



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Escuela de Estudios de Posgrado



**ESPECIALIZACION EN GESTION EMPRESARIA DEL COMERCIO
EXTERIOR Y LA INTEGRACION**

EXPORTACION DE CACAO EN GRANO DESDE COLOMBIA A ARGENTINA

ALUMNO: NÉSTOR ALEXANDER QUINTERO CALDERÓN

2015

TABLA DE CONTENIDO

2.1.	OBJETO SOCIAL PRINCIPAL	4
2.2.	OBJETIVOS GENERALES.....	4
3.1.	CONSIDERACIONES GENERALES.....	5
3.2.	INTRODUCCIÓN AL COMERCIO - COLOMBIA	5
3.3.	PRODUCCION NACIONAL DE CACAO EN GRANO	5
3.4.	IMPORTACIONES DE CACAO EN GRANO.....	7
3.5.	EXPORTACIONES DE CACAO EN GRANO	8
3.6.	CONSUMO INTERNO DE CACAO EN GRANO	10
3.7.	PRECIOS Y COMPETENCIA.....	13
4.	MERCADO DESTINO	15
4.1.	INTRODUCCIÓN AL COMERCIO - ARGENTINA	15
4.5.	CONSUMO DE CHOCOLATES EN ARGENTINA	20
5.	ASPECTOS COMERCIALES Y DE COMPETENCIA	21
6.	TRANSPORTE	23
7.	INCOTERM	23
8.	DOCUMENTACIÓN DE EXPORTACIÓN.....	23
9.	ANÁLISIS FODA	24
9.1.	Fortalezas.....	24
9.2.	Oportunidades.....	24
9.3.	Debilidades.....	24
9.4.	Amenazas	24
10.	ANÁLISIS IMPOSITIVO Y ADUANERO.....	25
12.	ANÁLISIS FINANCIERO	29
13.	CONCLUSIONES.....	36
14.	BIBLIOGRAFÍA.....	37

1. INTRODUCCION

En las últimas décadas Colombia ha presentado grandes cambios en su economía, mostrando la cara positiva del país y de su gente. Esto se ha logrado gracias a las acciones que el Estado colombiano ha realizado, como la erradicación de los cultivos ilícitos, la eliminación de mercados de competencia desleal, la creación y ejecución de leyes y políticas para un mercado justo, pero lo más importante, trabajando día a día en los diferentes sectores y subsectores que se desempeñan específicamente en la elaboración de ciertas materias primas y productos terminados, aportando de una u otra forma al desarrollo y el crecimiento productivo del sector agrícola y de la economía del país.

Uno de los subsectores agrícolas seleccionados para el desarrollo de este plan de negocios es el cacaotero. Dentro de este subsector laboran familias campesinas de escasos recursos de diferentes zonas rurales marginadas de Colombia, que trabajan arduamente para el sostenimiento de sus familias, comercializando el cacao en grano como materia prima a través de cooperativas de los pueblos más cercanos a sus tierras, o en muchas ocasiones con intermediarios que no remuneran al campesino de una forma justa. Esta es una situación que ocurre día a día, consecuencia de la falta de recursos, conocimientos y oportunidades que a las familias campesinas no se les ha brindado.

Es de mencionar, que gran parte de estas familias productoras no cuentan con un conocimiento ni con el apoyo logístico o financiero necesario para llevar estos productos y materias primas al mercado externo a un precio justo y competitivo. Es así, que con el propósito de promover las exportaciones en Colombia, fortalecer y ayudar a diferentes familias campesinas cacaoteras de bajos recursos y ofrecer un producto de calidad, de cualidades y usos incomparables, se ha tomado la decisión de emprender un proyecto de exportación de cacao en grano desde Colombia a Argentina.

Si bien, en Colombia el cacao en grano fino de sabor y aroma, tal cual como lo ha catalogado la Organización Internacional del Cacao, permite la elaboración de productos derivados del cacao de alta calidad y adicionalmente permite entrar al mercado internacional con un plus que comparado con algunos países productores de cacao en grano, no posee aun esta excelente calidad.

