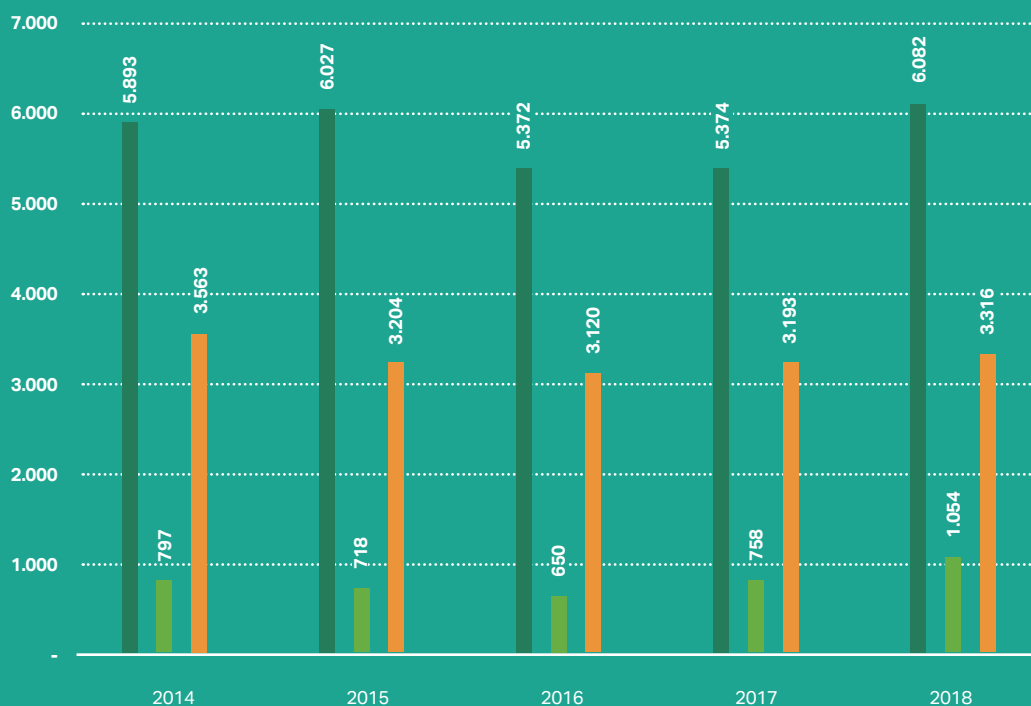


Figura 21

Número de ocupados en las empresas de manufactura de chocolates y productos de confitería, según el tipo de contratación

Fuente: EAM (DANE).
Código CIIU (rev. 4) 1802.

Remunerado permanente
Remunerado temporal
No remunerado por el establecimiento



Las diferencias entre las estimaciones de la EAM (10.000 ocupados en 2018) y la GEIH (16.000 ocupados en 2018) radican en que la EAM es un censo realizado a empresas con más de 10 empleados mientras que la GEIH es una encuesta realizada a personas e incluye aquellas que trabajan en empresas de menos de 10 empleados.

Por ello, la base de la GEIH es mayor a la de la EAM, de manera que las cifras de ocupados no concuerdan. Dicha diferencia ha de reflejar el hecho de que una parte del sector está compuesto por microempresas y empresas pequeñas que no son abarcadas en la EAM. Es en estas empresas donde hay mayor probabilidad de presencia de informalidad y de inestabilidad laboral.

En efecto, usando las estimaciones de la GEIH se tiene que entre 2014 y 2019, la tasa de informalidad (según las afiliaciones a seguridad social) estuvo entre 17% en el mejor año y 37% en el peor (**Figura 22**). Nótese que a su vez, esos fueron los años con mayor y menor empleo, respectivamente; es decir, una gran parte del empleo adicional que se crea o se destruye es informal. Sin embargo, vale la pena resaltar que la informalidad en el sector está por debajo de la media nacional, que cerró en 47% en 2019.

Y en cuanto al tipo de empresas en el que trabajaron los ocupados del sector, entre el 30% y el 35% de los ocupados lo hizo en empresas de menos de 10 personas durante el período 2014-2019. No obstante, la mayor proporción de la ocupación se dio en empresas medianas o grandes, pues en promedio el 65% de los ocupados del sector trabajó en empresas con más de 50 trabajadores (**Figura 20**). En línea con los datos de distribución de la producción en empresas grandes y medianas, el empleo del sector de chocolates y confites también se concentra en este tipo de empresas; sin embargo, hay una importante parte del empleo que se gesta en microempresas y que tiene tasas de informalidad significativas.



Figura 22

Número de ocupados e informales (según afiliación a seguridad social) en el sector de manufactura de chocolates y productos de confitería

Fuente: GEIH (DANE).
Código CIIU (rev. 3) 1581.

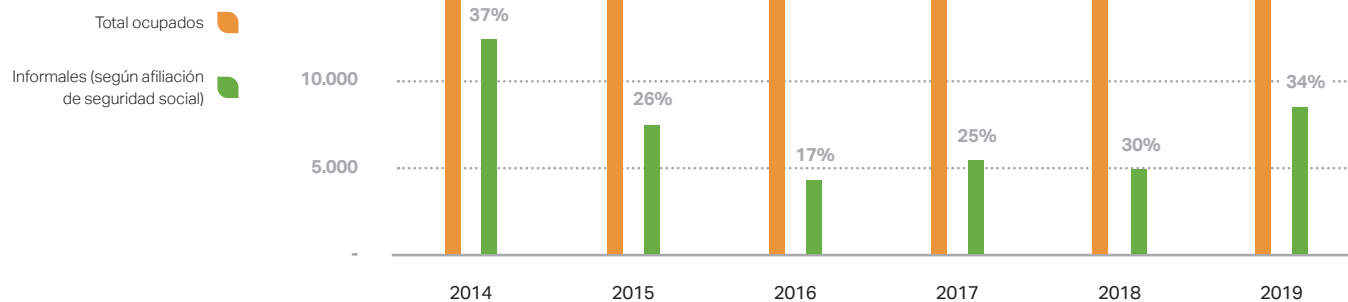
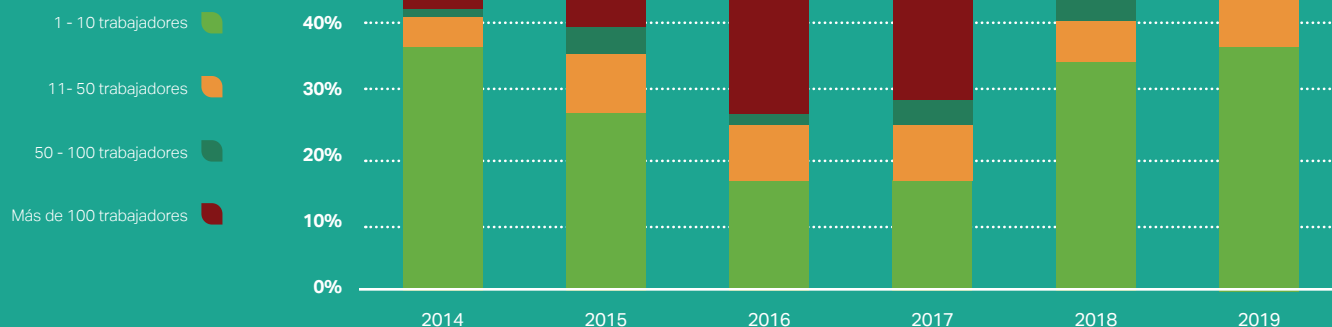


Figura 23

Distribución del número de ocupados según el tamaño de las empresas en el sector de manufactura de chocolates y productos de confitería

Fuente: GEIH (DANE).
Código CIIU (rev. 3) 1581.



3.3 COMERCIO EXTERIOR

3.3.1 Exportaciones e importaciones por segmento

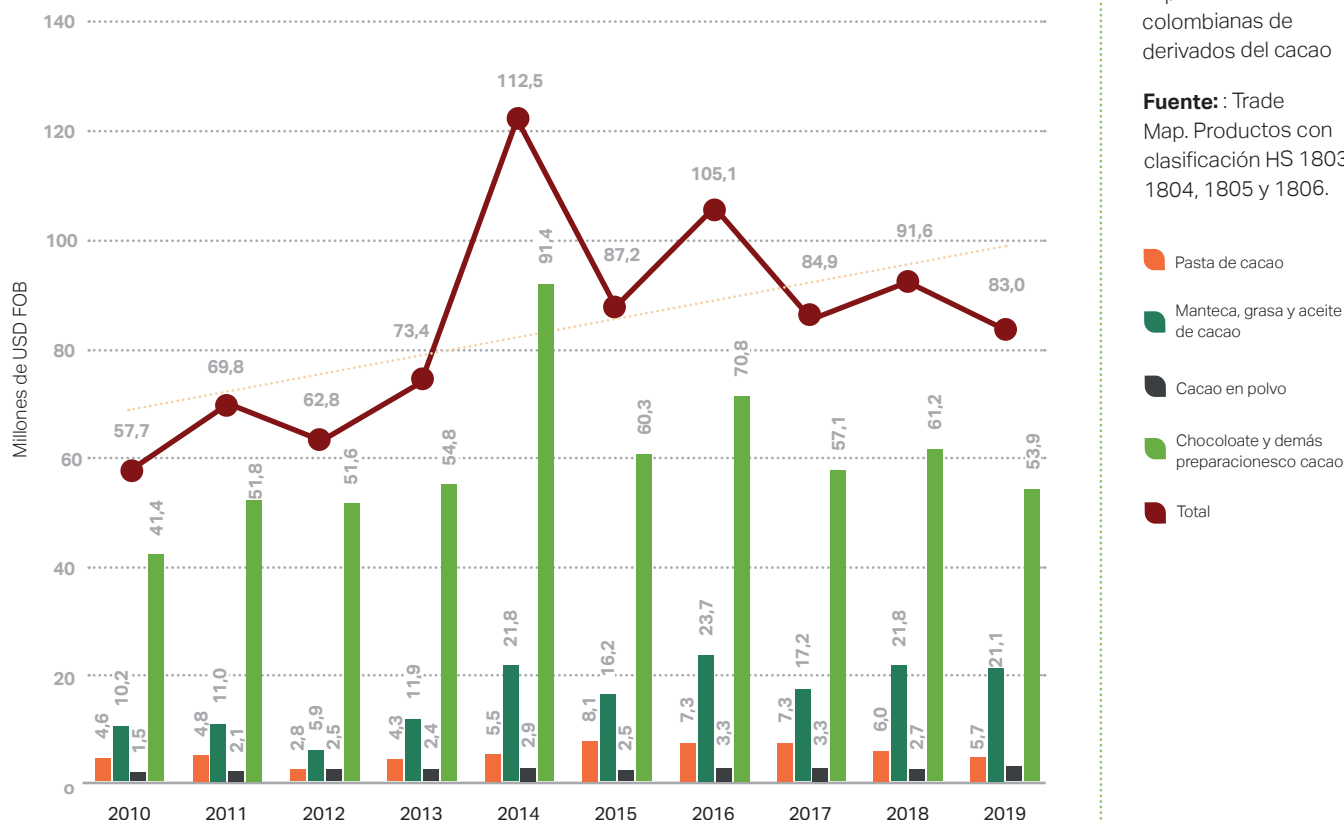
El valor de las exportaciones de derivados del cacao de Colombia ha mostrado una tendencia creciente durante la última década, si bien ha tenido fluctuaciones desde 2014 cuando se alcanzó un pico de 121,5 millones de USD. Como se verá con más detalle adelante, desde entonces la caída del mercado venezolano

impactó fuertemente las exportaciones de la industria chocolatera, la cual aún no ha logrado sopesar del todo dicho revés. En 2019 las exportaciones de derivados del cacao cerraron en 83 millones de USD, con una caída de 9% respecto al valor de 2018 (**Figura 24**).

Figura 24

Exportaciones colombianas de derivados del cacao

Fuente: Trade Map. Productos con clasificación HS 1803, 1804, 1805 y 1806.



Dentro del grupo de derivados del cacao exportados por Colombia, el de mayor representación (en 2019 fue el 65% del total) con casi 54 millones de USD es el de chocolates y demás preparaciones alimenticias que contienen cacao¹⁰. Le siguen la manteca, grasa y aceite de cacao, que cerró 2019 con exportaciones por cerca de 21 millones de USD. Luego va pasta de cacao, cuyos valores exportados no han superado los 8 millones de USD a lo largo de la década, y en 2019 cerraron en 5 millones de USD. Y por último, el cacao en polvo que tuvo su máximo en 3,3 millones de USD en 2017, y cerró en 2,9 millones de USD en 2019. Para todos estos grupos de derivados del cacao las exportaciones han sido fluctuantes de año tras año, algunas veces con aumentos significativos y otros con caídas importantes (**Figura 24**).

En cuanto a la balanza comercial, el panorama es bastante diferente para cada segmento (**Figura 25**). La pasta de cacao pasó de ser deficitaria hasta 2012 a ser superavitaria desde 2013, cuando el volumen de las importaciones cayó estrepitamente unas 2.000 t. En 2018 las importaciones fueron de 139 t y el excedente comercial de este segmento fue de más de 1.500 t.



En manteca, pasta y aceite de cacao el país ha sido sostenidamente exportador neto y en 2018 alcanzó un pico de volumen de exportaciones del orden de 3.700 t. Las importaciones han sido escasas y desde 2008 no superan las 20 t.

En cambio, el país ha sido importador neto de cacao en polvo (sin azúcar). El déficit ha estado entre 2.000 y 3.000 t anuales, y desde 2015 las importaciones han tenido una tendencia creciente cuando pasaron de 2.500 t a casi 3.900 t. Esta dinámica puede responder a una estrategia de negocio de las grandes empresas transformadoras de cacao en el país en las que importan cacao en polvo a precios internacionales bajos para luego usarlo como insumo para la transformación de productos finales (chocolates), y en cambio utilizan el cacao interno para transformarlo en pasta o manteca de cacao y exportarlo (que tienen mayores precios unitarios que el cacao en polvo); de esa manera logran capturar un mayor valor agregado a que si usaran el cacao interno para transformarlo en polvo y luego en productos finales.

Por último, si bien las exportaciones de chocolates han superado a las importaciones a través de los años, el volumen de las importaciones ha sido relativamente alto y cercano al de las exportaciones. Desde 2011 han superado las 10.000 t y en 2018 alcanzaron un máximo de 13.500 t. Este

¹⁰. Corresponde a la clasificación 1806 del Sistema Armonizado (Harmonized System - HS) a cuatro dígitos. Aparte de chocolates en diferentes presentaciones y pesos, esta partida incluye al cacao en polvo con adición de azúcar u otro edulcorante y a los artículos de confitería que contengan cacao.

comportamiento en el que tanto las exportaciones como importaciones presentan cantidades significativas es una señal de que este es un segmento altamente diferenciado, de manera que las características de los productos que se comercian son diferentes según los mercados de destino. Los chocolates son un producto

de consumo final que presenta muchas variedades en sabores, rellenos, tamaños, formas, presentaciones, marcas y otros atributos; de hecho, buena parte de las importaciones de chocolates corresponden a marcas internacionales que no se producen en el país, tales como Ferrero, Hersheys, Kinder, Kitkat, Lindt, etc.

3.3.2 Principales destinos por segmento

Pasta de cacao

Según regiones, el principal mercado de las exportaciones de pasta de cacao es Centro y Suramérica. Entre 2017 y 2018 sufrieron una caída de 1 millón de USD (de cerca de 4,5 a 3,5 millones de USD), lo cual explicó la mayor parte de las exportaciones totales de pasta de cacao en dicho período (cerca de 1,3 millones de USD). En la región, el principal destino es Argentina (de hecho, también es el principal destino de todo el mundo). Entre 2014 y 2017 venía creciendo sostenidamente el valor exportado a este país y alcanzó un pico de 3 millones de USD; sin embargo, en el último año el valor disminuyó 37% y se ubicó en 2 millones de USD (**Figura 26**).

Rusia, que es el segundo principal destino, experimentó un ligero aumento del 32% el último año, si bien el valor exportado a este país venía cayendo sostenidamente desde 2014 (**Figura 26**). Argentina y Rusia sumaron el 50% de las exportaciones de este segmento en 2018.

Manteca, grasa y aceite de cacao

En el segmento de manteca, grasa y aceite de cacao, el principal destino es Europa (en 2018 representó el 54% del total). Cabe recordar que este segmento y el de pasta de cacao no están incluidos dentro de los productos con restricciones al contenido de cadmio de la Reglamentación 488 de 2014 de la Unión Europea. Las exportaciones a este mercado han sido fluctuantes, aunque en el último año alcanzaron un máximo de 11,7 millones de USD.

El segundo destino es Norteamérica, donde EE.UU. es el país de mayor participación. Este país era el principal en 2014 pero desde entonces presentó una tendencia a la baja hasta caer a los 3,4 millones de USD en 2018, explicando la caída de las exportaciones a dicha región de 9,2 a 5,2 millones de USD en ese período de referencia (**Figura 26**).

Cacao en polvo

En cuanto al cacao en polvo (sin azúcar), el principal destino durante el último lustro ha sido Norteamérica, el cual disminuyó de cerca de 1,5 a 1,2 millones de USD entre 2014 y 2018 (**Figura 26c**). El país de mayor importancia allí (y a nivel mundial) es EE.UU.: las exportaciones a este destino se han mantenido alrededor de los 1,2 millones de USD, que en 2018 representaron el 45% del total.

La región que le sigue es Centro y Suramérica, que entre 2014 y 2018 aumentó un poco más de 1 millón de USD a casi el mismo valor de Norteamérica (**1,2 millones de USD. Figura 26**). Argentina es el segundo destino más importante y venía creciendo sostenidamente hasta 2017, cuando alcanzó un pico de 731 mil USD, para luego caer 58% en 2018 hasta llegar a los 300 mil USD.

La caída de las exportaciones de cacao en polvo a Argentina, al igual que de pasta de cacao, se debió a una disminución general de las importaciones de estos productos por parte de dicho país y no a algún efecto sustitución por otros proveedores. Sus importaciones de pasta de cacao entre 2017 y 2018 cayeron 5,1% y las de cacao en polvo 9,5% (Trade Map).

Chocolates

Finalmente, en chocolates, el principal destino con una alta participación es Centro y Suramérica. En 2018 sumó 36,3 millones de USD, en contraste con los 14,9 de Norteamérica y 3,2 de Europa (**Figura 26**).

Sin embargo, entre 2014 y 2018 hubo una importante caída de las exportaciones a Suramérica de cerca del 50%, que se explica por Venezuela. Éste era el principal mercado y entre 2016 y 2017, el valor exportado allí cayó 80% (que representó cerca de 23 millones de USD). Puesto que el segmento de chocolates es el de mayor peso dentro de las exportaciones del sector, y Venezuela era su principal mercado, tras esta caída las exportaciones totales del sector no han logrado recuperar los niveles de exportación previos. Se han aumentado las exportaciones a otros destinos como Ecuador, Chile, Perú, Costa Rica y Europa, pero la industria no ha logrado reemplazar el tamaño perdido en Venezuela. Desde 2017, Ecuador y EE.UU. se volvieron los destinos más importantes, con valores cercanos a los 12 millones de USD y participaciones alrededor del 20%.



