

Diseño de un Modelo Empresarial Asociativo de Cacao Cultores con Fines de Exportación para el Municipio del Playón, Departamento de Santander

Giovanny Rippe Solano

Trabajo de Grado para Optar el título de
Profesional en Producción Agroindustrial

Director

Iván Darío Porras Gómez

Ms. Gestión y Política Pública

Es. Alta Gerencia

Ing. Agrícola

Universidad Industrial de Santander

Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia

“IPRED”

Programa Agroindustrial

Bucaramanga

2023

Dedicatoria

En primer lugar, a Dios que me dio la sabiduría e inteligencia para culminar mis estudios y ver qué podemos hacer más grande a nuestro bello departamento.

En segunda instancia a mi señora Madre, María Elena Solano Niño, mujer Campesina Lideresa Social y gran trabajadora, Digna representante de la Mujer Santandereana, Luchadora y Libre.

A mi amado y único hijo David Giovanni Rippe Niño. Inmejorable hijo, obediente, inteligente y con grandes talentos, el cual es la más grande bendición que Dios me ha dado.

Al Dr. Iván Darío Porras, gran tutor, motivador y amigo.

A todos los profesores que con gran ética, profesionalismo y disciplina me han guiado para creer que **“todo está por hacer”**, y que nosotros somos el futuro de este hermoso país.

Agradecimientos

a ASOCAP en especial a su representante legal, la DR. Cecilia García Duran.

A mi tutora, colega y amiga María Elizette Vera Gómez.

Al profesor Javier Quecho Mogollón.

A la Dr. Claudia Patricia Barrios.

A la ing. Doris Eugenia Suarez Monsalve

A mi director de grado el ing. Iván Darío Porras Gómez.

Tabla de Contenido

	Pág.
GLOSARIO	8
RESUMEN	9
ABSTRACT	10
INTRODUCCIÓN	11
1. OBJETIVOS	15
1.1 Objetivo General	15
1.2 Objetivos Específicos.....	15
2. CUERPO DEL TRABAJO	16
2.1 Marco Referencial.....	16
2.1.1 Metodología.	17
2.1.2 Resultados.....	24
3. CONCLUSIONES	42
4. RECOMENDACIONES	44
BIBLIOGRAFÍA	46

Lista de Tablas

	Pág.
Tabla 1: Modelo de la guía de los requisitos para los productores del cacao del playón. ..	19
Tabla 2: Chequeo de los socios participantes de la reunión.	21
Tabla 3: Edad.	24
Tabla 4: Estado del cultivo.	24
Tabla 5: Edad del cultivo.	25
Tabla 6: Tipo de clon.	25
Tabla 7: Tiene cacao hibrido.	25
Tabla 8: Producción/mes.	25
Tabla 9: Calidad.	26
Tabla 10: Tamaño del grano.	26
Tabla 11: % de fermentación.	26
Tabla 12: Beneficio del grano.	26
Tabla 13: \$ precio de venta actual.	27
Tabla 14: Tiene firmado contratos de venta futura de grano.	27
Tabla 15: Ha firmado contratos de venta futura de grano.	27
Tabla 16: Estaría dispuesto a firmar un contrato de venta de grano a futuro.	27
Tabla 17: Altura sobre el nivel del mar.	28
Tabla 18: Suelo/tipo.	28
Tabla 19: Pluviosidad.	28
Tabla 20: Sistema agroforestal.	29

Tabla 21: Certificación BPA.....	29
Tabla 22: Tiene su predio, inscrito como predio exportador.....	29
Tabla 23: Tiene cedula cacaotera.....	29

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1: La arrumbazón.....	31
Figura 2: San Pedro.....	32
Figura 3: Limites.....	33
Figura 4: Rio blanco.....	34
Figura 5: La aguada.	35
Imagen 6: Infraestructura muy deficiente.	¡Error! Marcador no definido.
Figura 7: Infraestructura deficiente.....	¡Error! Marcador no definido.
Figura 8: Infraestructura moderna.	¡Error! Marcador no definido.
Figura 9: Panorámica interna de una marquesina solar.	39
Figura 10: Panorámica externa de una marquesina solar.....	39

Glosario

Exportación: Es cualquier bien o servicio enviado fuera del territorio nacional.

Cacao: Theobroma cacao L. es el nombre científico que recibe el árbol del cacao o cacaotero, nativo de regiones tropicales y subtropicales de América

Productores: Quien realiza cualquier actividad económica que aporta un valor agregado.

Mercados: Lugar público con tiendas o puestos de venta donde se comercia, en especial con alimentos y otros productos de primera necesidad.

Calidad: Es un atributo muy tenido en cuenta en la mayoría de casos. Además, también es un adjetivo que se utiliza como un instrumento de venta a la hora de aplicarlo a cualquier servicio, producto, o marca.

Volumen: Es el total de ingresos recibidos por la realización de todas las transacciones económicas realizadas durante un periodo de tiempo específico.

Asociatividad: Permite a los productores tener un poder de negociación mayor.

Resumen

Título:

Diseño de un modelo empresarial asociativo de cacao cultores con fines de exportación para el municipio del playón, departamento de Santander.

Autor:

Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia “IPRED,” Programa Agroindustrial, Iván Darío Porras Gómez, Ms. Gestión y Política Pública.

Palabras Clave:

exportación, cacao, productores, mercados, calidad, volumen, asociatividad.

Descripción:

Debido a los niveles de pobreza que en general viven los productores de cacao del playón, se pretende que con las competencias aprendidas en la universidad, proponer a los productores otro enfoque de comercialización, diferente al tradicional para que la cacao- cultura, sea un buen negocio y les permita elevar su nivel de vida y el de sus familias, explotando y re potencializando, las ventajas competitivas que tiene el municipio del playón, a través de la asociatividad y el uso de técnicas que ya han sido probadas en otras zonas del país.