2. OBJETIVOS

2.1. OBJETO SOCIAL PRINCIPAL

La comercialización del cacao en grano, para la exportación del mismo, en materia prima, en términos F.O.B. puerto de Cartagena, con destino Argentina.

2.2. OBJETIVOS GENERALES

- Llevar el cacao al mercado Internacional para que conozcan la calidad y la competencia del cacao colombiano.
- Promover la comercialización de cacao en grano, enfocado hacia el mercado Argentino.
- Establecer contactos para comercializar cacao en grano en importantes compañías chocolateras del mercado seleccionado.

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. CONSIDERACIONES GENERALES

Es importante mencionar algunos aspectos a considerar para el desarrollo del estudio de mercado, en donde se darán breves explicaciones y/o definiciones técnicas que paso a paso serán parte de la base fundamental para la elaboración del plan de negocios.

Cacao en grano:

Una vez que el fruto del cacao se recoge, empieza el delicado proceso de fermentación donde las características de sabor, color y olor son cuidadosamente desarrolladas, para asegurar las condiciones de calidad inigualables del cacao. Posteriormente se hace un proceso de limpieza; mediante este proceso se eliminan materiales extraños al cacao. Una vez terminado esta limpieza, se realiza un proceso de tostión, en el cual se da punto final al desarrollo de sabor, color y aroma del cacao, terminando las reacciones con los precursores de sabor que se dan en la fermentación.¹

El cacao en grano arancelariamente se clasifica bajo la subpartida regional o la Nomenclatura Común del Mercosur 18.01.00.00.

3.2. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO - COLOMBIA

Colombia, país tropical, situado sobre la línea ecuatorial, presenta condiciones incomparables para la siembra del cacao en una interesante variedad de sistemas agroecológicos, lo que permite que el país tenga el más grande potencial para el desarrollo del cultivo el cual desde siempre se ha distinguido por la alta calidad del grano que inicialmente provenía de genotipos criollos caracterizados por su exceso sabor y aroma. Posteriormente se introdujeron materiales principalmente trinitarios por lo cual se dio un proceso de hibridación que dio origen a los materiales de cacao que actualmente se tienen en el país los cuales se caracterizan por una mejor calidad y amplia heterogeneidad.

3.3. PRODUCCION NACIONAL DE CACAO EN GRANO

Colombia es un país fuertemente agrícola, sector que realiza un gran aporte al desarrollo sostenible de la economía. Uno de los sectores de relevancia es el cacaotero, que ha presentado un satisfactorio crecimiento en los últimos años, aunque de menor importancia que el cafetero. Colombia se ubica como el segundo productor de cacao en grano dentro del continente americano², luego de Brasil. A nivel mundial, ocupa el 11vo. Puesto, aportando el 1% de la producción mundial. Costa de Marfil desde el año 1990 ocupa el primero desde 1990, con el 30% del total mundial³.