A. Cacao en pasta

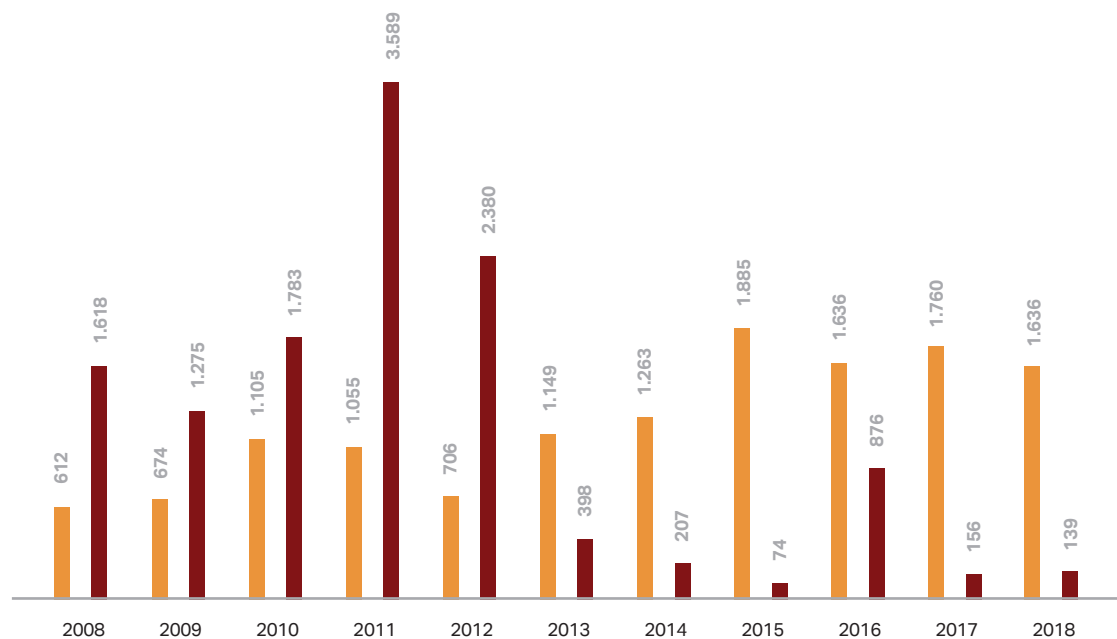


Figura 25

Cantidades (t) exportadas e importadas de productos derivados del cacao en Colombia

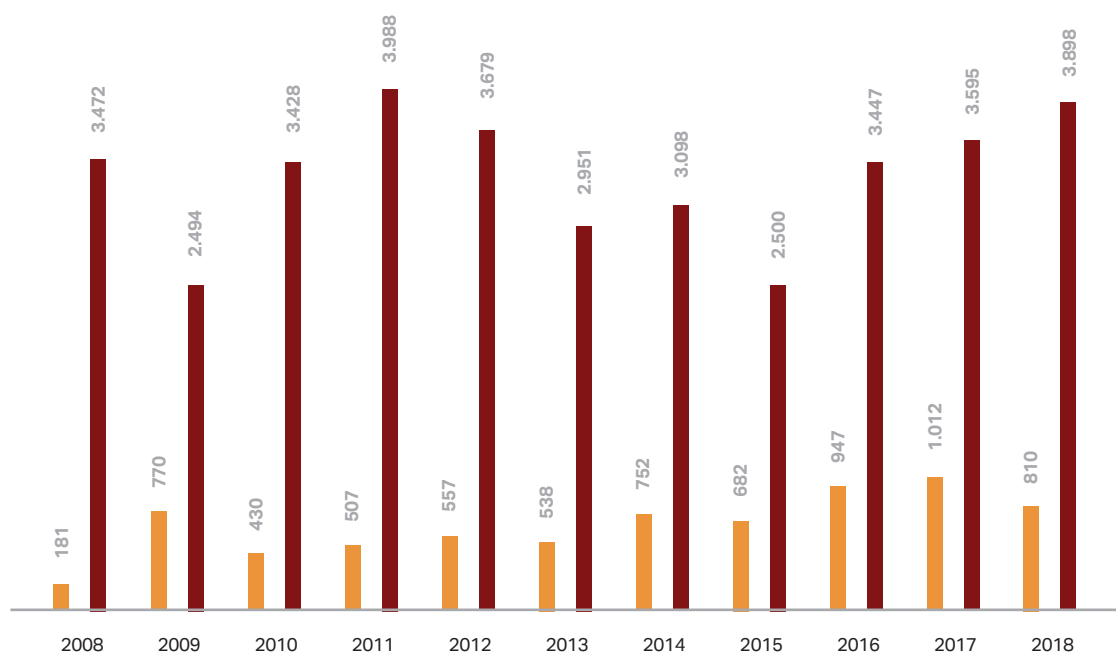
Fuente: Trade Map. Productos con clasificación HS 1803, 1804, 1805 y 1806.

Exportaciones
Importaciones

B. Manteca, grasa y aceite e cacao



C. Cacao en polvo (sin azúcar)



D. Chocolate y demas preparaciones con cacao

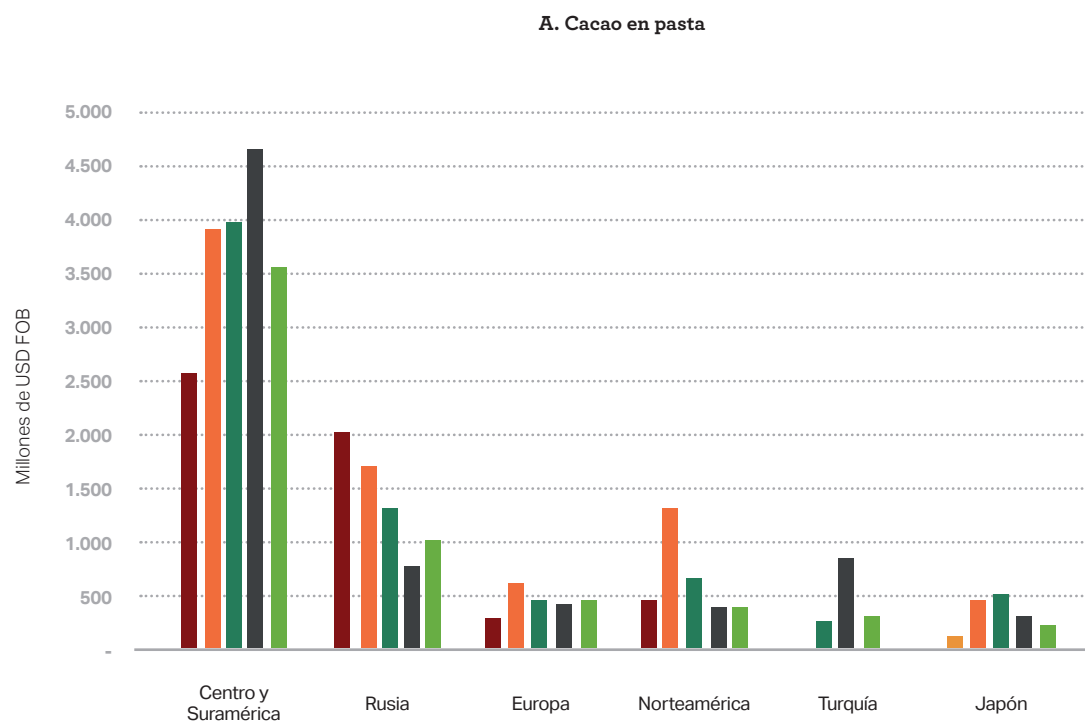
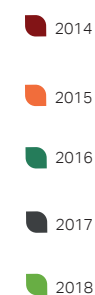


Figura 26

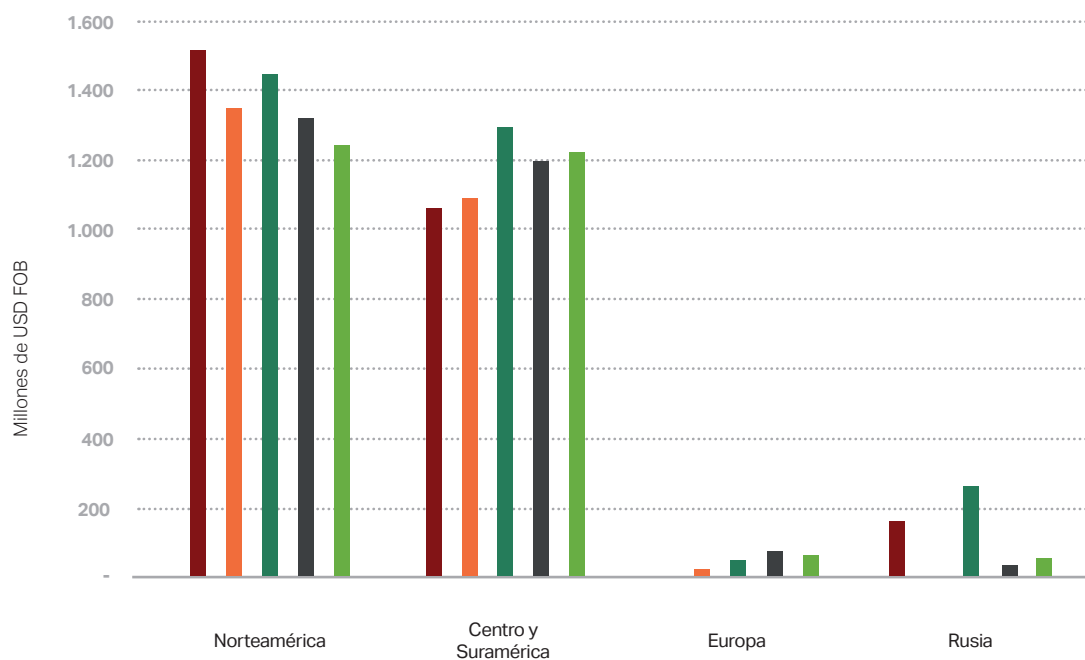
Principales regiones destino de las exportaciones colombianas de productos derivados del cacao*

*Rusia, Turquía, Japón, Sudáfrica, Emiratos Árabes Unidos y Corea del Sur no fueron agrupados en ninguna región.

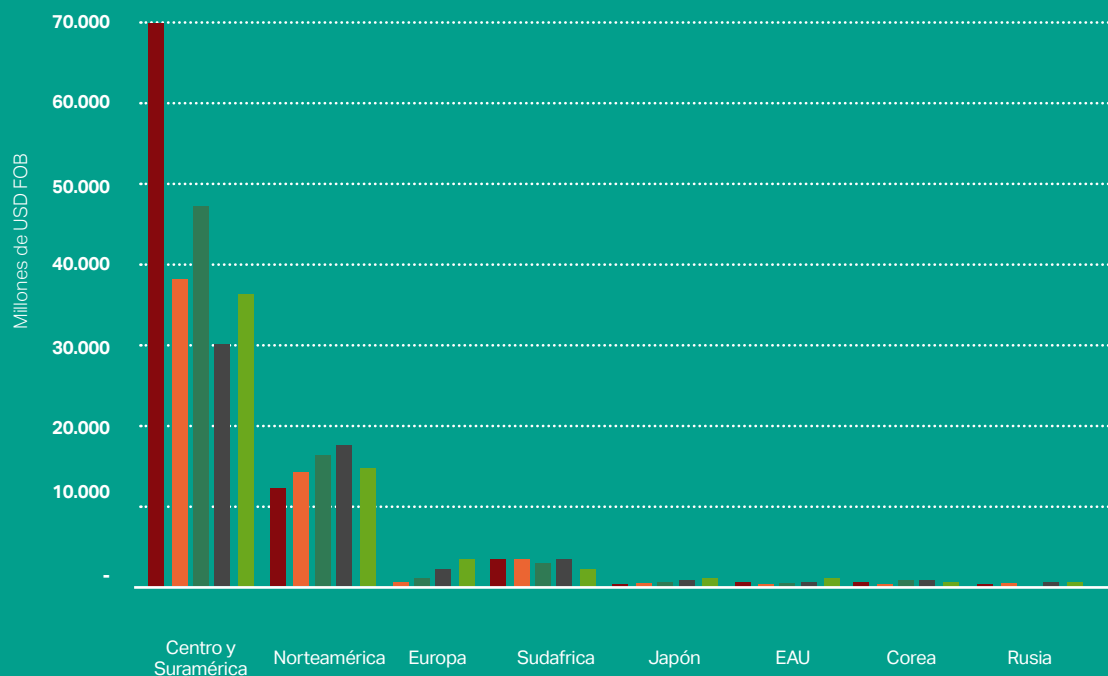
Fuente: Trade Map. Códigos HS 1803, 1804, 1805 y 1806.



C. Cacao en polvo (sin azúcar)



D. Chocolate y demas preparaciones con cacao



3.3.3 Comparación con países de la región

La distribución de exportaciones de derivados del cacao entre países es más homogénea que la de cacao en grano. Perú tuvo el mayor tamaño en 2019 con casi 137 millones de USD (el 42% del total), seguido de Ecuador con 106 millones de USD (33%) y Colom-

bia con 83 millones de USD (25%). Sin embargo, el valor de las exportaciones de la región ha sido oscilante, disminuyendo y aumentando entre años y con los tres países mostrando fluctuaciones similares y cambiando de posiciones entre años (**Figura 27**).

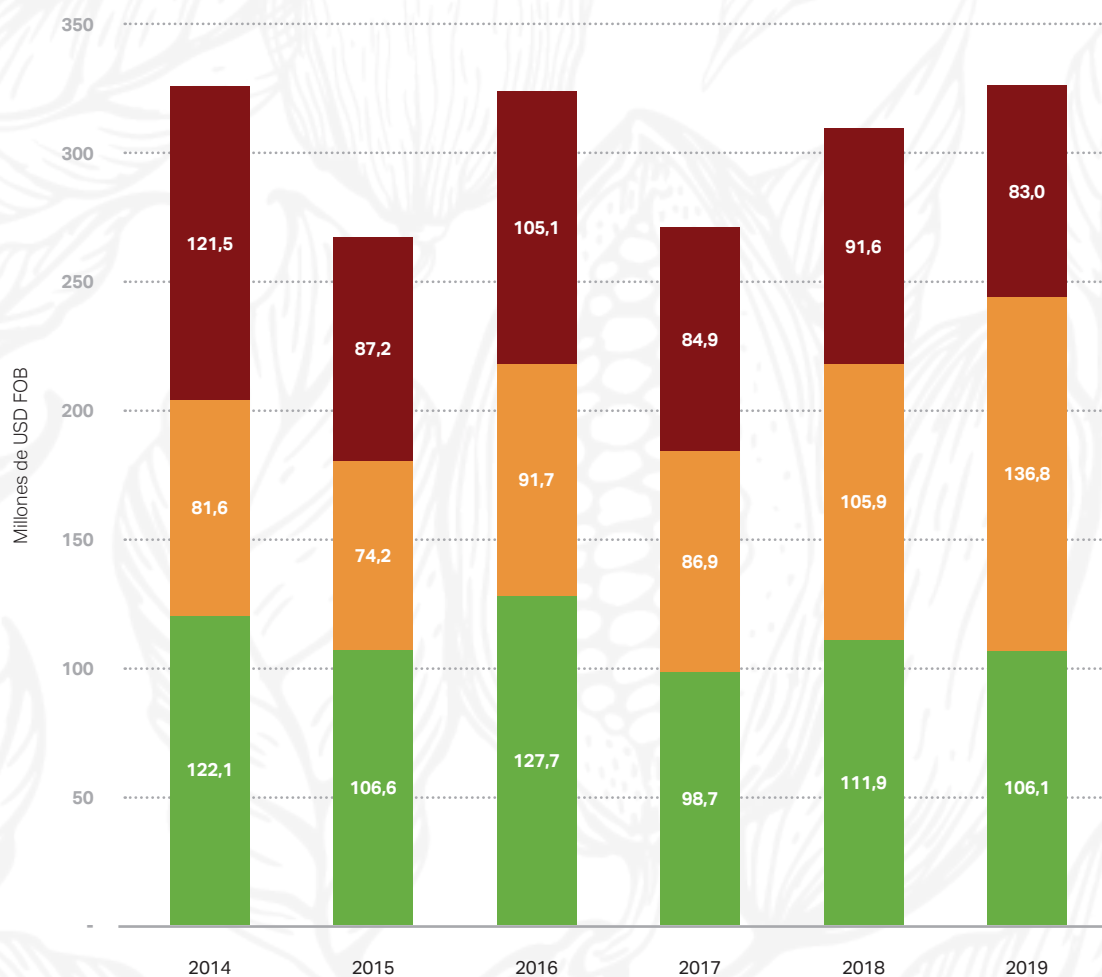


Figura 27

Exportaciones de derivados del cacao de la región Andina (Ecuador, Perú y Colombia)

Fuente: elaboración propia con base en Trade Map.

■ Ecuador
■ Perú
■ Colombia

Al desagregar los derivados según diferentes segmentos (con código arancelario HS a 4 dígitos), se observa una distribución diferente. Ecuador concentra sus exportaciones en derivados intermedios de pasta de cacao y manteca, aceite y grasa de cacao; Perú se concentra específicamente en manteca, grasa y aceite de cacao; y Colombia se concentra en los derivados finales, chocolates. Por último, el segmento menos exportado por cada país es el de cacao en polvo sin adiciones (Figura 28).

En el caso de Colombia, cabe resaltar que el valor de sus exportaciones de derivados intermedios (pasta de cacao; manteca, grasa y aceite de cacao; y cacao en polvo sin adiciones) es inferior al de los otros dos países; sin embargo, sus exportaciones de chocolates duplican el de los otros dos. Esto señala un patrón de especialización del sector industrial cacaotero de Colombia a nivel regional.

Finalmente, en cuanto a los destinos de las exportaciones de los derivados de cada país, se observa que Ecuador tiene como principal destino para su manteca, grasa y aceite de cacao (su princi-

pal derivado exportado) Europa, mientras que para el resto de derivados, tanto intermedios como finales, es Centro y Suramérica, aunque el último año se vio un crecimiento extraordinario de exportaciones de pasta de cacao hacia Norteamérica (**Figura 29**). Este país, que como se vio, es el mayor productor de la región, ha venido atrayendo plantas de transformación intermedia del cacao, que se reubican principalmente desde Europa. En Perú, la manteca, grasa y aceite de cacao (su principal derivado exportado) es principalmente dirigido hacia Europa, seguido de Norteamérica (**Figura 30**). Para Colombia, como ya se vio, el mercado primordial de sus chocolates y demás preparaciones finales que contienen cacao (que son su derivado más exportado) es Centro y Suramérica; y para sus exportaciones de manteca de cacao (el segundo derivado de mayor exportación) es Europa (**Figura 26**).



Figura 28

Valor de las exportaciones de derivados del cacao de la región Andina (Ecuador, Perú y Colombia)

Fuente: elaboración propia con base en Trade Map. Códigos HS 1803, 1804, 1805 y 1806.

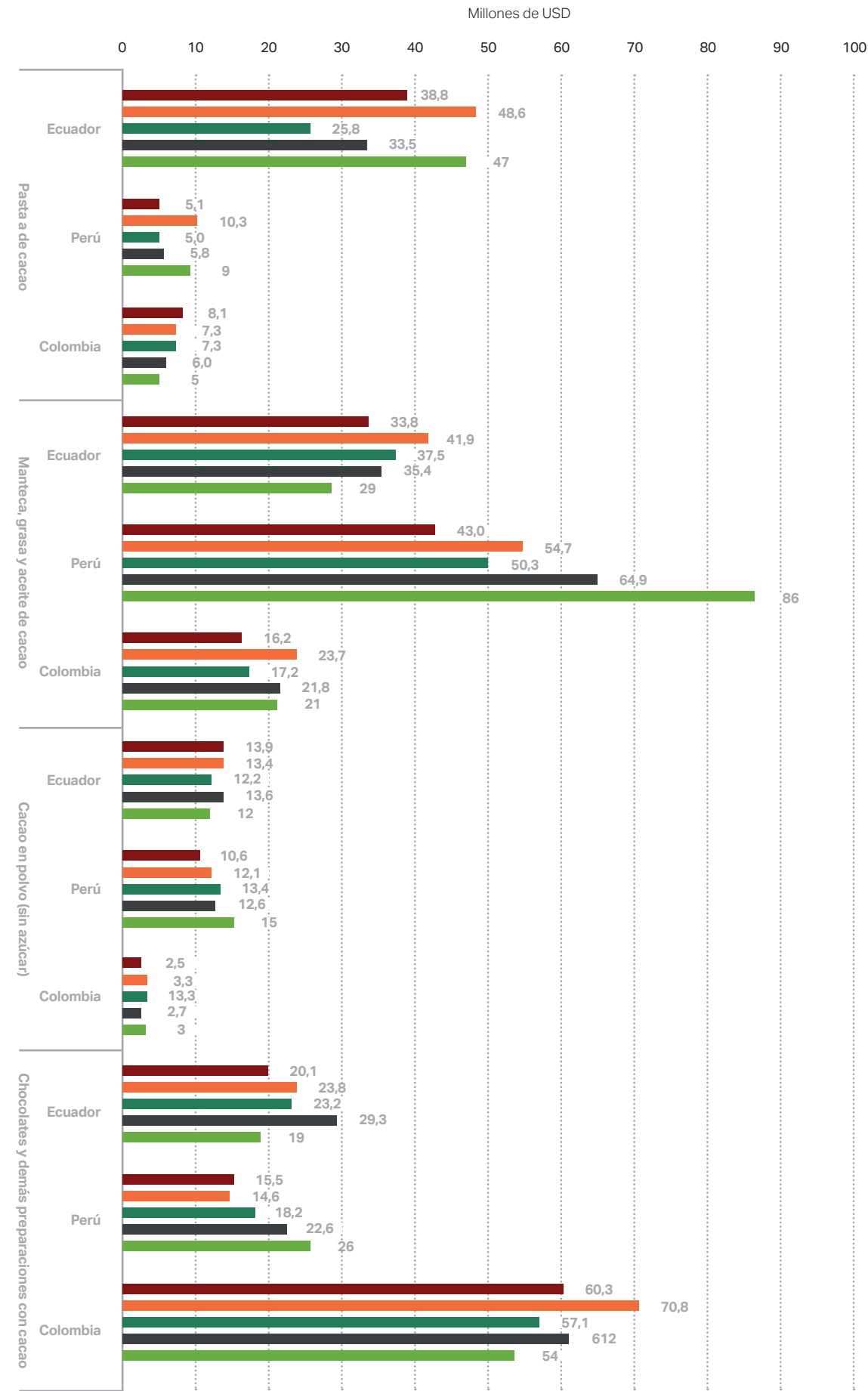
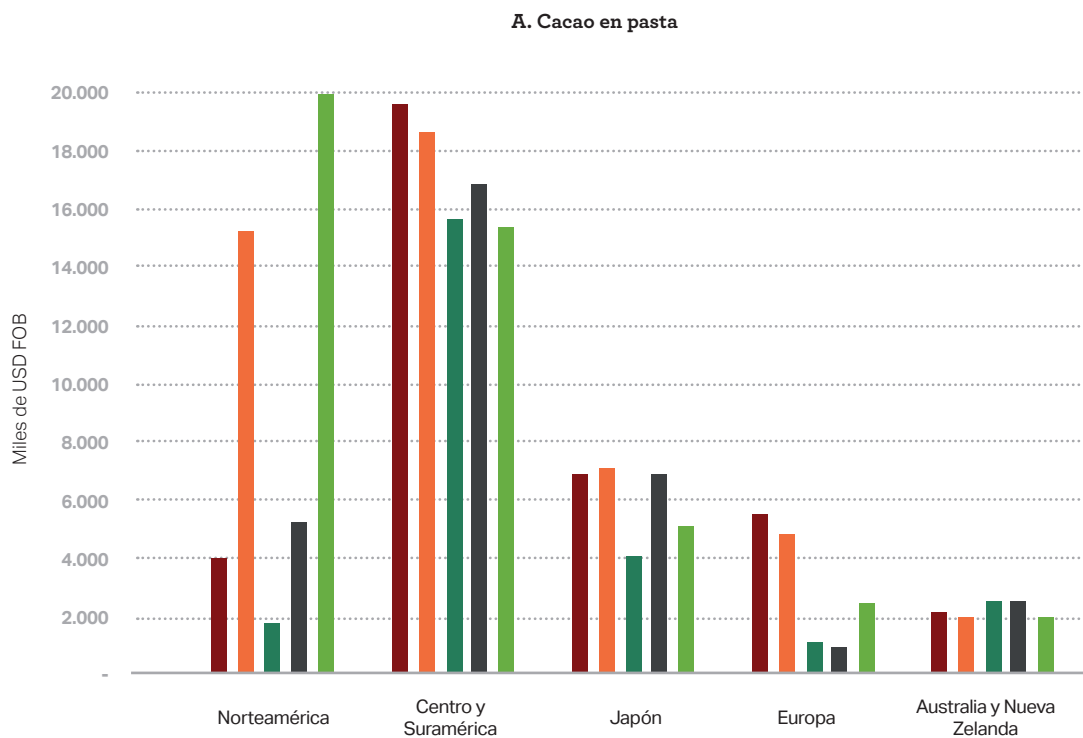