Se parte de “ASOCAP” como organización ya establecida y legalmente constituida, Para que sirva como referente y piloto para atraer a otros productores asociados. a generar producciones de alta calidad y volúmenes exportables.

Se propone mostrar que las mejoras en sus labores culturales, el trabajo en equipo y una logística de cosecha-beneficio y acopio, garantiza calidad y volumen, para acceder a mercados más especializados, y por lo tanto se obtendrán mejores precios, impactando el nivel económico de las familias productoras.

Abstract

Title: Design of an associative business model for cultivating cocoa for export purposes for the municipality of Playón, department of Santander.

Author: Institute for Regional Projection and Distance Education "IPRED," Agroindustrial Program, Iván Darío Porras Gómez, Ms. Management and Public Policy.

Keywords: export, cocoa, producers, markets, quality, volume, associativity.

Description: Due to the levels of poverty that cocoa producers in the beach generally experience, it is intended that with the skills learned at the university, propose to producers another marketing approach, different from the traditional one, so that cocoa-culture is a good business and allow them to raise their standard of living and that of their families, exploiting and reinforcing the competitive advantages that the municipality of Playón has, through associativity and the use of techniques that have already been tested in other areas of the country.

Be part of ASOCAP as an organization already established and legally constituted, to serve as a reference and pilot to attract other associated producers. to generate high quality productions and exportable volumes.

It is proposed to show that the improvements in their cultural work, teamwork and harvest-processing and storage logistics, guarantee quality and volume, to access more specialized markets, in which better prices will be obtained, impacting the economic level of families. producers.

Introducción

En este trabajo de grado se propone un modelo asociativo empresarial de cultivadores de cacao con fines de exportación en el municipio de el Playón –Santander, con el fin de contrarrestar la variación de precios del grano de cacao que se presenta hace más de treinta años.

La experiencia del autor indica que cuando el productor ha invertido todos sus recursos para producir, entonces llega el pico de cosecha, aumentando la oferta, la cual es aprovechada por los comerciantes e intermediarios para bajar el precio del grano; esto conlleva a que los productores no reciban ingresos que cubran sus gastos de producción, perdiendo dinero, se desmotiven e impidiendo tener el recursos para realizar inversiones en la infraestructura productiva necesaria para producir con calidad, además de otros factores que llevan al empobrecimiento gradual de las familias cacao culturas.

Se quiere poner a consideración una salida a esta problemática que no solo se evidencia en el Playón si no en todos los municipios productores en Santander y Colombia, acentuándose gravemente en las zonas rurales más apartadas de los territorios productores en todo el país.

Este modelo se orienta a organizar los productores para atender la demanda de cacao de calidad, promoviendo el mejoramiento de las actividades y labores del cultivo que mejoren el valor en el mercado y con volúmenes significativos para la demanda de productos de alto valor en los mercados internacionales.

A partir de lo anterior los precios permanezcan estable para los productores que transformen su producto al imprimir todo el valor agregado posible al grano de cacao, e incluso que este modelo posea contratos de ventas futuras del grano, lo cual permita

negocios a nivel internacional y que los recursos lleguen en su gran mayoría directamente al productor de cacao y que de manera directa el nivel de vida de las familias productoras sufran un impacto positivo y sostenible en el tiempo, lo cual traerá un desarrollo social y ambientalmente favorable, en las regiones productoras.

En la creación de este modelo han participado activamente, los campesinos de la asociación de productores agropecuarios y ambientalistas, por sus siglas en español “ASOCAP”, organización sin ánimo de lucro con amplia trayectoria la cual ha procurado el mejoramiento del nivel de vida de sus asociados y en general el desarrollo social, económico y ambiental de la región.

Además, se procura que esta experiencia piloto de exportación, muestre el crecimiento del cultivo en la región pues se posee la ventaja de que los suelos permiten que el grano cumpla con la norma en cuanto a metales pesados, cadmio (Cd), la cual es un limitante para la exportación del grano en América Latina.

El piloto demuestra que se puede exportar ya que la asociación cuenta con volúmenes apreciables del grano, se deben realizar ajustes sobre todo en el tema de la calidad con fin de posicionar un mercado especializado fino en sabor y aroma, y que se debe articular al gremio y a las autoridades nacionales a todo nivel, incluso buscar apoyo en instituciones de cooperación internacional interesadas en temas sociales y enfocados al grano de cacao que permita el intercambio comercial y de cooperación en todos los niveles.

Que permitan satisfacer los objetivos de desarrollo sostenible como lo es:

❖ **El fin de la pobreza (ODS #1).**

Se pretende satisfacer este ODS, ya que lo único que los cultivos ilícitos han dejado en el Playón es miseria, pobreza en su máxima expresión.

❖ **Fin del hambre (ODS #2).**

En consecuencia, de la miseria y pobreza, hay hambre en las familias campesinas, niños con problemas de desnutrición, madres famélicas llenas de hijos pálidos y enfermos, esto no debe seguir así. La exportación del grano de cacao ayudaría en parte a dar una solución sostenible y verdadera.

❖ **El trabajo decente y crecimiento económico (ODS#8).**

La prostitución, el micro tráfico, la delincuencia y el delito es la manera más fácil de sobrevivir, perjudicando el entorno social; más cultivos de cacao y con mejores precios garantizaría este objetivo.

❖ **Industria, innovación e infraestructura (ODS#9).**

Exportando el grano de cacao, generaría ingresos importantes en la región, lo que permitiría la agroindustria del cacao y otros productos, daría chance a innovar para solucionar tantas falencias que actualmente existen en todos los roles de la comunidad playonera, esto haría necesaria la infraestructura para la producción, vial, de telecomunicaciones y muchas otras que actualmente no existen en el territorio.