¹ <http://www.alternativa3.com/es/productos/alimentacion/cacao/el-proceso.html>

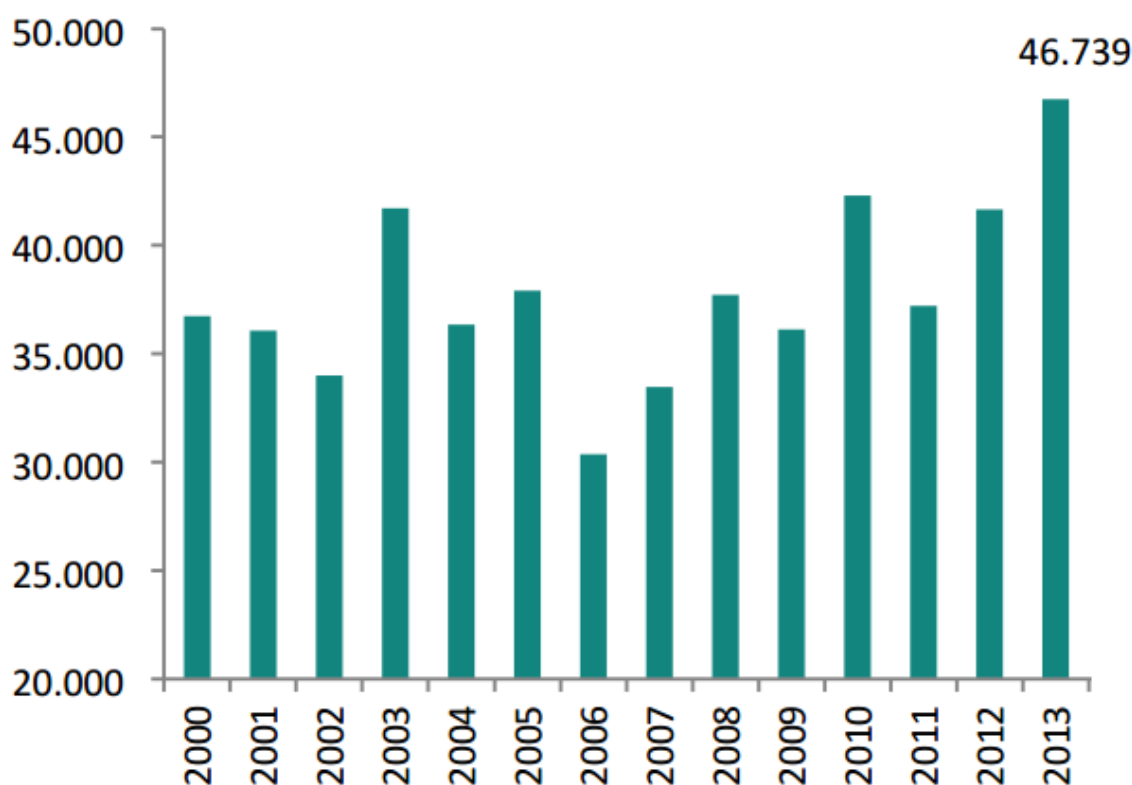
² <http://www.fedecacao.com.co/site/index.php/1eco-economia>

³ http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/promocion_competencia/Estudios_Economicos/Estudios_Economicos/Estudios_Mercado/Estudiosobreelsectorcacaotero.pdf

A nivel nacional, los principales departamentos productores del país son Antioquia, Arauca, Huila, Nariño, Norte de Santander, Santander y Tolima, departamentos que durante la última década han aportado aproximadamente un 85% de la producción colombiana. El cacao y el café, son los rubros más representativos del sustento diario y el desarrollo de la económica de estos departamentos.

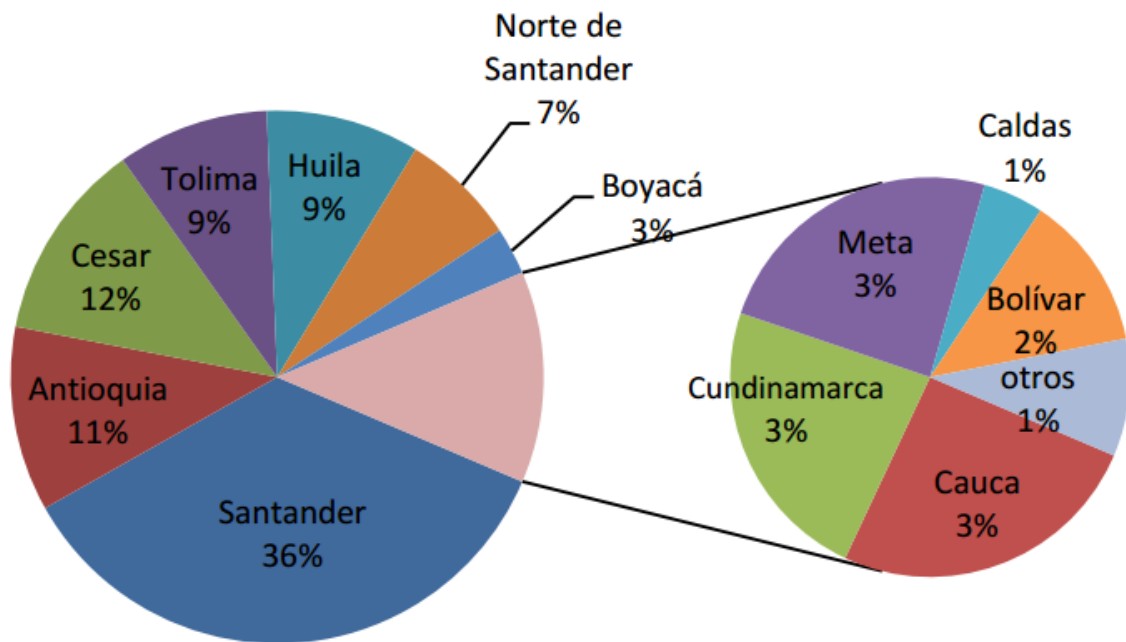
A continuación, se evidencia la evolución de la producción nacional durante los últimos años y adicionalmente un gráfico que muestra la participación nacional por departamentos en cuanto a la producción de cacao en grano para el año 2013:

