



GUÍA 1: Guía de exportación de cacao para organizaciones y productores

Introducción a la exportación

Introducción a la exportación

Uno de los retos que los pequeños productores organizados en cooperativas y asociaciones de cacao enfrentan, es la inserción de su oferta de grano al mercado internacional. En general, este proceso es lento y se logra en períodos de mediano y largo plazo, y comienza cuando se toma la decisión de exportar el grano que se acopia. Para afrontar los retos de este proceso, los productores, asociaciones y cooperativas deben contar con información, tanto operativa como estratégica, en el área de producción, mercado y que los guíe a lo largo del proceso de exportación. Es importante remarcar que la exportación debe ir de la mano de un conocimiento de la calidad requerida por el comprador y de la estandarización de esta para afrontar ese mercado con una perspectiva de largo plazo.

Esta guía fue desarrollada con la intención de brindar información general sobre la exportación de cacao al mercado internacional y de facilitar el acceso a las fuentes primarias de información, de manera que el lector pueda documentarse por sí mismo y profundizar en las materias de su interés.

Si bien pretende ser una guía para conocer los pasos del proceso de exportar, también brinda información sobre la promoción de su producto, las situaciones y errores que se deben evitar, las condiciones para envío de muestras de grano y negociación de precios, la participación en ferias y ruedas de negocios y los costos de los tramites. Sin embargo, cada cooperativa, asociación, productor individual deberá gestionar su propia estrategia basada en la experiencia, el producto, el proceso, las personas y el mercado meta donde quiere exportar.

El contenido de esta guía no sustituye los procesos oficiales en cada país, ni a la asesoría profesional en comercio y exportación, se recomienda la búsqueda de asistencia legal y especializada para materias específicas. Esperamos que esta guía ayude a iniciar el camino hacia la exportación.

Aspectos básicos de la exportación

Aspectos básicos de la exportación

2.1 ¿QUÉ ES LA EXPORTACIÓN?

Es el envío legal de un producto a clientes para su uso o consumo en el extranjero.

El proceso de exportar por sí mismo no es complicado, pero es necesario que la decisión de exportar sea tomada de una forma muy cuidadosa por el productor o la organización de productores. Para ello, es indispensable investigar y estudiar los pasos, requisitos y condiciones que conlleva la actividad, así como las alternativas de los diferentes mercados y sus requerimientos específicos. Además de ello, poder contar con personal formado y capacitado para llevar a cabo esta actividad o buscar servicios de calidad para la misma.

2.2 ¿QUÉ ES UN EXPORTADOR?

Es todo productor individual, cooperativa, asociación o empresa constituida legalmente según las leyes fiscales y comerciales del país que envía, vende o mercadea cacao o derivados de un país a otro, con las formalidades previstas en las disposiciones legales del país que envía y el que “recibe” el producto.

2.3 ¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE EXPORTAR?

La exportación tiene ventajas; pero también desventajas para los productores o las organizaciones de productores, entre las que se destacan las siguientes:

Ventajas:

- No depender solamente del mercado nacional, (el cual suele ser informal, muy variante y fluctuante) es decir diversificar el mercado con otros compradores.
- Posicionamiento internacional de su cacao y sus atributos.
- Buscar mejores precios en los mercados internacionales y asegurar relaciones comerciales de largo plazo.
- Abre nuevas oportunidades para llegar a nuevos consumidores en otros países.
- Nuevas oportunidades, nuevos retos y experiencia.
- Aprender a vincular mejor con clientes y compradores de otros países.
- Mejora la imagen de la calidad del cacao del país y de los productores.
- Fortalece empresarialmente al productor u organización de productores, ya que le obliga a crear una estructura administrativa para llevar a cabo el proceso.

Desventajas:

- Desconocimiento de los trámites y procesos.
- Logística y adaptarse a nuevos canales de distribución.
- Disposición de tiempo completo para atender los pasos de la exportación.
- Dedicación para estudiar y conocer el mercado.
- Hay que mantener comunicación fluida y oportuna con los clientes, siendo transparente y proponiendo soluciones de resolución de contratiempos que puedan surgir en el proceso.
- Se deben invertir recursos financieros propios.
- Adaptación a nuevos compradores con características diferenciadas.
- El cacao se puede pagar hasta que el comprador lo recibe en su fábrica.
- Se debe contar con una persona con conocimiento del tema y los trámites.
- Normalmente el proceso de negociación y comunicación es en inglés.
- Hay que llevar un control contable y seguimiento del trámite.
- Si no se mantienen consistencia en la calidad y volumen del grano que se exporta, se corre el riesgo de perder el mercado.