❖ **Reducción de las desigualdades (ODS#10).**

En la actualidad existe una brecha abismal entre la zona urbana y la zona rural, con abiertas desigualdades en muchos aspectos, con más ingresos económicos que

faciliten la adquisición de productos y servicios se podrían reducir significativamente varias de estas desigualdades.

❖ **Acción por el clima (ODS#13).**

Con la siembra de cacao y/o implementación de diversas sombras permanentes dentro de los cultivos nuevos y en los ya existentes se podría capturar carbono del aire, enfriar el aire debido a la sombra que los árboles aportan, y de esta forma mitigar los efectos del cambio climático.

❖ **Alianzas para lograr los objetivos (ODS#17).**

Este modelo generara la necesidad de articular con diferentes entes y con diversos roles en la esfera nacional e internacional y gestionar alianzas necesarias para lograr los objetivos perseguidos.

1. Objetivos

1.1 Objetivo General

Diseñar un modelo empresarial asociativo de cacao cultores para la exportación en el municipio de El Playon-Santander.

1.2 Objetivos Específicos

1. Definir la guía con los requisitos exigidos a los productores de cacao para acceder al mercado de exportación.
2. Socializar e identificar con los productores de cacao pertenecientes a “ASOCAP”, el cumplimiento de la guía de requisitos de exportación por parte de los productores.
3. Verificar el cumplimiento de la guía a los productores seleccionados. para el mercado de exportación.
4. Diseñar la articulación de productores identificados en el territorio para la exportación en el municipio del playón.

2. Cuerpo del Trabajo

2.1 Marco Referencial

Santander es el mayor productor de cacao del país. Aporta el 42% de la producción nacional, que, para el primer semestre de 2021, fue de 27.000 ton (Finagro,2020), de manera general la cacao-cultura santandereana está compuesta por pequeños productores Con bajas producciones en promedio y con muchas falencias en la cosecha y pos cosecha beneficio y secado, según (Blanco, Arguello, Mendez-Corpoica-2020).

Con una mayor inversión al sector, asistencia técnica de calidad (ICA, 2014), sistemas agroforestales, facilidad de créditos blandos, fortalecimiento de las labores culturales, de educación financiera y asociatividad para la exportación (Fonseca-Munoz,2018), el municipio del playón, podría ser uno de los mayores productores del departamento, porque cuenta con más de 46.000 ha aptas para cultivo, De las cuales alrededor de un 80% están entre 118 msnm y 1137msnm, alturas óptimas para el establecimiento (topographic-map), sumado a tener bajos niveles de cadmio (virviescas, ciencia abierta, UNAB). Hacen atractiva la inversión.

El ejemplo práctico que permite asegurar que los productores trabajando unidos, tienen una relación positiva entre el tamaño y la probabilidad de crecimiento del negocio lo tienen los productores del municipio de Fortul-Arauca., quienes se han adaptado con facilidad a los cambios del entorno, y ahora son más productivos y competitivos; este método de trabajo asociativo se ha convertido en el rasgo distintivo de sobrevivencia y crecimiento de las pequeñas organizaciones, asegurando la rentabilidad económica,

ambiental y social, logrando conservar la independencia e individualidad de cada productor.

La implementación de una asociación facilita compartir técnicas o tecnologías, mejorar canales de comercialización y acceso a mercados financieros, los cuales son cubiertos proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes que generan una relación empresarial más estable en el tiempo, buscando la formación de entornos competitivos e innovadores y con un alto valor agregado, que permita alcanzar un mercado de exportación y de esta forma elevar el nivel de vida de las familias campesinas según, Burgos y Fonseca. (Burgos y Fonseca,2019).

2.1.1 Metodología.

Se describirá a continuación la metodología que el autor uso para diseñar el modelo empresarial asociativo con fines de exportación de cacao para productores en el municipio de el playón-Santander.

Meta 1.

Creación de la guía de requisitos que los productores deben cumplir para hacer parte de un modelo asociativo en un mercado de exportación. A partir de las experiencias del autor en otros procesos asociativos con productores. En proyectos del orden regional y nacional, como el proceso de la siembra de reforestación protectora que realizo la asociación de mujeres campesinas de girón “ASOMUCAG”, con recursos del Ministerio del ambiente y desarrollo sostenible.

Del mismo modo en el proyecto familias guardabosques para la prosperidad de la presidencia, de la república el cual opero la Asociación de productores agropecuarios y ambientalistas del Playón, “ASOCAP” en el municipio el playón y rio negro en

Santander, con recursos nacionales de la agencia de consolidación territorial. Los cuales fueron administrados y vigilados por la organización de las naciones unidas contra la droga y el crimen por sus siglas en inglés “ONUDD”.

Para finalizar con la experiencia de la construcción del diagnóstico socioeconómico y agroforestal con las familias reubicadas de la zona de llenado del embalse topocoro “HIDROSOGAMOSO”, con los recursos de la alianza entre “ISAGEN”- “SAS”- “COMFENALCO”. Procesos todos en los que el autor participo. como técnico agropecuario y técnico agroforestal, fueron el insumo para la creación de la guía de requisitos en la creación del perfil de los productores de “ASOCAP”.

Tabla 1: Modelo de la guía de los requisitos para los productores del cacao del playón.