PRODUCCIÓN DE CACAO EN COLOMBIA. TONELADAS



Fuente: Federación Nacional de Cacaoteros

PARTICIPACIÓN DEPARTAMENTAL PRODUCTIVA DE CACAO - 2013

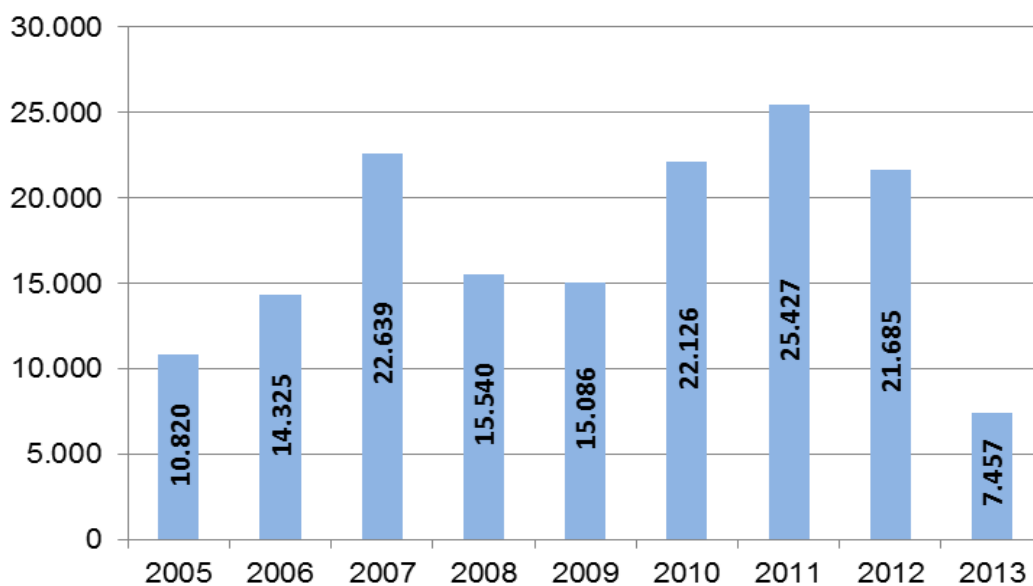


Fuente: Federación Nacional de Cacaoteros

3.4. IMPORTACIONES DE CACAO EN GRANO

Colombia ha realizado ocasionales importaciones de cacao de los países vecinos (Ecuador, Venezuela, Perú) cuando las adversidades del clima afectaron su producción como la ola invernal de 2010/2011, pero las mismas no son relevantes.

IMPORTACIONES ANUALES DE CACAO EN GRANO. TONELADAS



Fuente: Federación Nacional de Cacaoteros

IMPORTACIONES ANUALES POR PAIS. TONELADAS

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ECUADOR	10.802,31	4.872,16	535,87	12.685,16	11.193,29	15.388,09	5.381,60	8.342,70	2.677,65
ESTADOS UNIDOS	-	-	-	-	-	-	9.337,14	2.468,94	-
INDONESIA	-	8.464,93	22.020,89	1,41	-	1.315,93	-	4.908,48	1.304,44
MEXICO	-	578,68	-	-	-	-	1.004,95	653,43	-
PERU	-	409,61	82,70	24,95	-	2.556,74	9.619,50	2.115,58	1.000,30
REPUBLICA DOMINICANA	-	-	-	732,25	533,45	1.598,32	-	954,67	783,83
SUIZA	-	-	-	-	-	-	83,93	-	-
VENEZUELA	18,00	-	-	2.096,11	3.359,55	1.266,54	-	2.240,73	1.690,99
IMPORTACIONES	10.820,31	14.325,37	22.639,47	15.539,88	15.086,30	22.125,63	25.427,12	21.684,54	7.457,22