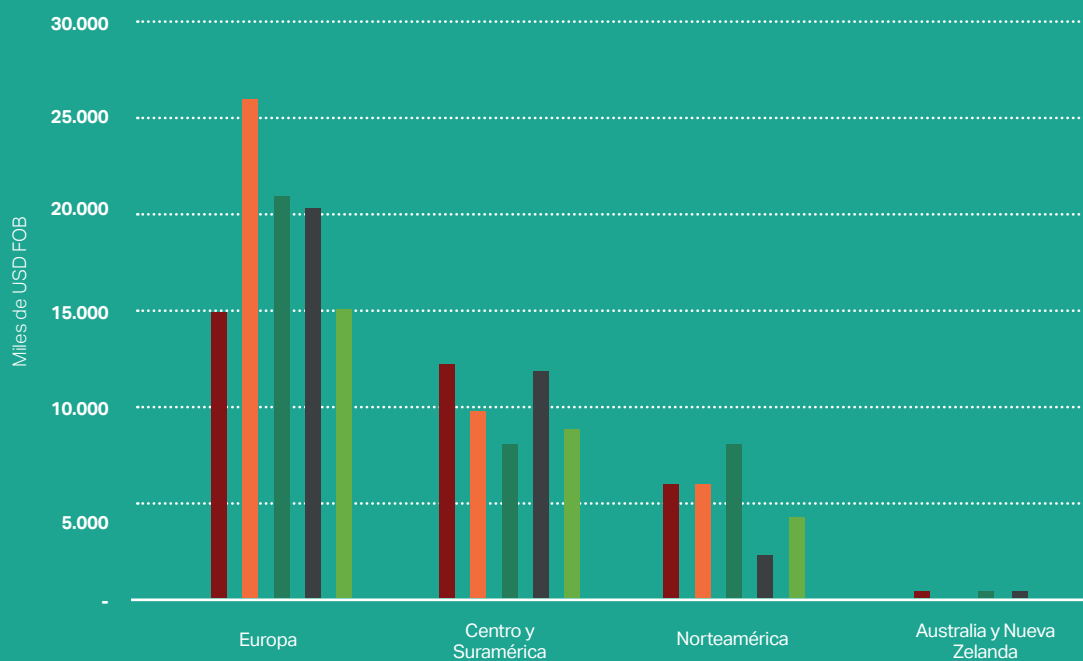
Figura 29

Principales regiones
destino de las
exportaciones
ecuatorianas de
productos derivados del
cacao

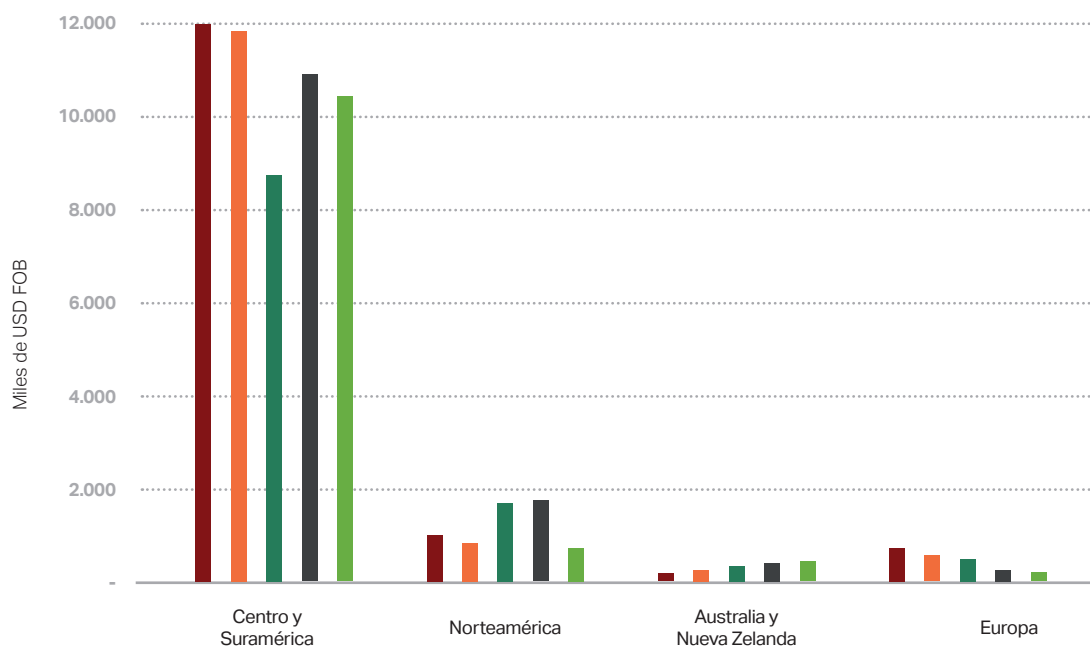
Fuente: Trade Map.
Códigos HS 1803, 1804,
1805 y 1806.



B. Manteca, grasa y aceite e cacao



C. Cacao en polvo (sin azúcar)



D. Chocolate y demas preparaciones con cacao

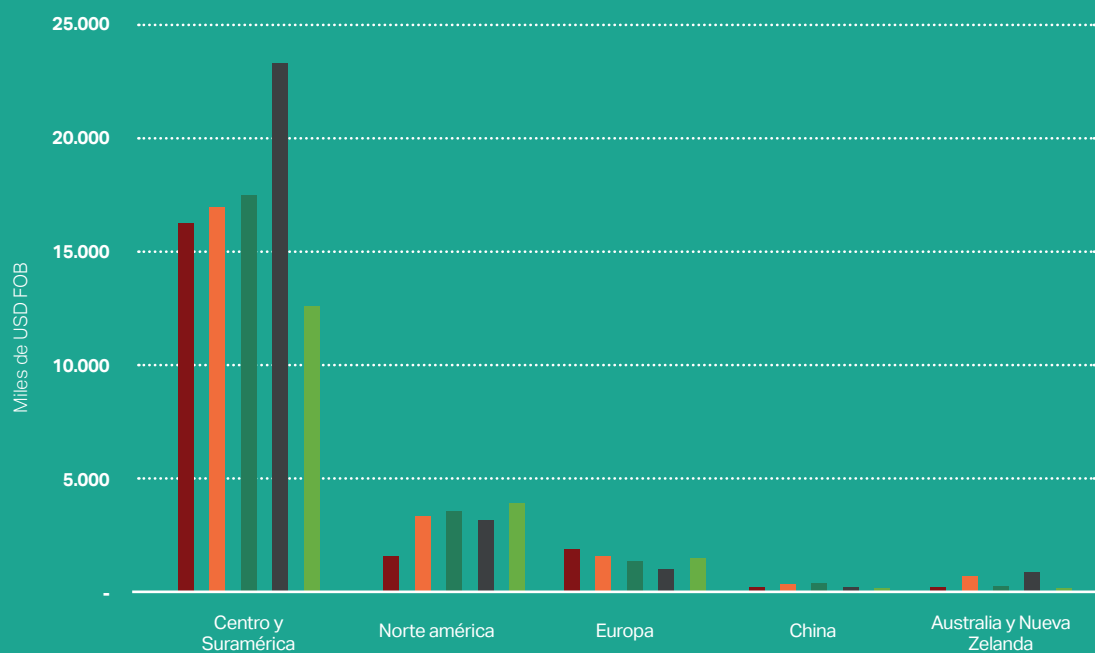
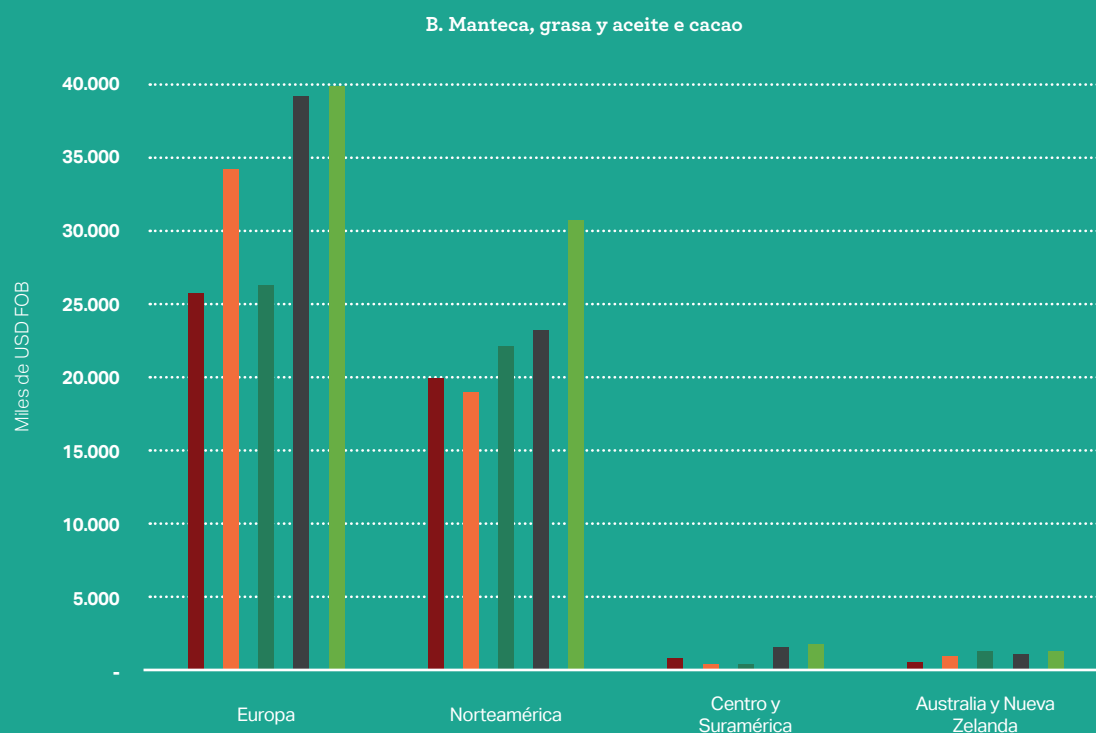
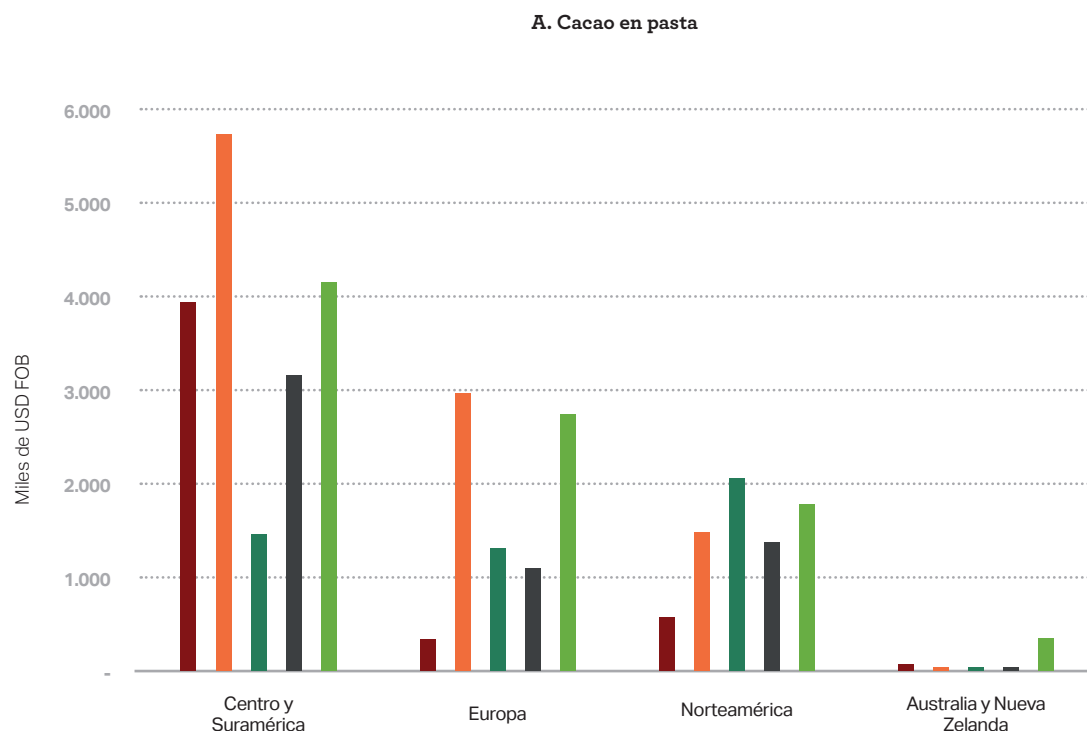


Figura 30

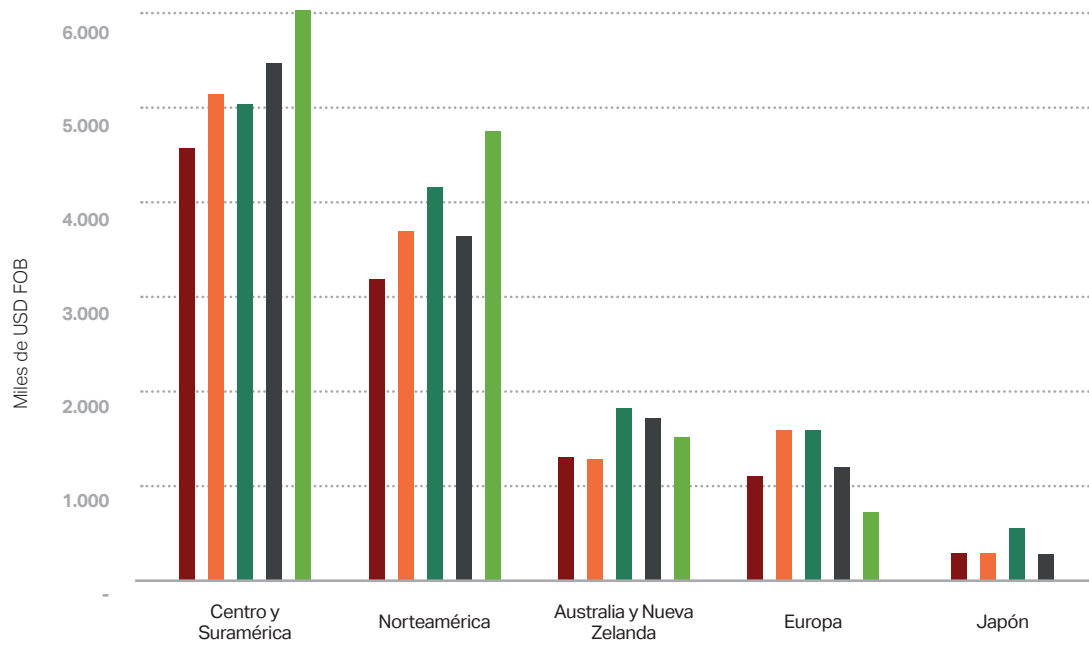
Principales regiones
destino de las
exportaciones peruanas
de productos derivados
del cacao

Fuente: Trade Map.
Códigos HS 1803, 1804,
1805 y 1806.

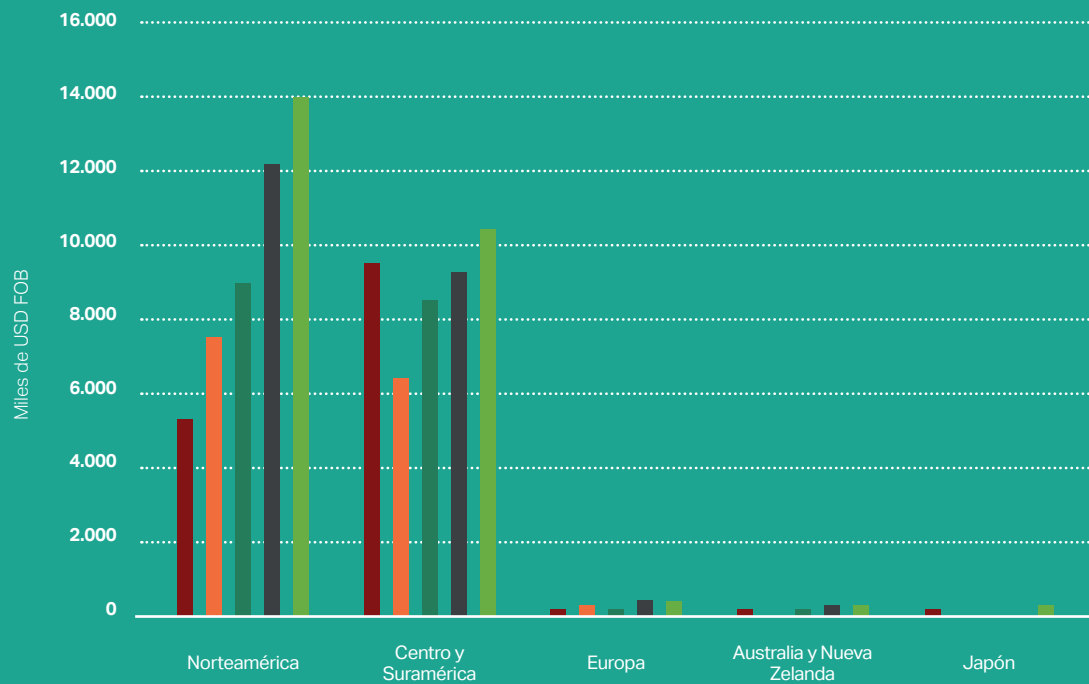
2015
2016
2017
2018
2019



C. Cacao en polvo (sin azúcar)



D. Chocolate y demás preparaciones con cacao





Principales actores, instancias de participación e instrumentos de la cadena

4.1 MAPA DE ACTORES



Una cadena de valor es un proceso de adición continua de valor a un producto mientras pasa por diferentes etapas en las que gradualmente se incrementa su grado de transformación industrial. Hay diferentes tipos de actores que intervienen en dicho proceso, bien sea directa o indirectamente, que se pueden clasificar en tres niveles: (1) nivel micro, que lo componen los actores que participan directamente del proceso de transformación de los bienes; (2) un nivel meso, que lo componen los actores que proveen servicios que habilitan o facilitan las actividades transformadoras de los actores del nivel micro; y (2) nivel macro, en el que están todos aquellos actores que moldean el entorno y ambiente institucional y de negocios en el que se desenvuelven los actores de los otros dos niveles. Según esta desagregación, a continuación se presentan los actores de la cadena de valor de cacao-chocolatería en Colombia y las funciones que cumplen dentro del andamiaje de la cadena, desagregados según los tres niveles. La Figura 31 resume el mapa de actores según los niveles.