Requisito	Cumple /datos	No cumple/datos
1.Edad		
Cedula *		
Nombre del predio*		
2.Condiciones del cultivo		
3.Edad del cultivo		
4.Clon/clones		
5.Hibrido		
6.Producción/mes		
7.calidad		
8.Tamaño del grano		
9.% fermentación		
10. Beneficio del grano		
11.\$ precio de venta actual		
12.Tiene firmado contrato de venta de grano a futuro.		
13.Ha firmado contratos de venta futura del grano?		
14.Estaría dispuesto a firmar un contrato de venta futura del grano?		
15.Altura sobre el nivel del mar		
16.Suelo/tipo		
17.Pluviosidad		
18.Sistema agroforestal		
19.Certificación BPA		
20.Predio exportador		
21.Cedula cacaotera.		

Meta 2.

Creación de la base de datos de “ASOCAP”, con productores de cacao del municipio del playón.

Para desarrollar esta meta se incluyeron Los productores activos en la organización y que han participado en los diferentes procesos descritos en la meta 1, posteriormente se Concertó con la representante legal de “ASOCAP”, los temas concernientes a la construcción del perfil a partir de la guía anteriormente mencionada.

Posteriormente Se realizó la socialización del perfil exportador propuesto a la asociación “ASOCAP”, mismo que fue aprobado por la organización; se realizaron dos invitaciones a los socios de “ASOCAP” para realizar la socialización del documento final. Solo se presentaron dos socios y la representante legal, la ausencia a la reunión se debió a la fuerte ola invernal que afronto esa semana el municipio del playón, en la cual colapsaron casi el 90% de las vías rurales, y también al desconocimiento por parte de los productores de este nuevo modelo de comercialización.

Para solucionar los inconvenientes relacionados por el invierno se implementó un grupo de WhatsApp a partir de la información aportada por la representante legal de “ASOCAP”, por medio del cual se explicó a los integrantes del grupo el objetivo de construir un modelo de productores organizado para la exportación, y el primer paso es la creación del perfil exportador, la respuesta de los productores fue positiva y se pudo concretar a 12 productores de cacao.

De común acuerdo con los productores y la representante legal de “ASOCAP”; se permitió que en una reunión que adelanta la organización, dentro de un proyecto de alianzas con mujeres campesinas de “ASOCAP”, en proposiciones y varios del evento se

socializara la propuesta alcanzando el objetivo, sin embargo, no se pudo obtener evidencias por las restricciones de la organización gestora de la alianza; como resultado final, se socializo con 21 socios asistentes, recogiendo información que permitió levantar información para diligenciar la guía del perfil exportador, se conoció de primera mano las dudas e inquietudes surgidas al respecto. A continuación, se presenta la tabla 2.

Tabla 2: Chequeo de los socios participantes de la reunión.

Primer apellido	Segundo apellido	Primer nombre	Segundo nombre	Asistencia a la reunión.
CASTILLO	GARCIA	MARIA	CONSUELO	x
JAIMES	CABALLERO	MARIA	DEL ROSARIO	
NIÑO	ESTEVEZ	ELSA		x
ORTIZ	QUIROGA	INGRID	TATIANA	x
ARGUELLO	BONILLA	YOLANDA		
ARIZA	RODRIGUEZ	RAQUEL		
PARDO	ORTEGA	GRACIELA		x
BARON	JAIMES	GRACILIANO		
MEZA	TRIANA	PRÓSPERO		
ROZO	ROLON	NANCY		x
TARAZONA	GELVEZ	SAUL		x
FONTECHA	AGUILAR	DELFO		x
VEGA	CONTRERAS	FLOR	ALBA	
MANOSALVA	GARCIA	LARITZA		x
VILLAMIZAR	CORZO	DULCELINA		
LOPEZ	RONDON	MARIA	HELENA	x
GARCIA	GARCIA	GILBERTO		
GUERRERO	BARON	HUGO		
BECERRA	CONTRERAS	BENILDA		x
NIÑO	ZAPATA	YOHENI	TATIANA	
CHACON	OCHOA	PAOLA	LISBETH	x
ALVAREZ	ALBARRACIN	MERCEDES		
SALCEDO	BUITRAGO	NELLY		

GOMEZ	LEON	IDALIA		x
SANCHEZ	SALAZAR	BLANCA	FLOR	
MATEUS	MATEUS	MILDREY		x
RAMOS	ROJAS	BEATRIZ		
COBOS	SERRANO	DIANA	PATRICIA	x
ROA	JAIMES	MIGUEL	ANTONIO	x
GARCIA	LOPEZ	SILVIA	MARIA	
AYALA	MURALLAS	YURLEY		
TENJO	JAIMES	LILIANA	INES	x
VARGAS		YRENE		
LÓPEZ	RODRIGUEZ	ANGEL	MIGUEL	x
RAMIREZ	GARCIA	JOSE	LAXIDES	
ESTEBAN	PULIDO	EXPEDITO		
QUINTERO		ANA	LUCIA	x
FLOREZ	GAMBOA	MARIELA		x
FLOREZ	GAMBOA	SANDRA		x
FLOREZ	GAMBOA	MARIA	DEL CARMEN	x
			TOTAL	21

Meta 3.

Verificar el cumplimiento de la guía a los productores escogidos. para el mercado de exportación. A partir de la información obtenida se ubicaron los productores por vereda, se seleccionó el territorio de acuerdo a las diferentes zonas agroclimáticas, suelos, cultura productora y número de productores representados en la base de datos; finalmente se seleccionó una muestra representativa de 10 productores socios de la organización, los cuales fueron encuestados siguiendo la guía de requisitos para este ejercicio asociativo con fines de exportación.

Nota: Los resultados de la meta 3 se pueden observar en el numeral de resultados.

Meta 4.

Diseñar la articulación de productores identificados en el territorio para la exportación en el municipio del playón. Para el desarrollo de la meta 4 se creó una logística de acopio y recolección del grano de cacao acorde al territorio en donde están ubicados los productores registrados en la base de datos creada para “ASOCAP”, grano que puede estar en baba o en pergamino seco, lo cual cambiara dependiendo los requerimientos de calidad, o de los acuerdos pactados en la negociación. Esta logística está basada en 4 rutas de recolección las cuales describiré una a una a continuación:

Ruta 1.