•Trazabilidad y certificaciones son, actualmente, requisitos casi indispensables para el mercado internacional.

2.4 ¿POR QUÉ QUIERO EXPORTAR?

La decisión de exportar debe ser meditada y consciente, ya que supone una inversión de recursos tanto económicos como de tiempo personal. Se deben de considerar las oportunidades que ofrecen los mercados externos, la capacidad productiva y administrativa de la cooperativa o asociación, el ciclo de vida del producto a exportar, la posibilidad de diversificar riesgos, alternativas para incrementar las ventas, mercado nacional saturado con bajos precios, competidores, requisitos de calidad, financiamiento, entre otras.

Antes de decidirnos a exportar, debemos evaluar si este proceso tiene algún beneficio, teniendo en cuenta siempre que para participar en dichos mercados se requiere de un producto que cumpla con lo requerido por el comprador, diferenciado y con un valor competitivo. Se deben intentar crear relaciones comerciales a largo plazo con compradores y empresas formales que brindan una relación estratégica, y no solamente comercial.

A continuación, se detallan algunos puntos a considerar para exportar:

- Si los compradores locales reducen sus pedidos, hay que buscar compradores nuevos.
- Para aprovechar mercados con nichos especiales y diferenciados.
- Para obtener mejor precio y estabilidad de la actividad cacaotera.
- Para aprovechar al máximo la producción y las capacidades instaladas.
- La capacidad de producción es muy abundante para el mercado local únicamente y se necesita colocar el producto entre otros compradores.
- Para responder al plan estratégico de crecimiento de la cooperativa, asociación o el productor.
- Para desarrollar capacidades técnicas locales en los procesos de exportación.

Cualquiera de los motivos mencionados arriba es válido para analizar y tomar la decisión de exportar, pero debe tenerse en cuenta el gran compromiso y la seriedad que esto implica para todos y cada uno de los que trabajan en la empresa o en organizaciones de cacao. Igualmente debe siempre considerarse el análisis económico de la operación, a través de su estructura de costos, si tenemos la calidad requerida por los compradores contactos y si conocemos la logística que implica este proceso.

Elementos para iniciar el proceso de exportación

Elementos para iniciar el proceso de exportación

3.1 ¿QUIÉNES PUEDEN EXPORTAR?

Exportar no es una actividad únicamente de grandes empresas. Cualquier productor o pequeña cooperativa o asociación puede llegar a hacerlo, siempre y cuando se cumpla con los procesos requeridos y sea una decisión estratégica que responda a necesidades. Eso sí, la perseverancia y las ideas claras de hacia dónde quieren dirigirse, son dos aspectos esenciales para tomar en cuenta en la toma de decisión.

Pueden exportar las personas naturales o jurídicas que estén registradas en el país. La exportación puede ser realizada por el productor o la organización de productores que brinda el servicio o bien por un agente de esta.

3.2 ¿CÓMO SABER SI ESTAMOS LISTO PARA EXPORTAR?

Ingresar a un nuevo mercado y hacer contrato con un nuevo comprador involucra tiempo, investigación, esfuerzo, recursos y capacidad para suministrar al comprador, un producto adecuado, diferenciado y competitivo, mantener la calidad, conocer la logística, entre otros.

Hay que recordar que abrir un nuevo mercado implicará inversiones adicionales.

Preguntas que debemos hacernos para iniciar los procesos de exportación:

- ¿Mi cacao o producto está listo y cumple con lo requerido por el comprador?
- ¿Cuál es mi oferta de valor diferenciado en el mercado?
- ¿Quiénes son nuestros compradores y donde están ubicados?
- ¿Cómo vamos a iniciar conversaciones con el comprador y qué socios necesitamos?
- ¿Tu mercadeo y tus procesos de producción y beneficiado son suficientes?
- ¿Cuentas con el personal suficiente y calificado?
- ¿Tienes los recursos financieros para hacer que suceda?
- ¿Se pueden cubrir los costos de trámites y venta en el extranjero?
- ¿Conoces los precios y tus estructuras de costos?
- ¿Cómo se deben fijar los precios y convenios?
- ¿Cómo se puede gestionar el riesgo y proteger si no te pagan?
- ¿Presenta tu producto ventajas claras en el exterior?
- ¿Tengo el volumen necesario y puedo sostenerlo en el tiempo?