4.1.1 Nivel micro: eslabones de producción

Los actores de estos eslabones son aquellos que participan directamente del proceso productivo del sector, desde el cultivo primario del cacao en grano hasta su fabricación industrial en chocolates. Las etapas de este proceso y los actores dentro de cada una de ellas son:

Provisión de insumos y servicios

Está conformado por empresas a nivel nacional, regional y local que venden insumos y herramientas agrícolas, materiales para construcción, material vegetal para nuevas siembras, equipos generales o especializados para procesos en la producción y postcosecha de cacao, y muy recientemente, empresas que prestan servicios especializados en la producción (siembra, poda, injertación).

Producción

Son el conjunto de productores que desarrollan los cultivos de cacao en distintas regiones del país. Hay cacao en cerca de 22 departamentos en alturas entre 0 y 1.000 m.s.n.m. Se estima que hay cerca de 35.000 productores en el país, en su

mayoría (95%) pequeños productores con menos de 5 hectáreas (ONUDI, 2017), en sistemas productivos basados en la mano de obra familiar y en un alto porcentaje afiliados a una organización de productores que les apoya en la comercialización y en la participación de proyectos.

En cada región hay un contexto social, económico y agroecológico distinto que determina las particularidades de los sistemas productivos como parte de la adaptación de los productores a su entorno. Por ejemplo, en Santander, la mayoría de los productores tienen solo cacao en la finca, sus ingresos derivan de esta actividad y viven en la misma finca, caso contrario en Tumaco junto con el cacao siembran frutas y plátano para complementar la alimentación, en ciertas épocas pescan y no viven en la misma finca.



Fuente: elaboración propia.



Comercialización (local)

Los actores de esta función son pequeños comerciantes, en su mayoría informales o personas naturales, que compran cacao en las zonas remotas y van consolidando volumen antes de llevarlo a los puntos de compra en las ciudades principales. Se destacan los acopiadores rurales que van por las carreteras o ríos comprando pequeños volúmenes que luego entregan a los acopiadores municipales, que tienen bodega en los pueblos y logran un volumen que justifique el transporte en camión. Luego se puede encontrar comerciantes, que son personas naturales o empresas que reciben cacao de otros acopiadores o tienen su propia red de acopiadores, donde manejan volúmenes considerables y les venden directamente a las grandes empresas industriales o a exportadores que no tienen redes de compras propias.

De las organizaciones con las que se cuenta con información a la fecha, 181 son de primer nivel (es decir, cuya base social son directamente personas naturales productoras de cacao) conformadas como asociaciones, cooperativas, comités o consejos. El 39% pequeñas organizaciones con una base social menor a 50 socios, el 30% mediana organización con entre 50-100 socios, y el 31% gran organización dado que superan los 100 socios. En promedio, están conformadas por un 65% de hombres y un 35% de mujeres. En relación con las acciones que desarrollan las organizaciones, el 88 % manifiesta prestar un servicio a su base social, el 66% menciona estar participando de un proyecto (ya sea de una entidad pública o privada), y el 94% de las organizaciones reporta estar realizando la comercialización de cacao en grano ya sea de manera directa o indirecta.

Los productores, acopiadores y comerciantes usualmente están asociados. En una iniciativa conjunta entre Swisscontact y la Red Cacaotera de consolidar un directorio nacional de asociaciones de cacaoteros actualizado a 2020, se identificaron alrededor de 420 organizaciones de productores presentes en 25 departamentos del país. Hasta el momento, de ese conjunto de organizaciones se ha levantado información de 206.¹¹

11. Para ver información actualizada, ingresar a (última vez accedido el 26 de mayo de 2020):
<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoibGZlYmMxY2UtNjI0Yy00N2E1LTgzYWItN2RiMDFhNTEzZTVmliwidCI6IjNmY4NmFjLWE1ZWUtNDAYZS04ZGZhLTRkNzVkYmFjYyAyNCIsImMiOiJh9.>

Las 25 organizaciones restantes de las que se tiene información actualizada son organizaciones de segundo nivel; es decir, conformadas por organizaciones de primer nivel que son personas jurídicas. Están ubicadas en 14 departamentos y su base social está representada en un 67% de hombres frente a un 33% de mujeres. En cuanto a las acciones que desarrollan las organizaciones, el 88% de las organizaciones de segundo nivel manifiesta prestar un servicio a su base social, el 72% menciona estar participando de un proyecto (ya sea de una entidad pública o privada), y el 88% reporta estar comercializando cacao en grano de forma directa o indirecta.

Por último, están los compradores nacionales que son fundamentalmente las dos grandes empresas nacionales de industrialización de cacao, que tienen puntos de compra en ciudades como Bogotá, Medellín, Manizales, Neiva, Cali y Bucaramanga, donde logran captar cerca del 70% de la producción nacional.

Industrialización

Corresponde a las grandes empresas que utilizan el cacao en grano como materia prima para obtener productos intermedios (cocoa en polvo, manteca de cacao, coberturas), o terminados (chocolates, bebidas achocolatadas, chocolate de mesa, dulces y galletería con chocolate, entre otros más).

En Colombia, la mayor parte del cacao producido se consume internamente por la industria chocolatera, que a su vez vende la mayoría de los productos

transformados internamente; es decir, la mayoría del cacao se consume internamente y el restante se exporta. Hay dos grandes empresas que compran alrededor del 75% del cacao que se consume internamente (ONUDI, 2017), que son Casa Lúker y la Compañía Nacional de Chocolates. Estas empresas elaboran chocolates (en chocolatinas, en pasta, y en polvo) para el consumo interno. Otras empresas grandes con un importante consumo de cacao son las de la industria de confitería que fabrica dulces y confites rellenos o recubiertos de chocolate, como Colombina y Aldor.

El resto de las empresas industriales que procesan cacao son pequeñas y medianas. Recientemente ha surgido una masa de PYMES que elaboran chocolates artesanales y chocolates finos, elaborados a partir de cacaos especiales de alta calidad, destinados a segmentos y nichos de mercado especializados en chocolates premium. Entre estas están Mountain Foods, Cocoa Hunters, Gironés, Mariana Cocoa, Juanchoconat, Chuculat, Tibitó, Chocorí, Ferreira Chocolates, Chocoandes, Chocolate con Aroma de Paz, F&M Chocolates, y varias otras más.



Comercialización (nacional y exportación)

Las grandes empresas industriales cuentan con sus redes de distribución nacional de productos masivos para el mercado nacional; para la exportación, cuentan con toda la infraestructura y capacidades para hacer sus exportaciones directamente, incluyendo empresas subsidiarias en Europa, Estados Unidos, Centroamérica y el Caribe. Las demás empresas transformadoras, que no tienen esta capacidad de distribución, venden sus productos principalmente a distribuidores mayoristas nacionales o extranjeros, los cuales después la venden a distribuidores minoristas y/o a tiendas y supermercados.

En cuanto a las exportaciones de cacao en grano, también las empresas grandes realizan ventas y distribuciones al exterior a través de sus redes y empresas subsidiarias. Algunas asociaciones de productores realizan ventas directas a clientes o distribuidores internacionales, que los seleccionan como proveedores por la alta calidad y especialización del cacao que producen.

Mercado internacional

A nivel internacional, los clientes del cacao colombiano son diversos y se encuentran en varios continentes, pero es Europa donde se concentran la mayoría de las exportaciones de cacao en grano. En el mercado se encuentran traders internacionales, que son compradores de grandes volúmenes que surten a las grandes empresas chocolateras de productos masivos a nivel mundial. Luego se encuentran los traders especializados, que compran productos con atributos como certificaciones, orígenes regionales, perfiles sensoriales, donde los volúmenes son menores pero los precios más altos. Dependiendo de la capacidad de gestión, los exportadores en Colombia pueden llegar directamente a las industrias internacionales, que son las que procesan en grandes cantidades el cacao para obtener productos intermedios, o a las empresas chocolateras internacionales que hacen todo el proceso completo desde el grano hasta los chocolates en cantidades gigantescas. Por último, están los chocolateros especializados, quienes utilizan primordialmente los cacaos especiales para obtener productos terminados, especialmente chocolates que ingresan al mercado de segmentos sofisticados y por canales de distribución distintos a los productos masivos.



4.1.2 Nivel meso: prestadores de servicios conexos

4.1.2.1 Servicios de financiación

Los proveedores de financiamiento son principalmente los bancos, entidades microfinancieras y fondos de inversión. En su mayoría son privados, pero hay tres importantes de carácter público:

Banco Agrario

Tiene como objeto desarrollar las operaciones propias de un establecimiento bancario comercial, financiar en forma principal, pero no exclusiva, las actividades relacionadas con el sector rural, agrícola, pecuario, pesquero, forestal y agroindustrial.

Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (FINAGRO)

Es una entidad que promueve el desarrollo del sector rural colombiano, con instrumentos de financiamiento y desarrollo rural, que estimulan la inversión. FINAGRO actúa como entidad de segundo piso, es decir, otorga recursos en condiciones

de fomento a las entidades financieras, para que éstas a su vez otorguen créditos a proyectos productivos. Así mismo, para facilitar el acceso al financiamiento, FINAGRO administra instrumentos para el desarrollo de su proyecto agropecuario.

Bancóldex

Es el banco público colombiano para el fomento de las exportaciones y crecimiento empresarial. Funciona también como una entidad de segundo piso.



4.1.2.2 Investigación y desarrollo (I+D)

Fedecacao

Esta organización gremial cuenta con una gerencia técnica, cuyos programas de investigación son financiados con recursos del Fondo Nacional del Cacao. Justamente una de las áreas establecidas como propósito en la ley de este fondo administrado por Fedecacao (ver sección 1.3.1.2) es el avance de la investigación científica para el sector cacaotero del país.

Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria (AGROSAVIA)

Entidad pública descentralizada de participación mixta sin ánimo de lucro, de carácter científico y técnico, cuyo propósito es trabajar en la generación del conocimiento científico y el desarrollo tecnológico agropecuario a través de la investigación científica, la adaptación de tecnologías, la transferencia y la asesoría con el fin de mejorar la competitividad de la producción, la equidad en la distribución de los beneficios de la tecnología, la sostenibilidad en el uso de los recursos naturales, el fortalecimiento de la capacidad científica y tecnológica de Colombia y contribuir a elevar la calidad de vida de la población.

Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT)

Es una organización sin ánimo de lucro dedicada a la investigación y desarrollo con la visión de promover una agricultura y alimentación sostenibles. Está basada en Palmira, Valle del Cauca, y hace parte del Grupo Consultivo para la Investigación Internacional en Agricultura (CGIAR, por sus siglas en inglés), la red de investigación para la agricultura más grande del mundo.

Instituto Interamericano para la Cooperación Agrícola (IICA)

Es un organismo especializado en agricultura que apoya iniciativas de cooperación internacional para lograr el desarrollo agrícola y el bienestar rural de los Estados miembros del Sistema Interamericano, que incluyen 34 países de América Latina y el Caribe. Su sede es en Costa Rica, pero cuenta con una oficina en Bogotá, Colombia.



Instituto SINCHI

Es una entidad de investigación científica y tecnológica de la región amazónica, comprometida con la generación de conocimiento, la innovación y transferencia tecnológica y la difusión de información sobre la realidad biológica, social y ecológica de dicha zona. Es una corporación civil sin ánimo de lucro, de carácter público, pero sometida a las reglas de derecho privado, vinculada al Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADS), con autonomía administrativa, personería jurídica y patrimonio propio.

Universidades

Hay varias universidades en Colombia que han adelantado investigaciones relacionadas con el sector cacaotero, algunas de las cuales inclusive trabajan en alianza con otras universidades o entidades del exterior. Las principales son la Universidad Nacional de Colombia (sede Bogotá y sede Medellín), Universidad de los Andes, Universidad Industrial de Santander, Universidad del Tolima, Universidad Tecnológica de Pereira, Universidad Antonio Nariño, y otras.

4.1.2.3 Asistencia técnica y transferencia tecnológica

Varias de las organizaciones que realizan actividad de investigación y desarrollo también realizan actividades de transferencia de conocimiento y asistencia técnica a productores.

Fedecacao, dentro de las actividades establecidas para la administración del Fondo Nacional del Cacao, también ejecuta proyectos de asistencia técnica a productores de cacao. De igual forma, la Red Cacaotera ofrece servicios de asistencia técnica para sus asociaciones miembros. Agrosavia, CIAT y varias universidades también ejecutan proyectos con componentes de transferencia tecnológica y asistencia técnica a productores, en ocasiones en alianza con agencias de cooperación internacional o agencias multilaterales de cooperación.

Adicionalmente, en el marco del Subsistema Nacional de Extensión Agropecuaria, que es parte integral del Sistema de

Innovación Agropecuaria (SNIA - Ley 1876 de 2017), se crearon las entidades prestadoras de servicios de extensión agropecuarios (EPSAGROS). Estas entidades tienen por objeto la prestación del servicio de extensión o asistencia técnica agropecuaria, y ejecutan los planes de extensión agropecuaria de entidades territoriales. Las EPSEAS pueden ser Unidades Municipales de Asistencia Técnica Agropecuaria (Umata), Centros Provinciales de Gestión Agro empresarial (CPGA), gremios agropecuarios, empresas privadas o de naturaleza mixta, asociaciones de profesionales, universidades y demás instituciones de educación superior, Agencias de Desarrollo Local (ADL), entidades sin ánimo de lucro, colegios agropecuarios, cooperativas, organizaciones o asociaciones de productores, entre otros, y consorcios o uniones temporales entre las anteriores.

Cada EPSEA debe cumplir con requisitos de habilitación verificados por la Agencia de Desarrollo Rural (ADR) para poder participar de las contrataciones públicas para la prestación de servicios de extensión.

4.1.2.4 Apoyo empresarial y formación

La entidad más grande en el país que ofrece servicios de formación y capacitación es el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), que es un establecimiento público del orden nacional y con autonomía administrativa, adscrito al Ministerio del Trabajo. Está encargada de cumplir la función que le corresponde al Estado de invertir en el desarrollo social y técnico de los trabajadores colombianos, ofreciendo y ejecutando la formación profesional integral, para la incorporación y el desarrollo de las personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, económico y tecnológico del país (Ley 119 de 1994). Desde el sector privado, existen diferentes instituciones técnicas y tecnológicas de formación para el trabajo que también ofrecen servicios de capacitación.

En cuanto a los servicios de apoyo empresarial, las principales entidades son las cámaras de comercio. Son entidades

privadas sin ánimo de lucro que brindan servicios para fortalecer las capacidades empresariales y mejorar el entorno para los negocios. Además, también cumplen funciones legales contempladas en el Código de Comercio, tales como llevar el registro mercantil y certificar sobre los actos y documentos en él inscritos; dar noticia de las inscripciones hechas en el registro mercantil de su jurisdicción y de toda modificación, cancelación o alteración que se haga; designar árbitros o peritos y servir de tribunales de arbitramento; y prestar sus buenos oficios a los comerciantes para hacer arreglos entre acreedores y deudores.

Existen 57 cámaras de comercio en diferentes territorios del país. A su vez, las cámaras de comercio están agremiadas en Confecámaras, una entidad que coordina y brinda asistencia en el desarrollo de sus funciones, y las representa ante el Estado.

4.1.2.5 Laboratorios de calibración, pruebas y ensayos, y estudios de suelos

Puesto que la mayoría de las empresas no cuentan con departamentos internos equipados para llevar a cabo pruebas de laboratorio, o los que los poseen no cuentan con los instrumentos o la escala suficiente para realizar toda la cantidad y tipos de pruebas necesarias, pueden recurrir terceros para llevarlas a cabo. Estos son los laboratorios de pruebas, ensayos y estudios de suelos, con los cuales las empresas pueden tercerizar servicios de pruebas y ensayos de mediciones químicas, físicas y biológicas de materias primas, productos industriales, insumos, suelos, etc.

Dichos laboratorios pueden ser privados o públicos. Los privados son empresas que se dedican a ofrecer este tipo de servicios, mientras que los públicos hacen parte de entidades públicas de investigación, como es el caso de Agrosavia y de algunas universidades públicas en diferentes regiones del país, que aparte de usar dichos laboratorios para sus fines investigativos, también ofrecen servicios de pruebas al público. Algunas universidades privadas ofrecen este tipo de servicios de igual forma.

Cabe mencionar que los laboratorios (tanto privados como públicos) pueden ser acreditados por el Organismo Nacio-

nal de Acreditación (ONAC) en cuanto a la calidad y buenas prácticas de las pruebas que realizan. Dicha acreditación les da una mayor garantía a los clientes de que los resultados y mediciones de las pruebas son confiables y pueden ser aceptados en otras partes del mundo¹², puesto que emplean técnicas que se guían por buenas prácticas y estándares técnicos internacionales.

Uno de los actores públicos relevantes es el Instituto Nacional de Metrología (INM), que es una entidad adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT) que coordina la metrología científica e industrial a nivel nacional mediante el apoyo a actividades de control metrológico y la diseminación de mediciones trazables al Sistema Internacional de Unidades (SI). También está el Instituto Geográfico Agustín Codazzi (IGAC), que es la entidad pública encargada de producir el mapa oficial y la cartografía básica de Colombia, y tiene dentro de sus funciones realizar el inventario de las características de los suelos del país. Así, esta entidad es un líder nacional en cuanto a análisis de suelos, que incluye suelos de vocación agrícola para el cultivo del cacao.

12. En países signatarios del Acuerdo de Reconocimiento Mutuo del Comité Internacional de Pesas y Medidas (CIPM-MRA).

4.1.2.6 Certificadoras

Son organizaciones privadas cuyo objeto social es la certificación de que un producto o una compañía (o grupo de productores) incorpora prácticas social, ambiental y económicamente sostenibles; en otras palabras, son una tercera parte entre los clientes y los productores de un bien, que garantiza a los clientes que el producto que compran se rigió bajo ciertos estándares de sostenibilidad.

Existen certificadoras a nivel internacional y a nivel nacional. En el sector cacaotero, las certificaciones de FairTrade, UTZ, RainForest Alliance y sellos orgánicos

bajo la sombrilla de Organics International son los más comunes entre los productores que certifican sus cultivos bajo estándares de sostenibilidad, comercio justo y producción orgánica (ITC, FIBL & IISD, 2019). Colombia también cuenta con un propio sello nacional de producción orgánica creado por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), llamado Alimento Ecológico. Este sello es otorgado por organizaciones certificadoras que a su vez deben cumplir con varios requisitos y ser autorizadas por el mismo MADR, las cuales pueden ser extranjeras o locales¹³.

4.1.2.7 Servicios logísticos



Son empresas privadas que prestan servicios de transporte y almacenamiento de productos que son comercializados internamente o exportados. Cabe añadir que la Red Cacaotera también cuenta con algunos servicios de apoyo logístico para sus miembros.

¹³. Ver más adelante la sección de cacaos especiales para mayor detalle.

4.1.2.8 Promoción de exportaciones

Estos servicios son ofrecidos por dos tipos de entidades. Primero, por PROCOLOMBIA, entidad adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo cuya misión es promover el turismo, la inversión extranjera, las exportaciones no minero-energéticas y la imagen del país. A través de su red nacional e internacional de oficinas, ofrece apoyo y asesoría integral a los clientes, mediante servicios o instrumentos dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su estrategia de internacionalización, que busca la generación, desarrollo y cierre de oportunidades de negocios.

De otro lado, diferentes agencias de cooperación internacional y operadores de recursos internacionales formulan y ejecutan proyectos de promoción de exportaciones desde Colombia hacia sus países de origen. En el sector cacaotero en Colombia, las entidades de cooperación internacional más activas son SECO (cooperación suiza), SwissContact (operador suizo), USAID (cooperación estadounidense), AFD (cooperación francesa), Socodevi (operador canadiense), AECID (cooperación española) y EEAS (cooperación de la Unión Europea).

4.1.3 Nivel macro: entidades nacionales y sectoriales

4.1.3.1 Sector agricultura y desarrollo rural

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR)

Formular, coordinar y evaluar las políticas que promuevan el desarrollo competitivo, equitativo y sostenible de los procesos agropecuarios forestales, pesqueros y de desarrollo rural, con criterios de descentralización, concertación y participación, que contribuyan a mejorar el nivel y la calidad de vida de la población colombiana.