Acopiara el grano de la vereda más retirada hasta el municipio de el playón. Y comprende las veredas del tolú, mirabel, san pedro de la tigra, salteras, villa Claudia, Villanueva, tres portones, un sector de planadas de la arrumbazon, (hasta la capilla adventista), aguas calientes, san Agustín y puerto Olaya.

Ruta 2.

Comprende la vereda planadas de la arrumbazon, (desde la capilla adventista), agua dulce, la bateca, campo frio, córdoba, san pedro de las cruces, hasta la vía central cerca del peaje de rio blanco.

Ruta 3.

Comprende, las veredas de san Luis del sur y limites hasta la vía central. Del mismo modo las veredas de Betania, vegas de Betania y nuevo sol hasta la vía central.

Por último, la vereda laguna de la esmeralda que también termina en la vía central.

Ruta 4.

Es la que comprende los nichos de producción más pequeños y equidistantes del resto de zonas productoras pero que por su condición de socios no pueden ser excluidos. Comprende las veredas de cachirisito parte baja, la naranjera, quinales, santa Isabel y rio blanco.

2.1.2 Resultados.

En las siguientes tablas se expondrán los resultados de la encuesta a los socios escogidos en la muestra de miembros de ASOCAP.

Tabla 3: Edad.

Rangos	18-30	30-45	45-60
Edad/%	30%	30%	40%

En este cuadro podemos evidenciar que el 60% de los productores están en una edad laboral

Tabla 4: Estado del cultivo.

Condición.	Bueno	Regular	Malo
%	60%	40%	0%

El 60% de los cultivos se encuentran en el mejor estado productivo.

Tabla 5: Edad del cultivo.

Rangos	2-5 años	5-10 años	más de 10 años
Edad/%	40%	40%	20%

El 80% de los cultivos se encuentran en el estado fenológico más apto para producir.

Tabla 6: Material o Clon.

Clon	CCN51	FEAR5	OTROS
%	50%	0%	50%

La organización puede ofertar mitad de su producción a un mercado más de la región y la otra mitad a un mercado más especializado en sabor y aroma.

Tabla 7: Tiene cacao Híbrido

Híbrido.	si	no
posee	30%	70%

El 30% de los cultivos podrían tener un inherente mejoramiento enfocado a mejores producciones y mercados diferenciadores.

Tabla 8: Producción/mes.

Rango	O A 500 kg	500 a 1000 kg	más de 1000 kg
Kg.	80%	10%	10%

El 80% de los productores tienen un margen promedio para Santander, lo que implica la renovación o tecnificación de estas áreas.

Tabla 9: Calidad.

rango	estándar	Premium
%	100%	0%

La organización en este momento no podría acceder a un mercado especializado, si podría exportar, pero cacaos tradicionales que no aportarían un verdadero precio muy diferenciado.

Tabla 10: Tamaño del grano.

tipo	estándar	Premium
%	100%	0%

El tamaño de grano actual no cumple estándares especializados, hay que revisar los materiales o clones y el tema de la nutrición de los cultivares.

Tabla 11: % de fermentación.

tipo	0-70%	+de 70%
%	50%	50%

Se debe invertir en mejorar en el tema de beneficio porque la mitad de la producción no puede aspirar a mercados especializados.

Tabla 12: Beneficio del grano.

tipo	Sin beneficio	Con beneficio
%	50%	50%

Se debe invertir en mejorar en el tema de beneficio debido a que la mitad de la producción no puede aspirar a mercados especializados.

Tabla 13: \$ precio de venta actual.

rango	estándar	Premium
Precio/kg.	Oscila entre \$7.700 y \$8.400	más de \$10.000
%	100%	0%

Toda la producción actual esta para un mercado nacional, lo que no hace competitiva la producción.

Tabla 14: Tiene firmado contratos de venta futura de grano.

Opción	si	no
Respuesta.	0%	100%

Los productores hasta el momento no han usado esta figura de comercialización.

Tabla 3: Ha firmado contratos de venta futura de grano.

opción	si	no
respuesta	0%	100%

Los productores nunca han realizado este tipo de mercadeo.

Tabla 4: Estaría dispuesto a firmar un contrato de venta de grano a futuro.

opción	si	no
repuesta	100%	0%

La totalidad de los productores están en disponibilidad de acceder a nuevas formas de comercialización que asegure mejores precios o por lo menos más estables que los actuales actualmente.

Tabla 5: Altura sobre el nivel del mar.

rango	Hasta 800msnm	+de 800msnm
%	50%	50%

Se cuenta con predios ubicados en un amplio espectro de temperatura y otros factores diferenciadores que garantizaría valores agregados al grano.

Tabla 6: Suelo/tipo.

tipo	arcilloso	arenoso	otro
%	70%	20%	10%

En su gran mayoría los suelos son arcillosos lo que implica dar cierto manejo agronómico a los cultivos, pero garantiza una mayor calidad del grano.

Tabla 7: Pluviosidad.

rango	Con datos	Sin datos
%	0%	100%

Se debe acceder a mejorar los sistemas de información en cuanto a indicadores importantes del manejo del cultivo de cacao en la región.

Tabla 8: Sistema agroforestal.

tipo	Bajo sistema agroforestal	Plena exposición
%	80%	20%

La organización tiene un importante trabajo por hacer en el tema de la captura de carbono y la mitigación al cambio climático.

Tabla 9: Certificación BPA.

tipo	Con certificado	Sin certificado
%	20%	80%

Se debe adelantar un proceso grupal de certificación en BPA.