Fuente: Federación Nacional de Cacaoteros

3.5. EXPORTACIONES DE CACAO EN GRANO

Actualmente, se comercializa el cacao en grano en sacos de fique tipo exportación o conocidos también como sacos “tres líneas” de 50 o 60 kilogramos, generalmente dentro del subsector cacaotero los agricultores e industrias tienen centros de acopio de diferentes volúmenes, en donde inicialmente los agricultores venden la producción a las cooperativas o a los intermediarios o compradores de las mismas industrias.

La NTC 1252 (Norma Técnica Colombiana 1252) regula los diferentes aspectos referentes al cacao en grano, tales como algunas definiciones, requisitos generales y específicos, empaques y rotulado, y el tipo y calidades de cacao. A continuación se muestra la tabla de clasificación del cacao en grano según la NTC 1252:

REQUISITOS	PREMIO	CORRIENTE	PASILLA
Contenido de humedad en % máx.	7	7	7
Contenido de impurezas o materias extrañas en %, máx.	0	0,3	0,5
Granos mohoso interno, número de granos/100 granos, máx.	2	2	3
Grano dañado por insectos y/o germinados, número de granos/100 granos, máx.	1	2	2
Contenido de pasilla, número de granos/100 granos, máx.	1	2	-
Contenido de almendra en %, mín.	-	-	40-60
Masa (peso), en g/100 granos, mín.	120	105-119	40
Granos bien fermentados, número de	75	65	60

granos/100 granos, mín.			
Granos insuficientemente fermentados, número de granos/100 granos máx.	25	35	40
Granos pizarrosos, número de granos/100 granos, máx.	1	3	3

De acuerdo con la tabla anterior, es importante mencionar que el tipo de cacao en grano que se va a emplear para el desarrollo de este plan de negocios es el cacao corriente, siendo el tipo de cacao que se comercializa mayormente en Colombia.

En cuanto a las exportaciones, Colombia ha desarrollado durante los últimos años, diferentes estrategias para negociar en el mercado externo e iniciar apertura de nuevos mercados atractivos específicamente dentro del subsector cacaoero, diversificando el destino de las exportaciones de cacao en grano hacia Alemania, Canadá, España, Estados Unidos, Japón, Singapur y Turquía.

Es de mencionar que durante la crisis a raíz de la ola invernal que se sostuvo por el periodo comprendido entre el año 2010 y 2011, no fue un impedimento para cumplir con la demanda del mercado externo, debido a que se evidenció un incremento representativo en cuanto a las importaciones, en donde no solo se logró suplir dicha demanda, sino que adicionalmente se respondió de manera correcta frente a la demanda del mercado interno, obviamente esta crisis dejó no solo afectados a los diferentes productores nacionales, sino que afectó directamente el flujo financiero de las diferentes compañías locales, debido a que incurrieron a un costo más alto para adquirir la compra de cacao en grano.

A continuación se evidencian las principales exportaciones de cacao en grano por país de destino.