Unidad de Planificación Rural Agropecuaria (UPRA)

Su misión es planificar el uso eficiente del suelo, definir los criterios y crear los instrumentos requeridos para el efecto, previa aprobación del Consejo de Dirección Técnica, previendo el respectivo panorama de riesgos, y una mayor competitividad de la producción agropecuaria en los mercados internos y externos. Para

ello, ha de definir criterios y diseñar instrumentos para ordenamiento del suelo rural apto para el desarrollo agropecuario, que sirvan de base para la definición de políticas a ser consideradas por las entidades territoriales en los Planes de Ordenamiento Territorial.

Instituto Colombiano de Agricultura (ICA)

El Instituto Colombiano Agropecuario, ICA, tiene por objeto contribuir al desarrollo sostenido del sector agropecuario, pesquero y acuícola, mediante la prevención, vigilancia y control de los riesgos sanitarios, biológicos y químicos para las especies animales y vegetales, la investigación aplicada y la administración, investigación y ordenamiento de los recursos pesqueros

y acuícolas, con el fin de proteger la salud de las personas, los animales y las plantas y asegurar las condiciones del comercio. Las actividades de investigación y de transferencia de tecnología contempladas desde su creación, serán ejecutadas por el Instituto mediante la asociación con personas naturales o jurídicas.

Agencia de Desarrollo Rural (ADR)

Es la entidad responsable de gestionar, promover y financiar el desarrollo agropecuario y rural para la transformación del campo y adelantar programas con impacto regional hacer producir la tierra y mejorar las condiciones de vida de los pobladores rurales; entre ellos, servicios de extensión agropecuaria y de apoyo a la comercialización.

4.1.3.2 Sector comercio

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT)

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo apoya la actividad empresarial, productora de bienes, servicios y tecnología, así como la gestión turística de las regiones del país para mejorar su competitividad y su sostenibilidad e incentivar la generación de mayor valor agregado.

Colombia Productiva

Es un patrimonio autónomo, que tiene como propósito ser uno de los brazos ejecutores de la política industrial del país, ayudando a la industria y sus empresas a producir más, con mejor calidad y mayor valor agregado, para que sea más productiva y competitiva, con la capacidad de responder a las exigencias de la demanda mundial.

Instituto Nacional de Metrología (INM)

Tiene por objetivo la coordinación nacional de la metrología científica e industrial, y la ejecución de actividades que permitan la innovación y soporten el desarrollo económico, científico y tecnológico del país, mediante la investigación, la prestación de servicios metroológicos, el apoyo a las actividades de control metroológico y la disseminación de mediciones trazables al Sistema Internacional de Unidades (SI).



4.1.3.3 Sector salud

INVIMA

La agencia Regulatoria Nacional, es una entidad de vigilancia y control de carácter técnico científico, que trabaja para la protección de la salud individual y colectiva de los colombianos, mediante la aplicación de las normas sanitarias asociadas al consumo y uso de alimentos, medicamentos, dispositivos médicos y otros productos objeto de vigilancia sanitaria.

Instituto Nacional de Salud (INS)

De conformidad con lo señalado en el Decreto Ley 4109 de 2011 en su carácter de autoridad científico técnica el Instituto Nacional de Salud tendrá como

objeto: (i) el desarrollo y la gestión del conocimiento científico en salud y biomedicina para contribuir a mejorar las condiciones de salud de las personas; (ii) realizar investigación científica básica y aplicada en salud y biomedicina; (iii) la promoción de la investigación científica, la innovación y la formulación de estudios de acuerdo con las prioridades de salud pública de conocimiento del Instituto; (iv) la vigilancia y seguridad sanitaria en los temas de su competencia; la producción de insumos biológicos; y (v) actuar como laboratorio nacional de referencia y coordinador de las redes especiales, en el marco del Sistema General de Seguridad Social en Salud y del Sistema de Ciencia, Tecnología e Innovación.

4.1.3.4 Sector de relaciones exteriores

Ministerio de Relaciones Exteriores (Cancillería)

Es el organismo rector del sector administrativo de relaciones exteriores y le corresponde, bajo la dirección del presidente de la República, formular, planear, coordinar, ejecutar y evaluar la política exterior de Colombia, las relaciones internacionales y administrar el servicio exterior de la República.

Agencia Presidencial de Cooperación Internacional (APC)

Tiene por objetivo gestionar, orientar y coordinar técnicamente la cooperación internacional pública, privada, técnica y financiera no reembolsable que reciba y otorgue el país; así como ejecutar, administrar y apoyar la canalización y ejecución de recursos, programas y proyectos de cooperación internacional, atendiendo los objetivos de política exterior y el Plan Nacional de Desarrollo.

4.1.3.5 Sector de ambiente y desarrollo sostenible

Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADS)

Es el rector de la gestión del ambiente y de los recursos naturales renovables, encargado de orientar y regular el ordenamiento ambiental del territorio y de definir las políticas y regulaciones a las que se sujetarán la recuperación, conservación, protección, ordenamiento, manejo, uso y aprovechamiento sostenible de los recursos naturales renovables y del ambiente de la nación, a fin de asegurar el desarrollo sostenible, sin perjuicio de las funciones asignadas a otros sectores.

Corporaciones Autónomas Regionales (CAR)

Son entes corporativos de carácter público, integrados por las entidades territoriales, encargados por ley de administrar —dentro del área de su jurisdicción— el medio ambiente y los recursos naturales renovables, y propender por el desarrollo sostenible del país.



4.1.3.6 Sector de ciencia, tecnología e innovación

Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación (Minciencias)

Es el organismo para la gestión de la administración pública, rector del sector y del Sistema Nacional Ciencia, Tecnología e Innovación (SNCTI), encargado de formular, orientar, dirigir, coordinar, ejecutar, implementar y controlar la política del Estado en esta materia, teniendo concordancia con los planes y programas de desarrollo, de acuerdo con la ley de su creación.



4.2 INSTANCIAS DE PARTICIPACIÓN

Existen instancias en las que confluyen diferentes actores privados y/o públicos para tomar decisiones acerca de las políticas y direccionamiento de la cadena, y para formular y ejecutar proyectos que inciden directamente sobre uno o varios de los actores del sector. De forma análoga con los niveles del mapa de actores de la cadena expuesto anteriormente, estas instancias se pueden clasificar en tres: (1) instancias del sector de cacao, que son las que específicamente con el

sector cacaotero; (2) instancias del sector agroindustrial y alimentario, que son aquellas en las que se reúnen actores de diversos sectores agrícolas e industriales y no exclusivamente de cacao-chocolatería, pero cuyas decisiones o acciones pueden incidir sobre el sector de cacao-chocolatería; (3) e instancias transversales, que reúnen actores de otros sectores de la economía y la sociedad y cuyas decisiones inciden indirectamente sobre el comportamiento de la cadena **(Figura 32)**.

4.2.1 Nivel micro: instancias del sector de cacao

4.2.1.1 Consejo Nacional Cacaotero

Fue creado mediante la Resolución 041 de 2002 del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), y posteriormente reconocido mediante la Resolución 329 de 2009 del MADR. Este Consejo se reconoce como la organización de la cadena del cacao y su agroindustria, y es un cuerpo consultivo del Gobierno Nacional en materia de política para el sector cacaotero. Dentro de sus funciones está el recomendar acciones y programas que promuevan el fortalecimiento y desarrollo integral de la cadena, desde el productor hasta el consumidor.

Está compuesto por un representante del MADR a través de la Dirección de Cadenas Productivas, un representante del MINCIT a través de la Dirección de Productividad y Competitividad, un representante de Agrosavia, el presidente de Fedecacao,

dos representantes de asociaciones o cooperativas de productores de cacao, el presidente de la Compañía Nacional de Chocolates, el presidente de Casa Luker, un representante de la industria mediana, un representante de la industria pequeña, el director de la Cámara de Alimentos de la ANDI, y un representante alterno de los comités regionales de la cadena de cacao.

Además, se tienen definidos cinco núcleos regionales para adelantar acciones de apoyo en el mejoramiento competitivo de la cadena en Huila-Tolima, Santander-Norte de Santander, Antioquia-Eje Cafetero, Costa Atlántica, y Meta y Occidente. Estos Comités Regionales de la cadena del cacao son comisiones técnicas integradas por representantes de cada uno de los eslabones de la cadena.

4.2.1.2 Cadena de cacao – Dirección de Cadenas Agrícolas y Forestales del MADR

La Dirección de Cadenas Agrícolas y Forestales del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR) tiene la función de “diseñar y evaluar las políticas, planes, programas y proyectos para el fortalecimiento de las cadenas agrícolas y forestales, en los temas relacionados con la producción, la asistencia técnica, la comercialización, la asociatividad, las

alianzas productivas, la formalización empresarial, laboral y la infraestructura productiva, la inserción en los mercados internacionales y la generación de valor agregado en los productos agropecuarios”. Una de las cadenas priorizadas es la del cacao, y es precisamente la que tiene asiento dentro del Consejo Nacional Cacaotero.

4.2.1.3 Pactos por el crecimiento del sector cacaotero

Los pactos por el crecimiento económico y la generación de empleo son una estrategia público-privada de varios sectores productivos, e incluyen una serie de compromisos con los que se pretende dar solución a cuellos de botella y crear hojas de ruta para el aumento en la producción, ventas y exportaciones del país. Son liderados desde la Presidencia y Vicepresidencia de la República, y monitoreados tanto desde el sector público como privado.

Unos de los sectores firmantes de los pactos es el cacaotero, en cabeza de Fedecacao y con el trabajo conjunto del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), la Cancillería, el Minis-

terio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT), el Ministerio de Trabajo, el Ministerio de Tecnologías de la Información (MINTIC), el Ministerio de Hacienda, ICA, ADR, AGROSAVIA, DIAN, SAC, ANDI, FINAGRO y Banco Agrario. Entre los principales compromisos adquiridos están los relacionados con disminuir la brecha de productividad entre cacaocultores, aumentar la calidad del cacao, preparar al sector para enfrentar el cambio climático, promover el cacao fino y de aroma (CFA) colombiano a nivel internacional, fortalecer las capacidades sanitarias del sector, y darles mayor divulgación a las líneas de crédito para cacaoteros (Gobierno de Colombia, 2019).

4.2.1.4 Estrategia Nacional de Cacao

Es una iniciativa público-privada liderada por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR) y Colombia Productiva, y que cuenta con el apoyo de la Alta Consejería de la Presidencia para la Competitividad, la Cooperación Suiza y SwissContact, que busca fortalecer la competitividad de la cadena del cacao. En su primer capítulo, esta estrategia tiene como objetivo mejorar la inocuidad del cacao a través de agendas y productos definidos de investigación y desarrollo (liderada por Agrosavia), de metrología (liderada por el INM), de trazabilidad (liderada por el MADR), comercial (liderada por el MINCIT y ProColombia), de cooperación internacional (liderada por Cancillería),

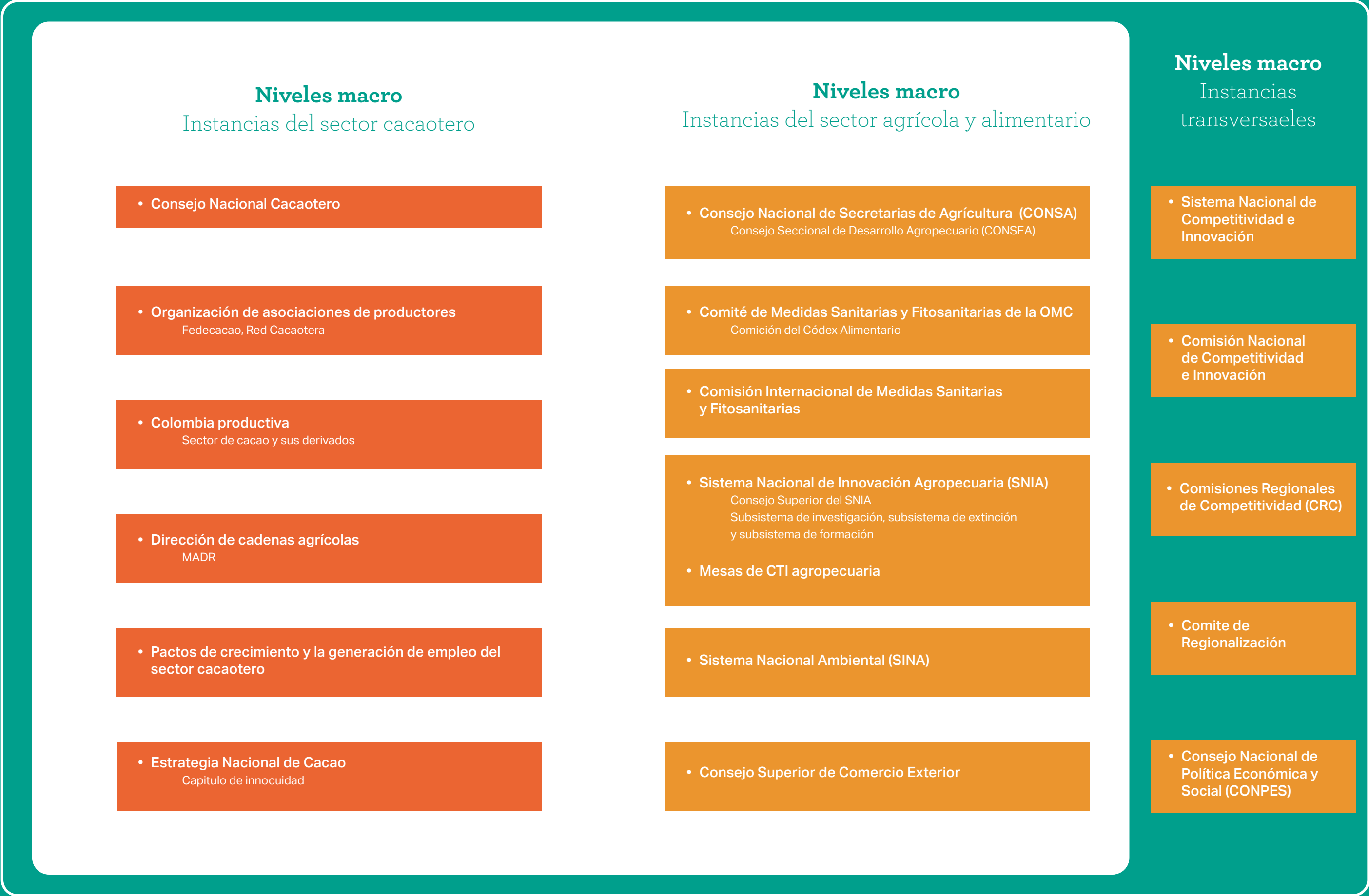
y de gestión de la información (liderada por la UPRA). Empezó a ser construida en 2018 y ha contado con la participación de empresas grandes, pequeñas y medianas tanto de los segmentos de producción y comercialización de cacao en grano como de derivados del cacao, exportadores, universidades, agencias de cooperación internacional, institutos de investigación, y otros.



Figura 32

Instancias de participación de la cadena del cacao-chocolatería en Colombia

Fuente: elaboración propia.



4.2.1.5 Organizaciones y asociaciones de productores

Los productores de cacao usualmente conforman organizaciones, que a su vez pueden reunir varias de ellas (organizaciones de segundo nivel). La organización de productores de cacao más grande es Fedecacao, que es de carácter gremial y reúne productores directamente. Le sigue la Red Cacaotera, que cuenta con 52 organizaciones asociadas que a su vez representan a más de 100 organizaciones de productores de cacao en más de 20 departamentos (Red Cacaotera, 2020).

Tanto Fedecacao como la Red Cacaotera realizan actividades de comercialización, prestan servicios de representación para fortalecer y promocionar los intereses de sus asociados ante instancias de política pública, y ofrecen servicios de asistencia técnica y asesoría empresarial. De hecho, como se detallará más

adelante, Fedecacao administra el Fondo Nacional del Cacao, a través del cual ejecuta programas de asistencia técnica, investigación y desarrollo, transferencia tecnológica y comercialización. Otra organización relevante es la Asociación de Cacaoteros y Artesanos Chocolateiros de Colombia (Archocol).

4.2.1.6 Colombia Productiva – sector de cacao y sus derivados



Uno de los sectores estratégicos dentro de Colombia Productiva es el de cacao y sus derivados. En 2017, esta sección de Colombia Productiva formuló el *Plan de Negocios del sector Cacao y sus Derivados* con visión a 2032, que fue construido en conjunto con actores públicos y privados de la cadena. Se plantea que este

sector colombiano sea líder en producción y venta de cacao y sus derivados en la región y sea una plataforma exportadora líder hacia regiones de alto potencial; siendo un motor de generación de empleo y desarrollo sostenible ambiental y económico, se promueven acciones y

proyectos que fortalezcan la cadena. Para ello, propone garantizar el acceso a insumos a precios competitivos, diversificar hacia nuevos mercados e implementar mejores prácticas productivas, de sostenibilidad e innovación (Colombia Productiva, 2020).

4.2.2 Nivel meso: instancias del sector agroindustrial y alimentario

4.2.2.1 Consejo Nacional de Secretarías de Agricultura (CONSA)

Es una reunión de los secretarios de agricultura de las diferentes entidades territoriales del país, y funciona como un organismo consultivo del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en lo relacionado con la política agropecuaria y de desarrollo rural del país. Su comité ejecutivo está integrado por cinco miembros elegidos por los secretarios de agricultura departamentales para un período de un año. Entre sus propósitos está asegurar la debida coordinación y el desarrollo armónico de la política agropecuaria y de desarrollo rural nacional con los departamentos; hacer recomendaciones para el diseño y ajuste de la política agropecuaria, pesquera, forestal comercial y desarrollo rural; evaluar, acordar y desarrollar propuestas de fortalecimiento institucional



de las secretarías de agricultura tendientes a impulsar y consolidar el proceso de descentralización del sector; y evaluar los informes presentados por los secretarios de agricultura sobre el cumplimiento de las funciones delegadas (Resolución 164 de 2004 del MADR).

4.2.2.2 Consejo Seccional de Desarrollo Agropecuario (CONSEA)

En contraste con el CONSA que es una instancia del nivel nacional, el CONSEA es una instancia del nivel departamental; es decir, cada departamento cuenta con uno propio. También se rige por la Resolución 164 de 2004 del MADR (y demás disposiciones que lo modifiquen o adicionen) y tiene un comité técnico compuesto por el secretario de agricultura del departamento, dos representantes gremiales, el director de la Unidad Regional de Planeación Agropecuaria URPA (o quien haga sus veces) quien actuará como secretario técnico del Comité, y un delegado del MADR. Tanto los CONSEA como sus comités técnicos sesionan de manera ordinaria cada dos meses.

Entre sus funciones está coordinar la ejecución de la política del sector, los programas especiales, la investigación y la prestación de los servicios agropecuarios y de desarrollo rural en el departamento; difundir y socializar la política agropecuaria, pesquera, forestal, comercial y de desarrollo rural nacional y departamental y coordinar como colectivo la demanda de servicios agropecuarios y de desarrollo rural y los apoyos a la comunidad rural departamental; identificar y promover los proyectos agropecuarios, pesqueros, forestales comerciales y de desarrollo rural de carácter departamental que sean centrales para el desarrollo sectorial y el

mejoramiento de la vida rural concertar su priorización con los actores organizados de la actividad agropecuaria, pesquera y forestal comercial para conformar una agenda departamental de desarrollo rural que, una vez aprobada por el Ministerio, será el instrumento básico de coordinación de acciones del CONSEA y en los proyectos incluidos en la agenda se desplegarán todos los instrumentos de la política agropecuaria, pesquera, forestal comercial y de desarrollo rural; concurrir con apoyo técnico a los acuerdos de competitividad de las cadenas productivas y coordinar con sus firmantes acciones que contribuyan a su consolidación y operación; participar en la elaboración del plan de desarrollo agropecuario, forestal y de desarrollo rural, con base en el Plan Departamental de Desarrollo, el cual deberá articularse con la política agropecuaria nacional y cuya elaboración se encuentra a cargo del gobierno departamental; realizar el seguimiento y evaluación del impacto de las políticas sectoriales de desarrollo rural y de descentralización y presentar al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural recomendaciones; y concertar y recomendar la distribución de recursos de inversión de las entidades adscritas y vinculadas y de los programas especiales como requisito previo para la aprobación de los presupuestos anuales de esos organismos.

4.2.2.3 Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (CMSF) de la Organización Mundial de Comercio (OMC)

Es un foro de la OMC para la llevar a cabo consultas e intercambio de información relacionadas con la inocuidad de los alimentos o el control sanitario de los animales y los vegetales que afecte al comercio y que garantice la aplicación de las disposiciones del Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Todos los países miembros de la OMC pueden hacer parte de este comité, y les brinda la oportunidad de plantear preocupaciones acerca de las medidas sanitarias y fitosanitarias impuestas por otros miembros, de manera que se ejerza la supervisión del cumplimiento del Acuerdo.