Tabla 10: Tiene su predio, inscrito como predio exportador.

tipo	está inscrito	No está inscrito
%	0%	100%

Se debe gestionar los registros como predios exportadores para la totalidad de los predios de la organización y de esta forma cumplir requisitos para acceder a mejores mercados.

Tabla 11: Tiene cedula cacaotera.

tipo	si	no
%	40%	60%

El 60 % de los productores han tenido relación con el gremio cacao cultor, lo que demuestra su cultura hacia el cultivo. A continuación, otros aportes importantes de los resultados de la investigación del perfil exportador para “ASOCAP”. Los productores están concentrados en 5 grandes zonas geográficas que están entre los 400msnm y los 1200msnm.

Zonas Geográficas:

1. La arrumbazon:

Que comprende varias juntas de acción comunal como: planadas de la arrumbazon, la bateca, campo frio, córdoba y el agua dulce.

2. San pedro:

Que comprende, san pedro, el tolú, mirabel, villa Claudia y huchaderos

3. Límites:

Comprende, limites, san Luis del sur, san José de las sardinas, cocoteros, Estación laguna.

4. Rio blanco:

Comprende, santa Isabel, mata de caña, la gloria, el uvito y san pedro de las cruces.

5. La aguada:

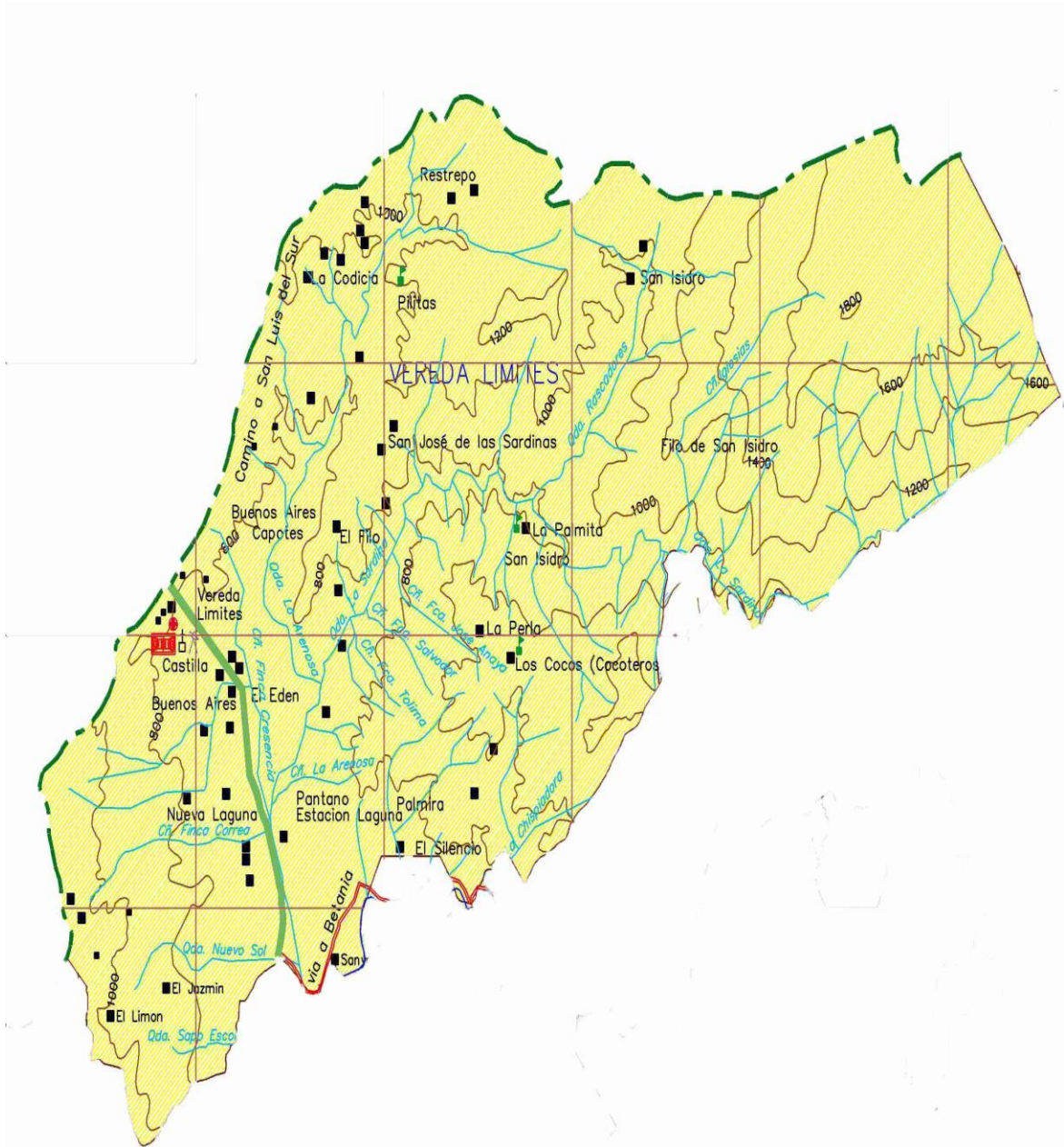
Comprende, trincheras, las rocas, la paradita y san Ignacio.

Figura 2: San Pedro.



Fuente: Planeación del Playón, Santander

Figura 3: Limites.



Fuente: Planeación del Playón, Santander

Figura 4: Rio blanco.



Fuente: Planeación del Playón, Santander

Figura 5: La aguada.



Fuente: Planeación del Playón, Santander

Se encontró que los productores desean un mejor modelo de comercialización, pero desconocen al respecto del tema, incluso la gran mayoría sienten miedo, sienten desconfianza, les parece un imposible.