Dicho Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias entró en vigor junto con el Acuerdo de establecimiento de la OMC en 1995. Su finalidad es permitir que los países adopten medidas para garantizar la inocuidad de los alimentos y la protección sanitaria de animales y vegetales que sean necesarias sin extralimitarse a utilizar estas medidas como barreras al comercio. Para ello, deberán basarse en evaluaciones de riesgos y en análisis científicos objetivos. En caso de que exista una diferencia comercial entre países por causa de medidas sanitarias o fitosanitarias, se sigue el procedimiento estándar de la OMC y se pide el asesoramiento de expertos científicos en la materia.

4.2.2.4 Comisión del Código Alimentario

Es una instancia del programa conjunto de la Organización para la Agricultura y Alimentación (FAO) y la Organización Mundial de la Salud (OMS) que trata sobre normas alimentarias y tiene como propósito proteger la salud de los consumidores y promover prácticas leales en el comercio alimentario a nivel mundial. Está radicada en Roma, es integrada por oficiales de normas alimentarias y personal de apoyo, y su secretario es nombrado conjuntamente por la FAO y OMS.



En esta comisión, los países negocian y establecen un código alimentario (el Codex Alimentarius) que contiene directrices acerca de la calidad, inocuidad y salubridad de los alimentos, y son basadas en recomendaciones científicas sobre la inocuidad y calidad de los alimentos. Estas normas del Codex Alimentarius no son de aplicación obligatoria dentro de la legislación de cada país, pero pueden ser utilizadas como referencia para dirimir diferencias comerciales ante la OMC; además, en caso de que un país adopte medidas más estrictas que las señaladas dentro del Codex, se le puede exigir una justificación científica.

4.2.2.5 Comisión Intersectorial de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Comisión MSF)

Creada mediante el Decreto 2833 de 2006, es la instancia encargada de la coordinación y orientación en la política de sanidad agropecuaria e inocuidad del país. Está integrada por el MADR, Minsalud, MINCIT, MADS y el DNP (que ejerce la secretaría de la comisión a través de su Dirección de Desarrollo Rural Sostenible), con invitados permanentes de IDEAM, ICA, INVIMA, INS y la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC), y con la posibilidad de convocar otros invitados que tendrán voz mas no voto.

Entre las principales funciones de esta comisión está armonizar las políticas de los distintos Ministerios y demás entidades que forman parte del Sistema de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; orien-

tar la formulación de políticas y planes nacionales sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, mediante la concertación de lineamientos de interés común para los distintos Ministerios y entidades nacionales; apoyar la coordinación para el desarrollo e implementación de medidas sanitarias y fitosanitarias; promover estrategias de adecuación, articulación y fortalecimiento institucional del Sistema nacional de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y sus entidades; concertar las estrategias de participación del país en los diferentes foros regionales y multilaterales, relacionados con medidas sanitarias y fitosanitarias y en los organismos internacionales de referencia; promover la cooperación entre el sector público, el sector privado y los organismos interna-

cionales a través de las entidades encargadas de su ejecución, en relación con las medidas sanitarias y fitosanitarias, orientados al cumplimiento de los objetivos del Sistema de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; y hacer recomendaciones sobre proyectos de normas que deba expedir el Gobierno Nacional. Para el desarrollo de estas funciones, la comisión puede conformar grupos técnicos de trabajo especializados.



4.2.2.6 Sistema Nacional de Innovación Agropecuaria (SNIA)

Fue creado mediante la Ley 1876 de 2017 y reglamentado por la Resolución 407 de 2018 del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), quien lo encabeza. Es el conjunto de 'políticas, estrategias, programas, proyectos, metodologías y mecanismos para la gestión, promoción, financiación, protección y divulgación de la investigación, desarrollo tecnológico e innovación en el sector agropecuario'. A su vez, está compuesto por el Subsistema Nacional de Investigación y Desarrollo Tecnológico Agropecuario, el Subsistema Nacional de Extensión Agropecuaria, y el Subsistema Nacional de Formación y Capacitación para la Innovación Agropecuaria.

En el nivel regional, el SNIA cuenta con Mesas de Ciencia, Tecnología e Innova-

ción Agropecuaria. Su objetivo principal es promover el desarrollo de los Sistemas Territoriales de Innovación, son presididas por las Secretarías de Agricultura Departamentales y están conformadas por representantes de las organizaciones de cadenas regionales, las organizaciones de productores agropecuarios, las organizaciones comunitarias, los representantes de los Consejos Municipales de Desarrollo Rural, los Centros de Investigación y Desarrollo Tecnológico del sector agropecuario con presencia en la región, las instituciones de educación superior (especialmente las universidades), las entidades sectoriales de nivel territorial y un representante de los Consejos Departamentales de Ciencia, Tecnología e Innovación (CODECTIs), entre otros.

4.2.2.7 Sistema Nacional Ambiental (SINA)

Fue creado por la Ley 99 de 1993 y es el conjunto de 'orientaciones, normas, actividades, recursos, programas e instituciones que permiten la puesta en marcha de los principios generales ambientales' contenidos en las leyes de la nación. Está integrado por el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADS) quien lo encabeza, las Corporaciones Autónomas Regionales (CAR), Autoridades Ambientales Urbanas (AAU), la Autori-

dad Nacional de Liencicas Ambientales (ANLA), la Unidad Especial Administrativa Especial del Sistema de Parques Nacionales Naturales de Colombia (UAESPNN) y los institutos de investigación adscritos y vinculados al MADS. Este sistema tiene como propósito asegurar la coordinación intersectorial en el ámbito público de las políticas, planes y programas en materia ambiental y de recursos naturales renovables.

4.2.2.8 Consejo Superior de Comercio Exterior

Es un organismo asesor del Gobierno Nacional en todos aquellos aspectos que se relacionen con el comercio exterior y la competitividad de las empresas del país, tales como la política arancelaria, aduanera, de valoración, de los regíme-

nes aduaneros y de los procedimientos de importación y exportación, la firma de tratados o acuerdos de comercio bilaterales o multilaterales, los instrumentos de promoción de las exportaciones, etc. Está integrado por los ministros de Comercio, Industria y Turismo; de Relaciones Exteriores; de Hacienda y Crédito Público, de Agricultura y Desarrollo Rural; de Minas y Energía; de Transporte; de Ambiente y Desarrollo Sostenible; el director del Departamento Nacional de Planeación; y el gerente del Banco de la República. Además, este Consejo cuenta con dos asesores (Decreto 2553 de 1999).



4.2.3 Nivel macro: instancias transversales

4.2.3.1 Sistema Nacional de Competitividad e Innovación (SNCI)

Fue creado por el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022 (Ley 1955 de 2019), y es “el conjunto de leyes, políticas, estrategias, metodologías, técnicas y mecanismos, que se encargan de coordinar y orientar las actividades que realizan las instancias públicas, privadas y académicas relacionadas con la formulación, implementación y seguimiento de las políticas que promuevan la competitividad e innovación del país bajo una visión de mediano y largo plazo, con el fin de promover el desarrollo económico, la productividad y mejorar el bienestar de la población”. Está compuesta por diferentes subsistemas (entre ellos, el Sistema Nacional de Innovación Agropecuaria y el Sistema Nacional Ambiental, presentados anteriormente) y comités técnicos (SNCI, 2020).

En el nivel nacional, la instancia encargada de articular los diferentes subsistemas e instancias que desarrollan actividades en materia de competitividad e innovación es la Comisión Nacional de Competitividad e Innovación. Su Comité Ejecutivo está compuesto por el presidente, el



consejero presidencial del Sistema de Competitividad e Innovación, los ministros, DNP, Colciencias, SENA, Comisiones Regionales de Competitividad, ASCUN, CONFECÁMARAS, CPC, dos representantes de gremios y dos de sindicatos, Bancóldex, ProColombia, DIAN, Federación Colombiana de Municipios y Departamentos, y tres miembros asignados por el presidente. A nivel departamental, las instancias análogas son las Comisiones Regionales de Competitividad (CRC). También existe un Comité de Regionalización que se encarga de servir de puente de interlocución entre las comisiones nacionales y las regionales (SNCI, 2020).

4.2.3.1.1 Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES)

Creado por la Ley 19 de 1958, es la “máxima autoridad nacional de planeación y se desempeña como organismo asesor del Gobierno en todos los aspectos relacionados con el desarrollo económico y social del país. Para lograrlo, coordina y orienta a los organismos encargados de la dirección económica y social en el Gobierno, a través del estudio y aproba-

ción de documentos sobre el desarrollo de políticas generales que son presentados en sesión”. Es dirigido por el presidente de la República, y los miembros permanentes que tienen voz y voto son el vicepresidente, todos los ministros y el director del Departamento Nacional de Planeación (DNP). Además, la Secretaría Técnica es ejercida por el DNP.

4.3 INSTRUMENTOS

Los instrumentos son todos los programas, proyectos, planes, normas o reglamentos que ejecutan los actores de la cadena y que se formulan o administran desde las diferentes instancias de participación descritas anteriormente. Los instrumentos también se pueden clasificar en los del (1) nivel micro, los cuales son instrumentos formulados y ejecutados directamente para el sector de cacao; (2) nivel meso, que son aquellos relacionados con el sector agroindustrial-alimentario y ambiental que, aunque no estén directamente direccionados hacia o formulados desde el sector de cacao-chocolatería, sí tienen incidencia en él; y (3) nivel macro, que son los instrumentos transversales que afectan las actividades comerciales y el ambiente de negocios de la cadena. Estos se resumen en la Figura 33.

4.3.1 Nivel micro: instrumentos del sector de cacao

4.3.1.1 Plan Nacional de Desarrollo Cacaotero

En 2008, el Consejo Nacional Cacaotero ratificó un acuerdo sectorial de competitividad de la cadena del cacao y su agroindustria con miras a desarrollar una 'cacaocultura moderna, competitiva y sostenible, que propenda por mejorar la calidad, la productividad y la rentabilidad de toda la cadena', con metas como la modernización de 130.000 ha para 2016 y la producción de 156.000 toneladas en 2020, la exportación del 50% de la producción nacional —especialmente en productos derivados—, la continuación del reconocimiento de la calidad de los cacaos finos y de aroma del país, y la certificación del 10% de la producción nacional como cacaos orgánicos y especiales.

Para cumplir estas metas, el Consejo Nacional Cacaotero junto con el Gobierno Nacional en cabeza del MADR expidieron el Plan Decenal Cacaotero 2012-2021 con una serie de acciones en cuanto a nuevas siembras, renovación de cultivos, desarrollo de material vegetal, asistencia técnica, transferencia de tecnología y conocimiento, investigación, comercialización, campañas de calidad y sanidad, y política sectorial para ello. Así, este plan ha sido una hoja de ruta para las acciones llevadas a cabo por los actores públicos y privados de la cadena. Se espera que para 2022 haya un nuevo plan que encamine los esfuerzos durante la próxima década.

4.3.1.2 Fondo Nacional del Cacao

Es una cuenta especial creada mediante la Ley 67 de 1983 para el recaudo y manejo de los recursos de la Cuota de Fomento Cacaotero. A través del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), el Gobierno contrata la recaudación, administración e inversión de estos recursos con Fedecacao.

Esta cuota de fomento es una contribución parafiscal obligatoria del tres por ciento (3%) sobre el precio de venta (al cual se efectúa cada transacción) de cada kilogramo de cacao de producción nacional, bien sea destinada para el mercado interno o externo. Luego, los fondos recaudados mediante esta cuota se destinan para eje-

cución o financiamiento de programas de investigación y desarrollo, la oferta de servicios de formación, capacitación, extensión y transferencia de conocimiento y tecnología, o para la promoción de la comercialización de la producción. Así, entre las actividades apoyadas por el fondo se encuentran las de ampliar la cobertura de servicios de extensión, ampliar la cobertura de compras, mejorar la cadena de abastecimiento de productos y servicios, mejorar la disponibilidad de los sistemas de información, mejorar los factores psicosociales al interior de Fedecacao, aumentar el desempeño y competencia laboral de los trabajadores, entre otras.

4.3.1.3 Fondo de Estabilización de Precios del Cacao

Es una cuenta especial reglamentada por el Decreto 1485 de 2008 y amparada bajo la Ley 101 de 1993, que tiene como propósito “procurar un ingreso remunerativo para los productores, regular la producción nacional e incrementar las exportaciones mediante el financiamiento de la estabilización de los precios” del cacao. Anteriormente era llamada el Fondo de Estabilización de Precios de Exportación del Cacao.

Este Fondo es administrado por una entidad definida por el ministerio de agricultura y Desarrollo Rural (MADR). Actualmente, la entidad administradora es Fedecacao, y cuenta con un contrato vigente hasta septiembre de 2021. El Comité Directivo del Fondo está integrado por el ministro de agricultura y desarrollo rural (quien lo preside), el ministro de comercio, industria y turismo, dos representantes de los productores de cacao, un representante de los vendedores de cacao, y un representante de los exportadores de cacao. Este Comité determina las políticas y lineamientos para el funcionamiento del Fondo.

La metodología bajo la cual opera el Fondo es la siguiente (Acuerdo No 014-2016 del Comité Directivo¹⁴):

- Todas las ventas al exterior o exportaciones de cacao (clasificadas en la posición arancelaria 1801 “cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado”), bien sean realizadas por personas naturales o jurídicas, serán sujetas de las operaciones del Fondo.
- Se establece una franja de precios calculada con base en la desviación estándar (σ) y promedio móvil ($\bar{x}$) de los precios de cierre diarios (x_i) de la bolsa de Nueva York durante los últimos doce meses ($n=12$), y con un factor de corrección (FC) que toma en cuenta las exportaciones (E) y la producción (P) totales de cacao en el país y un incentivo a las exportaciones (γ):

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}$$

$$FC = 1 + \left(\frac{1-E/P}{\gamma} \right)$$

14. Para más detalles consultar <https://www.fepcacao.com.co/wp-content/uploads/2017/07/METODOLOGIA-Y-REGLAMENTO-OPERATIVO-DEL-FEPCACAO-ACTUALIZADO-JUNIO-2017.pdf> (accedido el 19 de mayo de 2021).

Donde los límites de la franja de precios estarían dados por el promedio móvil más un número (D) de desviaciones estándar, ajustadas por el factor de corrección:

Límite superior o techo de la franja:

$$V_t = (\bar{x} + (\sigma * D) / 2) * FC$$

Límite inferior o piso de la franja:

$$V_p = (\bar{x} - (\sigma * D) / 2) * FC$$

- De acuerdo con dicho ancho de la banda de precios, existen dos tipos de operaciones del Fondo:
- **Cesiones de estabilización:** son contribuciones parafiscales que el exportador realiza al Fondo cuando el día de la autorización de la fecha de embarque de su venta, el precio de cotización internacional sea mayor al límite superior de la franja de precios de referencia ($x_i > V_t$).
- **Compensaciones de estabilización:** son los pagos que el Fondo le hace a los exportadores cuando el día de la autorización de la fecha de embarque de su venta, el precio de cotización internacional sea menor al límite inferior de la franja de precios de referencia ($x_i < V_p$).

El monto total de la cesión o compensación de cada transacción está determinado por la diferencia entre el precio internacional y el precio de referencia, ajustados por la tasa de cambio representativa del mercado (TRM), las cantidades exportadas (en toneladas - TON) y un porcentaje α determinado por el Comité Directivo, que puede variar entre el 20%-80%.

$$\text{Cesión} = (X_i - V_t) * \alpha * \text{TRM} * \text{TON}$$

$$\text{Compensación} = (V_p - X_i) * \alpha * \text{TRM} * \text{TON}$$

- Estos parámetros técnicos y valores de referencia son publicados mensualmente por Fedecacao en la página web del Fondo de Estabilización de Precios del Cacao. De manera mensual.

Entonces, el Fondo recauda recursos cuando las exportaciones se efectúan con un precio internacional mayor a la referencia de la franja de precios, y dan recursos a los exportadores cuando sus ventas se efectúan con un precio internacional menor a la referencia de la franja de precios. De esta manera, busca estabilizar los precios de exportación del cacao, capturando recursos de los exportadores cuando hay fuertes alzas del precio internacional del cacao y compensándolos cuando hay fuertes caídas.



Figura 33

Instrumentos de la cadena de cacao-chocolatería en Colombia

Fuente: elaboración propia.

Plan Nacional de Desarrollo (PND)
Planes Departamentales de Desarrollo

Niveles macro
Instrumentos del sector cacaotero

- Plan Nacional de Desarrollo Cacaotero
- Fondo Nacional del Cacao
- Fondo de Estabilización del Precio del Cacao (FEP)
- Zonificación de aptitud del cultivo comercial del cacao
- Red de innovación del cacao

Financieros

- Líneas de crédito especiales de Finagro, Banco Agrario y Bancodex
- Incentivo al Seguro Agropecuario (ISA)
- Incentivo a la capacitación rural

Industriales

- Reglamento sanitario para chocolate y productos de chocolate
- Buenas prácticas de manufactura (BPM)

De producción agrícola y material vegetal

- Licencia fitosanitaria y registro de productores de material vegetativo
- Certificación de buenas prácticas agrícolas (BAP)
- Certificados fitosanitarios para exploración
- Límites máximos de residuos de plaguicidas y conaminantes
- Reglamentos de la producción orgánica o ecológica
- Sello de alimento ecológico
- Sello de agricultura campesina familiar y comunitaria (ACFC)

Niveles macro
Instrumentos transversales

Nivel meso
Instrumentos del sector agroindustrial y alimentario

Ambientales

- Acuerdo de cero deforestación “cacao, bosques y paz”
- Fondo de biocarbono
- Visión Amazonía
- Planes y programas nacionales y regionales para la promoción de negocios verdes
- Fondo Patrimonio Natural

De asistencia técnica y formación

- Planes Departamentales de Extensión Agropecuaria (PDEA)
- Ofertas del SENA
 - AGROSEN
 - Escuela Latinoamericana de Chocolatería
 - Normalización de competencias laborales
 - Sistema de Investigación, Desarrollo, Tecnológico e Innovación SENA (SENNOVA)

De asistencia técnica y formación

- Programa Estratégico de Ciencia, Tecnología, e Innovación Agropecuaria (PECTIA)
- Agenda Dinámica Nacional de Investigación, Desarrollo e Innovación Agropecuaria
- Expedición Cacao Bio -Cacaos Silvestres
- Fondo de regalías de CTI

Agenda Nacional de Competitividad e Innovación
CONPES

4.3.1.4 Zonificación de aptitud del cultivo comercial del cacao

Este es un ejercicio realizado por la UPRA. Se hace a escala 1:100.000 y tiene por finalidad desarrollar y aplicar un instrumento metodológico que permita elaborar y actualizar de forma sistemática la zonificación de áreas aptas para plantaciones de cacao con fines comerciales, de forma que contribuya a orientar el desarrollo de esta

actividad bajo criterios ambientalmente sostenibles, económicamente competitivos y socialmente apropiados. Es una herramienta de consulta y carácter indicativo para orientar las políticas del sector cacaotero y para la financiación de proyectos productivos a través de recursos de Finagro y otros programas (UPRA, 2017).

4.3.1.5 Red de innovación de cacao

Las redes de innovación de Agrosavia son un modelo de relaciones sociales entre investigadores y productores que busca 'contribuir al cambio técnico a través del mejoramiento de la capacidad del productor agropecuario por medio de la vinculación de la oferta tecnológica a un territorio, que integre conocimiento generado por los distintos actores del sector a través de la gestión de conocimiento en redes de innovación con enfoque territorial'. Mediante la articulación entre actores (internos y externos a Agrosavia), se juntan las capacidades y fortalezas para atender las demandas territoriales en materia de investigación y desarrollo (Agrosavia, 2020).

Una de estas redes es la de cacao. Cuenta con 64 integrantes en 18 departamentos, y cuenta con varias ofertas tecnológicas disponibles para los productores de cacao, y otras varias en desarrollo. Sus líneas estratégicas están orientadas hacia generar prácticas de manejo integral del cultivo de

cacao, desarrollar variedades resistentes a enfermedades con mayor productividad y calidad, diseñar y validar sistemas agroforestales que contribuyan al fortalecimiento de la agricultura familiar y a la sostenibilidad, la mejora de los procesos de poscosecha y transformación agroindustrial, generar estrategias que permitan reducir la absorción de metales pesados a niveles permisibles en el grano, implementar esquemas de manejo fitosanitario integrado, y vincular las ofertas tecnológicas que genere la Red de Cacao (Agrosavia, 2020).

Adicionalmente, para apoyar las diferentes investigaciones, Agrosavia cuenta con una red de laboratorios compuesta por siete unidades especializadas, diseñadas para fortalecer los sistemas productivos e investigativos del sector agropecuario, siendo, a la vez, una herramienta para la toma de decisiones para productores, extensionistas, asistentes técnicos agropecuarios y comunidad académica.

4.3.2 Nivel meso: instrumentos del sector agroindustrial y alimentario

4.3.2.1 Financieros

Los instrumentos públicos para financiar actividades agroindustriales, incluyendo las del sector cacaotero, son los ofrecidos por Banco Agrario, Finagro y Bancóldex.