Nota: para dar un manejo diferencial a este proceso, no se les pidieron documentos de ningún tipo, tampoco se les pidió que firmaran ningún listado, ni que posaran para ninguna fotografía, pues en repetidas oportunidades, han sido engañados, han utilizado sus firmas y sus imágenes para legalizar recursos u otros bienes e incluso fueron estafados en \$ 300.000 pesos por socio. Dinero el cual perdieron. Intentando participar en otros proyectos o con la promesa de recibir ayudas institucionales.

Actualmente “ASOCAP” está trabajando en una alianza productiva. Por tal motivo se hizo una reunión de esta alianza para socializar la propuesta. Revisando su infraestructura de producción se evidencia 3 clases de infraestructuras, se han denominado así: Cajones fermentadores, en mal estado, sin techo, ni umbráculo, ni paredes, ni piso en material lavable, incluso algunos fermentan en costales de fibra plástica, en medio del campo cubiertos con hojas de plátano, bijao o nacuma. Secado en pisos de cemento, lonas plásticas o lonas verdes o negras usadas para encerrar galpones en avicultura.

Figura 6. Infraestructura muy Deficiente



Fuente: Giovanni Rippe

Figura 7. Infraestructura Deficiente



Fuente: Giovanni Rippe

Cajones fermentadores en regular estado, con techos en láminas de zinc u otro material, incluyendo lonas de plástico negro. Secado en patios de cemento, o en pisos de madera de diversas dimensiones y modelos.

Figura 8. Cajones Defectuoso



Fuente: Giovanni Rippe

Cajones fermentadores con buen diseño, con maderas comerciales blancas, con techos y pisos adecuados y secaderos en marquesinas solares eficientes(agrosavia). Se realizó encuesta en zonas representativas de la producción municipal, y en donde los productores aceptaron compartir su información y tienen expectativas con procesos serios y asociativos.

Figura 7: Panorámica externa de una marquesina solar.**Figura 6: Panorámica interna de una marquesina solar.**

2.1.2.1 Discusión de Resultados.

A continuación, se describirán los mas significativos resultados hallados en la creación de este documento, del mismo modo las dificultades encontradas y la forma práctica pero concreta para solucionarla y hacer que los productores puedan acceder a otro enfoque de comercialización eliminando las cadenas de intermediación y que se ajuste a las normas y requisitos exigidos por las autoridades del país de origen y de los posibles clientes en los países de destino.

En la creación de la guía de requisitos se utilizó la experiencia aportada por el autor en procesos anteriores de comercialización y administración del orden veredal, apropiando las características propias de la cultura cacao cultora del municipio, y sus diferentes interacciones lo cual permitió que ciertos parámetros importantes en el proceso exportador sean tenidos en cuenta y de esta forma reducir los riesgos de fracaso de la iniciativa.

En la identificación de los productores se realizó la gestión y la cooperación con los sectores gremiales de la región y los registros de ventas y de otros datos propios de ASOCAP los cuales permitieron la base de datos de los productores que sirvieron de insumo para la elaboración de este documento.

En la socialización y verificación de los requisitos que se deben tener para el proceso exportador, se presentaron varios inconvenientes, la fuerte ola invernal, la gran desconfianza por parte de los productores por experiencias de proyectos anteriores, y el desconocimiento casi total del nuevo modelo de comercialización, del mismo modo la campaña presidencial genero gran expectativa y desconfianza futura.

Todos estos inconvenientes fueron superados debido a que el municipio cuenta con ventajas competitivas importantes, como: los bajos niveles de cadmio de sus suelos, la promoción en la renovación de los cultivos envejecidos y la llegada de personas de otros municipios con otras expectativas y con una fuerte cultura laboral y de progreso, todo esto impulsado por los precios bajos de las tierras en comparación con municipios cercanos al área metropolitana de Bucaramanga. Ser atravesados por la carretera más importante hacia la costa atlántica colombiana.

Esta iniciativa se fortalece por la experiencia intelectual como egresado de la mejor universidad pública de la región por parte del autor y por procesos de liderazgo comunal que se adelantan en el municipio.

Es evidente en el documento que hay muchas cosas por hacer, como: el mejoramiento de la infraestructura productiva para la calidad, la capacitación y conocimiento sobre la cultura exportadora, el énfasis hacia la siembra y renovación arboles de clones finos en sabor y aroma apetecidos en mercados internacionales. La creación de una cultura asociativa más robusta, del aumento de confianza en líderes proactivos y transparentes que impulsen políticas propias y a todo nivel que garanticen las oportunidades para los productores.

La participación más activa de la academia, como las universidades, y de agentes de cooperación que inviertan recursos en el tejido social y comunitario del municipio. Del mismo modo el fortalecimiento y formalización de nuevas empresas que estimulen la cultura de la legalidad y la formación de valor.

3. Conclusiones

1. Se creó la guía de requisitos para los productores interesados en acceder a un mercado de exportación. La cual posee veintitrés (21) ítems los cuales permiten capturan información de carácter personal, técnico de los predios y del nivel productivo y de la calidad del grano que actualmente se está produciendo. Información que esta detallada en este documento en la tabla 1. páginas 20 y 21.

2. Se identificó a 41 productores y se socializo con 21 de ellos, la guía de los requisitos; los detalles de la metodología están descritos en la meta 2, página 21 último párrafo, y en la tabla 2, página 23,24 y parte de la 25; de este documento.

3. Verificar el cumplimiento de la guía a los productores seleccionados para el mercado de exportación: Se verifico el cumplimiento de la guía con una muestra de los productores; diez (10) Los cuales se escogieron según las diferentes zonas agroclimáticas del municipio y por motivos de presupuesto y tiempo del autor ya que las vías se encontraban colapsadas por la ola invernal 2022. Los resultados de esta verificación están descritos en el numeral, 2.1.2 Resultados, página 27 último párrafo hasta la página 33.