El Banco Agrario tiene líneas de crédito especiales para financiar cultivos perennes o de tardío rendimiento, adecuación de tierras, siembra, maquinaria y equipo agrícolas infraestructura, servicios de apoyo, capital de trabajo, y certificaciones nacionales o internacionales. Además, tiene un programa de crédito joven rural creado especialmente para financiar jóvenes que apuesten por el campo.

Finagro tiene Líneas de Crédito Especiales (LEC) con condiciones preferenciales y tasas de interés subsidiadas, y además tiene varios fondos con fines de alivianar las cargas financieras de los agricultores que han adquirido productos financieros. Uno es el Incentivo al Seguro Agropecuario (ISA), que reconoce un incentivo sobre el valor de la prima para productores que adquieran seguros agropecuarios. El Incentivo a la Capitalización Rural (ICR) es un abono directamente al crédito para dis-



minuir el saldo de este, reconociendo un porcentaje sobre el valor de nuevas inversiones. También cuenta con un fondo de inversiones de capital de riesgo para proyectos agropecuarios o agroindustriales en conjunto con inversión privada.

Por su parte, Bancóldex tiene líneas de crédito especiales con condiciones preferenciales y tasas de interés subsidiadas para proyectos de carácter industrial, con los que financia la modernización de empresas, la adquisición de maquinaria y equipo, la adopción de tecnologías verdes, la ejecución de proyectos de innovación y desarrollo tecnológico, entre otros.

4.3.2.2 Producción agrícola y material vegetal

Licencias fitosanitarias y registro de productores de material vegetativo

El Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), como autoridad que protege la sanidad vegetal en Colombia, expidió la Resolución 3973 de 2016 mediante la cual reglamenta las licencias fitosanitarias para la movilización de material vegetal en el país. En ella establece que toda persona natural o jurídica que movilice material vegetal debe contar con una licencia fitosanitaria, y establece los requisitos y trámites para su obtención.

Específicamente para el sector de cacao, con la Resolución 3434 de 2005, el ICA también estableció las normas para la producción, distribución y comercialización de material de propagación de cacao. Los productores o distribuidores de plantas de cacao reproducidas vegetativamente y de material de propagación (semillas, yemas, estacas y patrones), deben estar registrados ante el ICA y cumplir con las normas fitosanitarias; así, el ICA les otorga Registros de Productores y Registros de Distribuidores con los cuales autoriza sus labores. Además, mediante el Acuerdo 003 de 2002, el ICA definió el material genético autorizado para ser utilizado como clon y los clones a utilizar como semillas para patrones en la injertación en las diferentes regiones agroecológicas del país.

Certificación de buenas prácticas agrícolas (bpa)

Las buenas prácticas agrícolas (BPA) son un conjunto de prácticas aplicadas en las unidades productivas agrícolas, desde la planeación del cultivo hasta su cosecha, empaque y transporte con el fin de asegurar la inocuidad de los alimentos, conservación del medio ambiente, y la seguridad y bienestar de los productores. Las BPA se basan en la identificación de riesgos biológicos, físicos, químicos, locativos y ergonómicos, y en acciones de prevención, monitoreo y evaluación de dichos peligros tales como el mantenimiento de instalaciones y herramientas de trabajo, manejo integrado del cultivo, monitoreo de plagas, manejo de residuos sólidos y líquidos, etc. (ICA, 2009).

En Colombia, las BPA son voluntarias y su certificación es otorgada por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), y sus requisitos y procedimientos fueron establecidos mediante la Resolución ICA 30021 de 2017 (que derogó la anterior Resolución ICA 20009 de 2016).



Certificados fitosanitarios para exportación

Para exportar plantas o productos vegetales, los exportadores deben contar con certificados fitosanitarios expedidos por el ICA que dan fe de que las plantas o productos vegetales cumplen los requisitos fitosanitarios de los países importadores y son conformes a la declaración de certificación de la Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias (NIMF).

Para que un exportador reciba el certificado sanitario, debe registrar su predio productor ante el ICA siguiendo los requisitos y trámites establecidos; en el caso del cacao, por la Resolución ICA 1806 de 2004 'por la cual se dictan las disposiciones para el registro y manejo de predios de producción de fruta fresca para exportación y el registro de los exportadores.' Los importadores o exportadores de semillas también deben contar con un registro de acuerdo con lo establecido en la Resolución ICA 1970 de 2010.

Límites máximos de residuos de plaguicidas y contaminantes

La Resolución 2906 de 2007 del Ministerio de Salud y Protección Social establece los límites máximos de residuos de plaguicidas en alimentos de consumo humano dentro del territorio nacional; para el cacao en grano, la normativa comprende límites máximos de endosulfan, fosforo de hidrógeno y metalaxil. También, mediante la Resolución 4506 de 2013 y Resolución

2671 del 2014 del mismo Ministerio, se establecen límites máximos de contaminantes; en este caso, no hay ningún contaminante incluido para el cacao en grano o chocolates.

Reglamentación de la producción orgánica o ecológica

El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, a través de la Dirección de Innovación, Desarrollo Tecnológico y Protección Sanitaria (DIDT&PS), es la autoridad de control de la producción orgánica o ecológica en Colombia (Artículo 22° de la Resolución 187 de 2006). Con la Resolución 187 de 2006, se adoptó el reglamento para la producción primaria, procesamiento, empaque, etiquetado, almacenamiento, certificación, importación y comercialización, y se estableció el Sistema de Control de Productos Agropecuarios Ecológicos (el cual derogó la Resolución 074 de 2002, y fue después modificado por la Resolución 199 de 2016).

Luego, mediante la Resolución 148 de 2004 (modificada por la Resolución 036 de 2007), el MADR creó el Sello de Alimentos Ecológicos y reglamentó su proceso de certificación y uso. Este sello certifica a aquellos productores que siguen un sistema de producción ecológico, definido como un "sistema holístico de gestión de la producción agropecuaria, acuícolas y pesquera que promueve la conservación de la biodiversidad, los ciclos biológicos y la actividad biológica del ecosistema. Esta producción se basa en la reducción de insumos externos y la exclusión de insumos de síntesis química".

A través de la Agencia de Desarrollo Rural, el MADR también creó el Sello de Agricultura Campesina, Familiar y Comunitaria (ACFC) siguiendo los lineamientos estratégicos de la política pública para la ACFC de la Resolución 464 de 2017. El objetivo del sello “difundir el origen social de los procesos y productos de la ACFC resaltando los valores, los saberes y la

importancia social, económica, cultural y ambiental de las comunidades campesinas y los grupos étnicos. En este sentido, la estrategia apoya el rescate de los productos nativos de nuestra diversidad agropecuaria y el consumo saludable”, y busca brindarle beneficios comerciales y de capacidades socio-empresariales a los pequeños productores del país.

4.3.2.3 Ambientales

Acuerdo cero deforestación “Cacao, Bosques y Paz”

La Alianza de Bosques Tropicales (TFA2020, por su siglas en inglés) es una “iniciativa público-privada de gobiernos, sector privado y sociedad civil, cuyo objeto es reducir la deforestación tropical relacionada con algunos cultivos. En 2017 se creó la Alianza TFA2020 Colombia como un capítulo nacional de esta iniciativa, adaptándose a los retos de país y con la intención de unir en una plataforma a diferentes actores nacionales e internacionales para articular proyectos e iniciativas que promuevan la transformación positiva de las cadenas de suministro de materias primas agropecuarias hacia la cero deforestación, contribuyendo a la reducción de la deforestación en Colombia” (MADS, 2020).

En línea con la TFA, se han conformado una serie de acuerdos voluntarios entre los sectores económicos donde estos se han comprometido a eliminar la huella de

deforestación de sus cadenas de suministro; es así como nacen los “acuerdos cero deforestación”, una estrategia para contribuir al mantenimiento de los bosques en pie y evitar que las materias primas agropecuarias sean un factor de deforestación, y permitir que los consumidores puedan identificar productos cero deforestación en el mercado. De hecho, el PND 2018-2022 contempla el establecimiento e implementación de cinco acuerdos cero deforestación durante el cuatrienio (MADS, 2020).

Uno de ellos es el sector del cacao. En julio de 2018 se gestionó la suscripción del acuerdo de cero deforestación “Cacao, Bosques y Paz”, entre cuyos signatarios están el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADS), Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), Fedecacao, Casa Lúker, el Instituto Mundial de Recursos (WRI), la Iniciativa de Comercio Sostenible (IDH) y la Fundación Mundial del Cacao (WCF). Con

este Acuerdo se adquirieron compromisos para trabajar en la “incorporación de prácticas y tecnologías que mejoren la producción de cacao y contribuyan con el cierre de la frontera agropecuaria, hacer un uso sostenible del suelo, proteger los ecosistemas estratégicos y garantizar así que la cadena de producción de este cultivo no genere deforestación ni degradación de los bosques”. Adicionalmente, incorpora una dimensión de la comunidad e inclusión social en áreas críticas del posconflicto y la implementación de los Acuerdos de Paz, posicionando al cacao como un cultivo para la restauración de áreas protegidas y para la sustitución de cultivos ilícitos (MADS, 2020).

Fondo de BioCarbono

En marzo de 2018 se firmó el Acuerdo de Donación Fondo BioCarbono del Banco Mundial por USD 20 millones, el cual es un fondo multilateral con recursos provenientes de países como Noruega, Alemania, Reino Unido y Estados Unidos, destinados a mejorar los medios de subsistencia, la economía y el medio ambiente, incluida la protección de los bosques, las fuentes de agua y la biodiversidad en la región de la Orinoquía (Meta, Vichada, Casanare y Arauca). Este programa es liderado por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), en cooperación y coordinación estrecha con el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADS) y el Departamento Nacional de Planificación (DNP) y el Instituto de Hidrología, Meteorología y Estudios Ambientales (IDEAM).

Visión Amazonía

Es una iniciativa del Gobierno de Colombia (en cabeza del Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible-MADS) y cofinanciada por Noruega, Reino Unido y Alemania, que busca reducir a cero la deforestación en la Amazonía colombiana para el año 2020, así como promover un nuevo modelo de desarrollo en la región que permita mejorar las condiciones de vida de las poblaciones locales a la vez que mantiene la base natural que sostiene la inmensa biodiversidad de la región y que sustenta la productividad de la región. Las acciones promovidas por el componente agroambiental, además de reducir la deforestación, buscan promover procesos de restauración, rehabilitación y/o recuperación de áreas degradadas para la provisión de servicios ecosistémicos y resiliencia climática; esto incluye sistemas productivos sostenibles tales como sistemas agroforestales que incluyan especies promisorias de la biodiversidad amazónica y que estén asociados a cadenas como caucho, cacao y especies forestales, sistemas silvopastoriles y actividades de intensificación ganadera, y productos no maderables derivados del uso sostenible del bosque (MADS, 2020).



Planes y programas para la promoción de negocios verdes

El Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADS), a través de su Dirección de Negocios Verdes, lleva a cabo estudios e instrumentos económicos y financieros que propicien cambios de comportamiento de los actores que hacen uso de los recursos naturales y que sirvan para financiar la gestión ambiental. Además, desarrolla 'lineamientos de política e instrumentos para dinamizar la generación de una oferta de bienes y servicios a partir del uso sostenible de los recursos naturales que sean funcionales a la generación de oportunidades económicas' (MADS, 2020).

Uno de ellos es el Plan Nacional de Negocios Verdes, que es el resultado del esfuerzo conjunto entre el MADS, las Corporaciones Autónomas Regionales, los institutos de investigación, los productores y las entidades públicas y privadas relacionadas con los negocios verdes

en el país. Tiene como objetivo principal definir los lineamientos y proporcionar herramientas para la planificación y toma de decisiones que permitan el desarrollo, fomento y promoción tanto de la oferta como de la demanda de los negocios verdes y sostenibles en el país, mediante el desarrollo de una plataforma adecuada de instrumentos, incentivos, coordinación y articulación institucional orientada al crecimiento económico, la generación de empleo y la conservación del capital natural de Colombia (MADS, 2020).

Paralelamente, se cuenta con Planes Regionales de Negocios Verdes, que tienen como objetivo principal definir los lineamientos y proporcionar herramientas para la planificación y toma de decisiones que permitan el desarrollo y fomento de los negocios verdes y sostenibles, de acuerdo con las potencialidades y ventajas competitivas regionales, generando crecimiento económico, social y la conservación de los recursos naturales. En la jurisdicción de cada una de las Corporaciones Autónomas Regionales y de Desarrollo Sostenible, en la de las autoridades ambientales urbanas y en los Distritos de que trata la Ley 768 de 2002, se adoptará un Programa Regional de Negocios Verdes para cada una de las cinco regiones del país: Caribe, Central, Amazonas, Orinoquía y Pacífico (MADS, 2020).

También está el Programa Nacional de Biocomercio Sostenible (PNBS), el cual es una estrategia que busca aprovechar las ventajas comparativas del país en cuanto a su biodiversidad, para facilitar la cons-



trucción colectiva de negocios sostenibles que potencien la equidad y la justicia social. Su principal reto es contribuir a la generación de riqueza y de oportunidades (reducción de la pobreza) especialmente para la población rural, aportando a la conservación de la biodiversidad colombiana, a través de su uso comercial sostenible (MADS, 2020).

Para cumplir con los objetivos de los anteriores planes de negocios verdes y biocomercio sostenible, el MADS cuenta con algunos programas que financian proyectos relacionados. Uno de ellos es el Programa de Generación de Negocios Verdes (PGNV), que impulsa y promociona los negocios verdes como medio para mejorar las oportunidades de generación de ingresos de las empresas y comunidades vinculadas a negocios verdes en un contexto de uso sostenible de la biodiversidad. Otro es el programa Biocomercio Andino, el cual es un proyecto entre la GEF-CAF-PNUM y ejecutado por el Fondo Biocomercio Colombia. Su propósito es “Contribuir a la conservación y uso sostenible de la biodiversidad mediante la implementación de estrategias que promuevan el comercio sostenible de bienes y servicios derivados de la biodiversidad procurando una distribución justa y equitativa” (MADS, 2020).

Fondo Patrimonio Natural

Es una fundación sin ánimo de lucro y de participación mixta (tanto del sector público, como del privado). Es dirigido y administrado por los representantes de



cada una de las instituciones fundadoras, entre las que están Parques Nacionales Naturales de Colombia, Instituto SINCHI, Fundación Natura, Instituto Von Humboldt, Universidad Javeriana y Resnatur. Este fondo invierte en la conservación y protección del patrimonio natural y de los servicios a los ecosistemas que estos prestan (agua, aire, alimento, biodiversidad de flora y fauna y paisajes, entre otros), para lo cual diseña, implementa y administra mecanismos financieros, programas y proyectos relacionados con salvaguardar el paisaje natural, cultural y étnico del país (Patrimonio Natural, 2020).

Uno de sus principales programas se llama Corazón Amazonía, que es una iniciativa pública para la sostenibilidad ambiental, cultural y económica de la Amazonía colombiana, en alianza con organizaciones sociales, productores y autoridades indígenas. A su vez es una de las primeras acciones del Programa Visión Amazonía que se desarrolla en la región, y su finalidad es mejorar la gobernanza y promover usos sostenibles de la tierra para reducir la deforestación y conservar la biodiversidad en los bosques de la Amazonía Colombiana (Patrimonio Natural, 2020).

4.3.2.4 De ciencia, tecnología e innovación (CTI)

Programa Nacional de CTI Agropecuario

Hace parte de Minciencias y tiene la misión de lograr los objetivos propuestos de investigación, innovación y desarrollo tecnológico en materia de ciencias agropecuarias. Para ello, se formuló un Plan Estratégico de Ciencia, Tecnología e Innovación Agropecuaria (PECTIA) 2017-2027, el cual identifica las tendencias del sector y el comportamiento de la estructura agraria a nivel nacional e internacional y, en función de ellas, delimita las 'brechas tecnológicas para cada cadena y establece prioridades en desarrollo científico y tecnológico' a 10 años. Este plan es elaborado en conjunto entre Minciencias, MADR y Agrosavia. A partir de este plan, también se formula una Agenda Dinámica Nacional de Investigación, Desarrollo e Innovación Agropecuaria (Agenda I+D+i) como instrumento de planificación y gestión para focalizar recursos y acciones de I+D+i dentro del Sistema Nacional de Innovación Agropecuaria (SNIA) (Ley 1876 de 2017).

Expedición Cacao Bio – cacaos silvestres

La Expedición Cacao Bio pretende coleccionar especies de cacao silvestre y sus organismos asociados como: insectos polinizadores, microorganismos fitopatógenos, biota de los suelos y sus árboles relacionados, con el

propósito de apoyar el desarrollo de futuras variedades de cacao cultivado que tengan características únicas de calidad, sabor y resistencia a plagas y enfermedades, entre otros aspectos de importancia para el cultivo en nuestro país. La etapa de campo de esta expedición fue realizada en 2018 en los departamentos de Caquetá, Putumayo y Chocó por Agrosavia (quien la lideró), la Universidad de los Andes y la Universidad de la Amazonía.

Fondo de Regalías de CTI

El Fondo de Ciencia, Tecnología e Innovación tiene como objetivo incrementar la capacidad científica, tecnológica, de innovación y de competitividad de las regiones, mediante proyectos que contribuyan a la producción, uso, integración y apropiación del conocimiento en el aparato productivo y en la sociedad en general, incluidos proyectos relacionados con biotecnología y tecnologías de la información y las comunicaciones contribuyendo al progreso social, al dinamismo económico, al crecimiento sostenible y una mayor prosperidad para toda la población. (Art. 29, ley 1530 de 2012). Así, siguiendo los requisitos y trámites establecidos por la ley, es posible formular y ejecutar proyectos de ciencia, tecnología e innovación para el sector cacaotero financiados con recursos de este fondo.

4.3.2.5 De asistencia técnica y formación

Planes Departamentales de Extensión Agropecuaria (PDEA)

En el marco del Sistema Nacional de Innovación Agropecuaria (SNIA), son instrumentos de 'planificación cuatrienal que definen los elementos estratégicos, operativos y financieros para la prestación del servicio público de extensión agropecuaria en el área de extensión agropecuaria' de cada departamento y sus respectivos municipios (Ley 1876 de 2017). Con ellos, los departamentos definen los sectores agrícolas en los cuales planean ejecutar proyectos de extensión agropecuaria y transferencia de conocimiento.

Oferta del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)

Dentro de sus funciones de ofrecer y ejecutar programas de formación profesional integral para la incorporación y el desarrollo de las personas en actividades productivas, el SENA cuenta con una batería de programas de formación titulada y complementaria que la industria del cacao-chocolate puede usar, y de hecho ha utilizado.

Entre ellas está el programa de AGROSENA, que es una estrategia que fortalece los procesos de formación profesional en la ruralidad colombiana a través de actividades de extensión agropecuaria para mejorar las condiciones técnicas y productivas que impactan positivamente la calidad de vida de las poblaciones.

Otra es la normalización de competencias laborales, un proceso que facilita la estandarización de funciones productivas a través de la caracterización del sector, la descripción de sus funciones productivas, la definición de perfiles ocupacionales y la determinación de resultados. También ofrece la evaluación y certificación de competencias laborales, un proceso por medio del cual un evaluador recoge evidencias de desempeño, producto y conocimiento de una persona con el fin de determinar su nivel de competencia (básico, intermedio o avanzado), para desempeñar una función productiva, centrándose en el desempeño real de las personas y con base en un referente que es la norma de competencia laboral y/o el esquema de certificación.

El Centro de Atención al Sector Agropecuario de la oficina regional del SENA Santander estableció la Escuela Latinoamericana de Chocolatería, la cual imparte programas de nivel tecnólogo y programas de formación complementaria específicamente orientados hacia la transformación del cacao y elaboración de productos de chocolatería industrial. Adicionalmente, el SENA ofrece cursos virtuales sobre chocolate.

Por último, el Sistema de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación del SENA (SENNOVA) busca generar capacidades para la investigación aplicada y desarrollo experimental en los centros de formación del SENA, a través del desarrollo de proyectos de ciencia, tecnología e innovación en articulación con empresas y sus trabajadores para transferirles capacidades de innovación, productividad y competitividad.

4.3.2.6 Industriales

Reglamentos sanitarios para el chocolate y productos de chocolate para consumo humano

Mediante la Resolución 1511 de 2011 y la Resolución 5865 de 2018 del Ministerio de Salud y Protección Social se establecieron los reglamentos técnicos y requisitos sanitarios que deben cumplir 'el chocolate y productos de chocolate tales como chocolate de mesa, coberturas y sucedáneos de chocolate destinados para el consumo humano que se procesen, envasen, almacenen, transporten, comercialicen, expendan, importen o exporten en el territorio nacional, con el fin de proteger la salud y la seguridad humana y prevenir las prácticas que puedan inducir a error o engaño a los consumidores'. El Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) se encarga de las labores de inspección, vigilancia y control del cumplimiento de estos reglamentos, con poder sancionatorio.