4. Se diseñó la logística para el transporte y acopio del grano, hasta el municipio del playón, la cual puede implementarse para aplicarse en una central de beneficio comunitario (grano en baba), o para acopiar el grano en pergamino seco, previo al alistamiento para la exportación. Los detalles de la logística están consignados en la página 25-27.

5. Se analizó varios modelos asociativos, según la legislación colombiana. Se solicitó la asesoría de la cámara de comercio de Bucaramanga, y de la DIAN. Toda esta información se expuso a los productores de ASOCAP, Y después de concertar todas las opciones y debido a que no existe un nivel de confianza para asumir responsabilidades de un carácter más serio y todo lo que esto conlleva, los productores han definido hacer **una sociedad de hecho**, la cual trabajará guiada por un asesor o coordinador quien dará los lineamientos a seguir en el proceso exportador reduciendo costos de gestión, siguiendo un modelo empleado en Japón. en la cual se creará una **E.U**(empresa unipersonal), la cual se encargará de realizar todas las gestiones de logística y de exportación necesarias para alcanzar los objetivos propuestos.

Se desarrollará de esta forma hasta que se concreten varios negocios, los productores se hallan recapitalizado y la confianza se encuentre en niveles óptimos para adquirir otra figura asociativa.

4. Recomendaciones

Se recomienda que se debe gestionar el apoyo de una entidad de cooperación internacional, dentro de las perspectivas se ha analizado la cooperación con el “Swisscontact” Fundación Suiza para la cooperación técnica. Ya que se tiene el conocimiento de su importante apoyo al sector cacao cultor del país.

Dentro de las recomendaciones más relevantes es la creación del modelo asociativo con fines de exportación para los productores de “ASOCAP” se encuentra, la construcción de una central de beneficio comunitario (CBC). La adquisición, tenencia o posesión de un terreno amplio para la construcción de la CBC, y la sede administrativa para la organización.

La adquisición de los recipientes aptos para el transporte de forma inocua del grano en baba y su respectivo medio de transporte para realizar esta actividad, porque hasta el momento no se cuenta con uno. Hay que modernizar la infraestructura de fermentado y secado de todos los productores a participar en un proceso exportador.

Hay que realizar una certificación global en BPA, ya que solo el 20% tienen certificados en BPA, pero como esta certificación solo aplica por 2 años se debe considerar la recertificación de los predios que ya cuentan con la certificación, e inscribir todos los predios como predios exportadores. Se debe analizar de manera jurídica la viabilidad de que “ASOCAP” pueda exportar el grano de cacao, pues es una ESAL.

Se considera viable que “ASOCAP”, exporte el grano que producen sus asociados, hay que esperar visto bueno por parte de la DIAN. Realizando los ajustes que el ente de control especifique y llegando a consensos directamente con los productores,

porque algunos no se encuentran registrados ante la DIAN, y otros son muy apáticos de procesos o registros ante la entidad.

Hay que concertar la logística de recogida del grano o el acopio en el casco urbano del municipio de el playón. Redactar contratos de venta futura del grano de cacao que se va a comprar a los productores, contratos que deben ser socializados y aprobados por los productores y la junta directiva de ASOCAP. y en donde se refleje una relación GANA-GANA.

Bibliografía

- ❖ Normas APA. (2022). *Normas APA con plantilla y generador - Séptima edición*.
Obtenido de <https://normasapa.in/>
- ❖ García A. (2022). *Historia de la UIS*. Bucaramanga: Universidad industrial de Santander Obtenido de
<https://alvaroramirez candidato.wordpress.com/2013/03/01/historia-de-la-uis/>
- ❖ Torres, L. A. (2017). *Oferta productiva del cacao colombiano en el posconflicto. Estrategias para el aprovechamiento de oportunidades comerciales en el marco del acuerdo comercial Colombia-Unión Europea*. Bogota: Universidad de La Salle. Ediciones Unisalle. Obtenido de
<https://ciencia.lasalle.edu.co/eq/vol1/iss28/7/>
- ❖ Gómez, P. V. (2021). *Cacao Santandereano con aroma de innovación*. Bucaramanga. Universidad Autónoma de Bucaramanga. Obtenido de <https://unab.edu.co/cienciaabierta/un-cacao-santandereano-con-aroma-de-innovacion/#>
- ❖ Oficina de comunicaciones - FEDECACAO. (2022). *un espacio amplio y democrático de participación de los cacaocultores*. Bogota: Federación Nacional de Cacaoteros. Obtenido de
<https://www.fedecacao.com.co/post/elecciones-cacaoterias-2022-un-espacio-amplio-y-democr%C3%A1tico-de-participaci%C3%B3n-de-los-cacaocultores>
- ❖ Ministerio de Agricultura . (2021). *CADENA DE CACAO*. Bogota: Ministerio de Agricultura . Obtenido de <https://sioc.minagricultura.gov.co/Cacao/Documentos/2021-03-31%20Cifras%20Sectoriales.pdf>

- ❖ Cañas, D. E. (2020). una estrategia para las organizaciones del sector cacaoero del municipio de Fortul Arauca. Fortul, Arauca: Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. Obtenido de <https://revistas.udes.edu.co/aibi/article/view/1649>
- ❖ Muñoz, P. A. (2018). *Oportunidades comerciales para el sector colombiano del cacao y sus derivados en el marco de la Alianza del Pacifico*. Bogota: Universitaria Agustiniana - UNIAGUSTINIANA. Obtenido de <https://repositorio.uniagustiniana.edu.co/handle/123456789/629?locale-attribute=en>