Buenas prácticas de manufactura (BPM)

Son el conjunto de principios básicos y prácticas generales de higiene, manipulación, preparación, elaboración, envasado, almacenamiento, transporte y distribución de alimentos para consumo humano; con el fin de garantizar la inocuidad y sanidad de los alimentos procesados industrialmente. Las BPM para alimentos en Colombia son de carácter obligatorio y están reguladas por el Decreto 3075 de 1997 y la Resolución 2674 de 2013 del Ministerio de Salud y Protección Social (que reglamenta parcialmente el Capítulo V de Alimentos del Código Sanitario Nacional – Ley 09 de 1979). Su aplicación es vigilada e inspeccionada por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), que tiene poder sancionatorio.

4.3.2.7 De promoción de exportaciones

Los principales instrumentos de promoción de exportaciones son los programas y servicios ofrecidos por ProColombia. Esta entidad ofrece servicios de identificación de oportunidades de mercado, diseño de estrategias de penetración de mercados, internacionalización de las empresas, acompañamiento en el diseño de planes de acción, contacto entre empresarios a través de actividades de promoción comercial,

inversión y turismo internacional, servicios especializados a empresarios extranjeros interesados en adquirir bienes y servicios colombianos o en invertir en Colombia, alianzas con entidades nacionales e internacionales, privadas y públicas, que permitan ampliar la disponibilidad de recursos para apoyar diferentes iniciativas empresariales y promover el desarrollo y crecimiento del portafolio de servicios.

Uno de sus programas es Fábricas de Internacionalización, el cual busca que las pequeñas, medianas y grandes empresas que hacen parte de los sectores de agroalimentos, industrias 4.0,

metalmecánica, químicos y ciencias de la vida, y sistema moda, logren acelerar sus procesos de exportación e ingresar a nuevos mercados de manera sostenible, estructurada y competitiva.

4.3.3 Nivel macro: instrumentos transversales

Plan Nacional de Desarrollo (PND)

Es la hoja de ruta que establece los objetivos del período de cuatro años de cada gobierno, fijando programas, inversiones y metas. Se sanciona como Ley por parte del congreso. Se construye de maneja participativa entre actores públicos, privados y de la sociedad civil en las diferentes regiones del país. Actualmente, el PND 2018-2022 llamado 'Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad' fue sancionado mediante la Ley 1955 de 2019. Análogamente, cada departamento y municipio del país elabora su propio Plan de Desarrollo para el respectivo período de gobierno, el cual debe estar en sintonía con el PND.

Documentos CONPES

Son los documentos aprobados por el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES) que contienen los lineamientos y planes de acción para la implementación y seguimiento de políticas económicas y sociales en el país. Algunos de los documentos CONPES pertinentes para el sector cacaotero son el CONPES

3375 de Política Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad de Alimentos para el Sistema de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, y el CONPES 3866 de la Política de Desarrollo Productivo (PDP).

Agendas de Competitividad e Innovación

La Agenda Nacional de Competitividad e Innovación es el instrumento de planeación del Gobierno nacional para desarrollar de manera coordinada las políticas, programas y/o acciones prioritarias con el propósito de mejorar la competitividad e innovación del país, con indicadores medibles asociados a competitividad y productividad. Es además el principal instrumento del Sistema Nacional de Competitividad e Innovación (SNCI).

Paralelamente, las Agendas Departamentales de Competitividad e Innovación son la principal herramienta a través de la cual se definen y priorizan iniciativas, programas o proyectos estratégicos de corto y mediano plazo para impulsar la competitividad y la innovación de los departamentos en el marco de las instancias regionales del SNCI.

4.4 PUNTOS CRÍTICOS

A partir de análisis previos de la cadena de valor de cacao-chocolatería de ONUDI (2017), Charry et. al. (2017) y Espinal et. Al. (2005), y a partir de las experiencias de los proyectos de Swiss-Contact relacionados con el sector, se han identificado varios puntos críticos o cuellos de botella a lo largo de varios eslabones de la cadena. Los principales son:

4.4.1 Insumos y material vegetal

Hace falta apoyo institucional, presupuestos y recursos humanos destinados a la investigación y desarrollo a nivel de recursos genéticos de cacao. Los procesos de evaluación de materiales genéticos, que permitan la caracterización bajo parámetros de adaptabilidad, productividad y calidad, son débiles; además, hay una ausencia de técnicos, profesionales y promotores locales en recursos genéticos. No hay estrategias de caracterización de materiales nativos; aunque se reconoce su existencia y ubicación, se desconocen los detalles de su ubicación y particularidades. Y de los materiales traídos de otras zonas, hacen falta evaluaciones; por ejemplo, varios de los materiales entregados en proyectos por parte de algunas ONG y organizaciones carecen de las certificaciones de material vegetal del ICA.

La falta de certificaciones del material vegetal está relacionada con una falta de cumplimiento y seguimiento de los reglamentos y normas establecidas para la vigilancia sanitaria y la identificación genética en viveros de propagación de cacao para garantizar la trazabilidad y la calidad del material vegetal, prevenir la propagación de enfermedades y plagas. En algunas regiones, no todos los viveros cumplen con las regulaciones establecidas, y aquellos que lo hacen no logran suplir la demanda emergente de los proyectos de siembra planeados. También hay problemas logísticos que afectan la entrega del material vegetal y pueden ocasionar mezclas de variedades y afectaciones a los arreglos de las plantaciones.

La carencia de procesos en la caracterización de materiales genéticos incide directamente en la productividad, calidad y desarrollo de mercado al nivel de las fincas, pues, por ejemplo, los materiales son susceptibles a enfermedades y a las condiciones climáticas.

Otros problemas son la falta de seguimiento y control a programas y proyectos que promueven la siembra y renovación de cacao sobre los materiales y prácticas que promueven, acceso limitado para la obtención de análisis de suelos que permitan generar estrategias adecuadas de fertilización y manejo del cultivo, y acceso restringido a equipos y herramientas para el manejo óptimo del cultivo de cacao debido a factores económicos.



4.4.2 Producción primaria

Baja cobertura y calidad del servicio de asistencia técnica. La cantidad de asistentes técnicos en la región es insuficiente; en consecuencia, se ha reducido la calidad de la asistencia solo para aquellos que logran recibirla. Falta articulación entre las entidades prestadoras de asistencia técnica (AT) en términos de contenido y alcance. Se carece de programas continuos, pues el alcance normalmente depende de la duración de los proyectos de fomento.

Insuficientes capacidades y conocimientos técnicos por parte de los productores para el manejo del cultivo y comercialización.

Manejo agronómico inadecuado, malas prácticas agrícolas. Son insuficientes los conocimientos empresariales a nivel comité y productor; además, los comités generalmente no cuentan con modelos de negocios sostenibles y carecen de capital.

Baja cultura cacaotera. La trayectoria de producción de coca en la región ha afectado el tejido social; por ende, se ha propiciado una cultura de dinero rápido, se han generado condiciones adversas para asumir el compromiso con las plantaciones propias, y se ha aumentado el valor del jornal.

Programas débiles de formación que generen capacidades de manejo técnico del cultivo y comercialización de cacao adecuado para productores, jóvenes y mujeres. Inexistencia de escuela para cacaocultores.

Débiles programas y estrategias que incentiven el relevo generacional. Ausencia de relevo generacional. Mano de obra especializada insuficiente.

Tenencia de la tierra por parte de las familias de productores es limitada, lo que hace que sea difícil acceder a programas e incentivos de entidades públicas y privadas.

Desconocimiento de los profesionales técnicos y/o productores a nivel regional, sobre la zonificación de aptitud productiva del cacao, estableciendo el cultivo en zonas no aptas, cartografía productiva disponible desajustada a la realidad del departamento. En la actualidad, la escala empleada para la identificación de zonas aptas para producción (UPRA) no es suficiente.

Uso de suelo distinto al definido en los mapas de aptitud de suelos. Varias plantaciones se encuentran en zonas no aptas o no permitidas, según las características físicas y/o legales del suelo.

Efectos negativos sobre el sistema productivo del cacao asociados al cambio climático.

Baja productividad en cacao asociada a diversos factores ambientales, sociales y económicos. Baja productividad consecuencia de la sinergia negativa de múltiples cuellos de botella identificados.

Infraestructura inadecuada y/o inexistente para la producción, beneficio y almacenamiento del grano. Infraestructura de beneficio y manejo poscosecha inadecuado. Los productores carecen de conocimientos y/o motivaciones económicas para realizar un beneficio adecuado al grano.

Debilidades de los productores de cacao en desarrollar procesos administrativos que les permita entre otras cosas determinar sus costos de producción para buscar eficiencia económica y productiva. Productores con insuficientes conocimientos en prácticas comerciales disminuyendo sus capacidades de negociación.



Proliferación de organizaciones pequeñas (menores a 50 asociados) con fundamentos débiles o inexistentes a nivel organizacional, empresarial y comercial. Falta fortalecer las asociaciones. Hay un acceso limitado a la formación, experiencia, asesoría, equipos, créditos, estudios de mercado y capacidades de mercadeo. Limitada o inexistente oferta de servicios de las organizaciones dirigidos a la base social, impidiendo el crecimiento y fidelización de los productores que finalmente garantizan la sostenibilidad de las organizaciones.

Organizaciones de productores con dificultades de acceso a capital de trabajo para desarrollar e implementar estrategias comerciales sostenibles.

Falta de capacidades organizacionales y empresariales que permitan establecer modelos de negocios eficientes de las organizaciones de productores. Debilidades administrativas y financieras para la gestión y gerencia de empresas asociativas.

Desconocimiento de programas de financiamiento dirigidos a productores y organizaciones que apalanquen la actividad productiva y comercial de la cadena de cacao. Dificultad en el acceso a crédito e instrumentos financieros. Los bancos no priorizan a los modelos agroforestales: estas entidades asignan recursos a actividades con flujos de caja más frecuentes. Adicionalmente, los incentivos financieros (ICR) se agotan y dejan a la mayoría de los productores sin el beneficio. Difícil acceso a programas y/o proyectos de fomento por requerimientos excesivos o difíciles de lograr por parte de las organizaciones.

Caídas de precios internacionales. El productor es altamente reactivo a los precios y se desmotiva frente a las caídas de los precios; incluso, ha llegado a abandonar los cultivos.

Las organizaciones tienen poca participación e incidencia en espacios públicos-privados que promuevan el desarrollo de políticas, programas o proyectos enfocadas a mejorar las necesidades o requerimientos del sector. Poca confianza de los productores hacia las instituciones.

4.4.3 Transformación industrial

Manejo de cosecha y poscosecha inadecuado. El beneficio no adecuado de los productos puede aumentar los costos de transformación y afecta sustancialmente la calidad del producto final. Alta variedad de clones en las fincas. La diversidad de clones en las fincas dificulta estandarizar el beneficio.

Pocas iniciativas empresariales existentes. El departamento carece de emprendimientos y experiencia para la transformación local de grano. Débil apoyo en la construcción de capacidades de transformación.

Baja cobertura y alcance de la central de beneficio. Aunque actualmente se está poniendo en marcha una central de beneficio su alcance es limitado y sus resultados son aún inciertos.

Falta de formación para la estructuración de emprendimientos viables técnica y financieramente. Falta formación específica en desarrollo de productos de calidad e inocuos, cumpliendo estándares del mercado. Falta información sobre el mercado de cacao en baba y de las dificultades que este tipo de comercialización conllevan

Organizaciones débiles en sus capacidades empresariales que no le permiten sostener emprendimientos de transformación agroindustrial. Los emprendimientos de transformación local han sufrido a causa de las dificultades y falencias en la planeación de la ubicación de la planta, al igual que de la capacidad instalada. Es limitado el acceso a formación, experiencia, asesoría, equipos, créditos y estudios de mercado, y capacidades de mercadeo. Altos costos de insumos (azúcar y otras materias primas).



4.4.4 Comercialización

Carencia de pagos diferenciados por calidad. La alta demanda nacional de cacao promueve que la calidad del grano sea un aspecto secundario entre los criterios de compra; esto desincentiva la inversión de los productores en el mejoramiento de la calidad. Fluctuación de precios internacionales.

Comercialización fuera del departamento. La comercialización de grano local fuera del departamento afecta la participación de FEDECACAO en la región y dificulta la armonización de cifras. Limitada disponibilidad de materias primas y volúmenes constantes. Falta fortalecer las asociaciones.

4.4.5 Transversales

Condiciones inadecuadas en el entorno local que permitan el desarrollo y sostenimiento de emprendimientos bajo un enfoque de mercado diferenciado. Falta de acceso continuo a servicios públicos. Las empresas pueden ser afectadas por la ausencia de servicios públicos: energía, agua, alcantarillado y telefonía celular, según su ubicación.

Incertidumbre con el posconflicto. Orden público (disidencia, bandas criminales y delincuencia común).

Altos costos de transporte. El mal estado de las vías terciarias y la alta dispersión de las fincas elevan el costo de transporte.

Desarticulación institucional. Las ONG y entidades de desarrollo e investigación trabajan de forma aislada y no

coordinada con las entidades territoriales y gobernaciones locales. Lo anterior genera conflictos de gobernanza, desorden institucional, inversiones no óptimas y duplicación de esfuerzos.

- Falta de continuidad en los planes de desarrollo.
- Producción de coca.
- Deforestación afecta el recurso hídrico del departamento.
- Proyectos mineros que pueden afectar el medio ambiente y aumentar el costo de la mano de obra.



Referencias y anexos

REFERENCIAS

- Agrosavia. (2020). *Red de innovación de Cacao*. Recuperado el 05 de 26 de 2020, de <https://www.agrosavia.co/nosotros/redes/red-de-cacao>
- Becerra, L. L. (21 de septiembre de 2018). "En Colombia exportamos 95% de la producción orgánica": Presidente de Fedeorgánicos. *Agronegocios*. Recuperado el 30 de abril de 2020, de <https://www.agronegocios.co/agricultura/en-colombia-exportamos-95-de-la-produccion-organica-presidente-de-fedeorganicos-2773418>
- Charry, A., Jäger, M., Hurtado, J. J., Rosas, G., Ramos, P. F., Giraldo, E., . . . Quintero, M. (2017). *Estrategia Sectorial de la Cadena de Cacao en Caquetá, con Enfoque Agroambiental y Cero Deforestación*. Publicación CIAT No. 449, Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), Cali, Colombia.
- Chaux, M. A., & Pérez, M. Á. (2017). *¿Nuevos caminos para los cacaos especiales de Colombia? Una experiencia desde el proyecto Coexca 2012 - 2017*. Fundación SwissContact, Bogotá D.C.
- Colombia Productiva. (2020). *Agroindustria - Cacao y sus Derivados*. Recuperado el 26 de mayo de 2020, de <https://www.colombiaproductiva.com/ptp-sectores/agroindustria/cacao-y-sus-derivados>
- DANE. (2020). *Encuesta Anual Manufacturera - EAM*. (Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas - DANE) Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/industria/encuesta-anual-manufacturera-enam>
- Espinal, C. F., Martínez, H. J., Beltrán, L. S., & Ortiz, L. (2005). *La Cadena del Cacao en Colombia. Una mirada global de su estructura y dinámica 1991-2005*. Documento de Trabajo No. 92, Observatorio Agrociudades Colombia, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.
- FAO. (2020). *Food and agriculture data - FAOSTAT*. (Food and Agriculture Organization of the United Nations - FAO) Obtenido de www.fao.org/faostat/
- Fedecacao. (2020). *Economía Nacional. Federación Nacional de Cacaoteros*. (Federación Nacional de Cacaoteros - Fedecacao) Obtenido de <https://www.fedecacao.com.co/portal/index.php/es/2015-02-12-17-20-59/nacionales>
- FiBL & IFOAM. (2019). *The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2019*. Research Institute of Organic Agriculture (FiBL) & Organics International (IFOAM).
- Gobierno de Colombia. (2019). *Pacto por el crecimiento y la generación de empleo del sector cacaotero. Estrategia sectorial para la generación de nuevas fuentes de crecimiento*. Recuperado el 29 de mayo de 2020, de <https://www.colombiaproductiva.com/CMSPages/GetFile.aspx?guid=fa6b1895-fb06-491f-b551-2cd2a1374ff6>

- ICA. (2009). *Mis Buenas Prácticas Agrícolas*. "Guía para Agroempresarios". Instituto Colombiano Agropecuario (ICA).
- ITC. (2019). *Trade Map*. Trade statistics for international business development. (International Trade Centre - ITC) Obtenido de www.trademap.org
- ITC. (2020). *Sustainability Map*. (International Trade Centre - ITC) Obtenido de www.sustainabilitymap.org
- ITC, FIBL & IISD. (2019). *The State of Sustainable Markets 2019*. Statistics and Emerging Trends. International Trade Centre (ITC), International Institute for Sustainable (IISD) & Research Institute of Organic , Geneva.
- MADS. (2020). *Acuerdos Cero Deforestación*. Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADS). Recuperado el 25 de mayo de 2020, de <https://www.minambiente.gov.co/index.php/acuerdos-cero-deforestacion#documentos-de-inter%C3%A9s>
- MADS. (2020). *Negocios Verdes y Sostenibles*. Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible (MADS). Recuperado el 25 de mayo de 2020, de <https://www.minambiente.gov.co/index.php/negocios-verdes-y-sostenibles>
- MADS. (2020). *Visión Amazonía*. Recuperado el 26 de mayo de 2020, de <https://www.minambiente.gov.co/index.php/component/content/article/2138-plan-tilla-bosques-biodiversidad-y-servicios-ecosistematicos-62>
- ONUDI. (2017). *Diagnóstico y plan de acción para el desarrollo de la cadena de valor de cacao y chocolatería en Colombia*. Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) y Programa de Transformación Productiva (PTP), Bogotá D.C.
- Patrimonio Natural. (2020). *Fondo Patrimonio Natural*. Recuperado el 26 de mayo de 2020, de <https://www.patrimonionatural.org.co/>
- Red Cacaotera. (2020). Red Cacaotera. Recuperado el 26 de mayo de 2020, de <http://www.redcacaotera.com.co/red-cacaotera/>
- Ríos, F., Ruiz, A., Lecaro, J., & Rehpani, C. (2017). *Estrategias país para la oferta de cacaos especiales - Políticas e iniciativas privadas exitosas en el Perú, Ecuador, Colombia y República Dominicana*. Fundación SwissContact, Bogotá D.C.
- SICEX. (2020). *SICEX - Inteligencia de negocios*. Obtenido de www.sicex.com
- SNCI. (2020). *Sistema Nacional de Competitividad e Innovación*. Recuperado el 27 de mayo de 2020, de <http://www.colombiacompetitiva.gov.co/snci/el-sistema/quienes-somos>
- UPRA. (2017). *Zonificación de Aptitud para el Cultivo Comercial de Cacao, Escala 1:100.000*. Catálogo de Metadatos, Unidad de Planificación Rural Agropecuaria (UPRA).

Anexo

Nota metodológica sobre la estimación de las exportaciones de cacaos especiales

Los datos oficiales sobre exportaciones de cacao en grano no diferencian entre cacaos corrientes y cacaos especiales, de manera que la participación de cada tipo de cacao fue realizada mediante el monitoreo de los precios de exportación (USD FOB/t), agrupados por distintos rangos en referencia al precio promedio de la ICCO, de la siguiente manera:

- Se tomó como precio de referencia para los cacaos corrientes al precio promedio reportado por la ICCO.
- Puesto que los cacaos especiales generalmente son remunerados a un mayor precio que los cacaos corrientes, se hizo el supuesto de que todo cargamento exportado de cacao que haya sido pagado a un precio promedio mayor al del ICCO se debió a que correspondió a cacao especial.
- Utilizando la base de datos de SICEX, en la que se tuvo acceso a los microdatos acerca de la cantidad y precio de cada transacción de exportación, se asumió que toda venta ($[Exp]_i$) cuyo precio promedio (p_i) estuvo por encima del promedio de la ICCO (p_{ICCO}) para el respectivo período, correspondía a cacao especial.
- Se usó un intervalo de US\$100/t por encima del precio promedio ICCO para dar espacio a fluctuaciones y tener mayor certeza de que correspondía a cacao especial y no a cacao corriente con precio por encima del promedio, como puede ocurrir en algunos casos. Es decir, se asumió que los cacaos especiales son aquellos con una prima de la menos US\$100/t, ya que el precio del cacao convencional puede oscilar entre más o menos 100 USD/t con respecto del precio internacional de referencia de la ICCO (Ríos et.al., 2017).
- La suma de dichos casos corresponde entonces a las exportaciones totales de cacaos especiales, y las exportaciones restantes a las de cacaos corrientes.

$$\sum^{Exp} \text{cacao especial} = \sum [Exp_i | p_i \geq (p_{ICCO} + US\$100/t)]$$