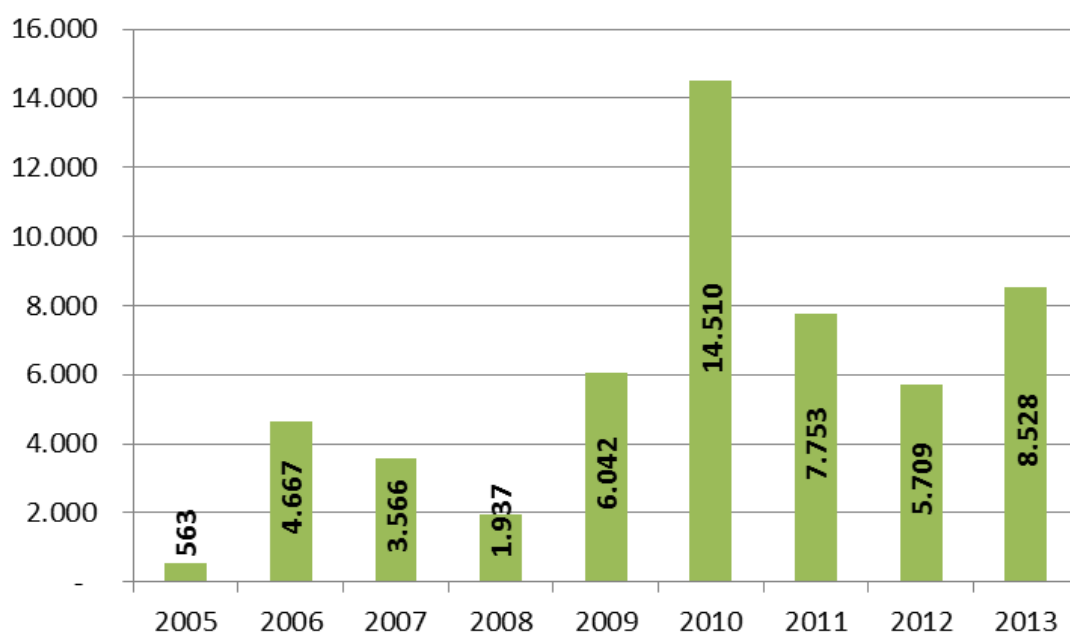
EXPORTACIONES ANUALES POR PAIS. TONELADAS

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	TOTAL
ALEMANIA	500,3	1.572,90	1.947,30	803,3	122,9	1.404,10	1.009,30	765,4	1.008,70	9.134
BELGICA	45,2	474,5	58,8	-	-	868,8	-	361,8	456,3	2.265
CANADA	-	-	-	-	486,9	1.848,10	1.030,90	1.122,00	984,4	5.472
ESPAÑA	-	-	-	-	2.625,40	5.023,50	1.276,80	954,4	1.605,60	11.486
ESTADOS UNIDOS	-	45,1	-	-	1.565,90	2.192,00	1.080,50	453,2	1.322,90	6.660
HOLANDA	-	1.491,20	1.322,60	1.008,20	764,6	378,9	947,9	588,7	835,1	7.337
INDIA	-	-	-	-	-	672,1	673,5	306,5	550,7	2.203
ITALIA	-	-	31,9	57,1	-	56,4	-	-	25	170
JAPON	17,1	228,7	205,5	-	0,02	603,2	1.124,80	363,2	459,3	3.002
MEXICO	-	-	-	-	-	164,9	-	56	110,4	331
MONACO	-	-	-	-	-	104	-	-	54,4	158

PANAMA	-	-	-	68	-	-	-	42	55	165
REINO UNIDO	-	-	-	-	0,4	-	89,6	45	45	180
SINGAPUR	-	-	-	-	-	715,1	164,4	98	325,8	1.303
SUECIA	0,005	-	-	-	257,1	0,4	0,4	-	86	344
SUIZA	-	585	-	-	218,4	-	0,1	-	109,3	913
TURQUIA	-	-	-	-	-	478,5	354,9	416,7	358,9	1.609
VENEZUELA	-	269,8	-	-	-	-	-	135,6	135,6	541

Fuente: Federación Nacional de Cacaoteros

EXPORTACIONES ANUALES DE CACAO EN GRANO. TONELADAS



Fuente: Federación Nacional de Cacaoteros

3.6. CONSUMO INTERNO DE CACAO EN GRANO

Respecto al procesamiento del grano hay dos grandes compañías nacionales acompañadas de numerosas fábricas pequeñas y medianas de carácter regional localizadas principalmente en los departamentos de Santander, Huila y Tolima, varias de las cuales todavía operan con métodos tradicionales.

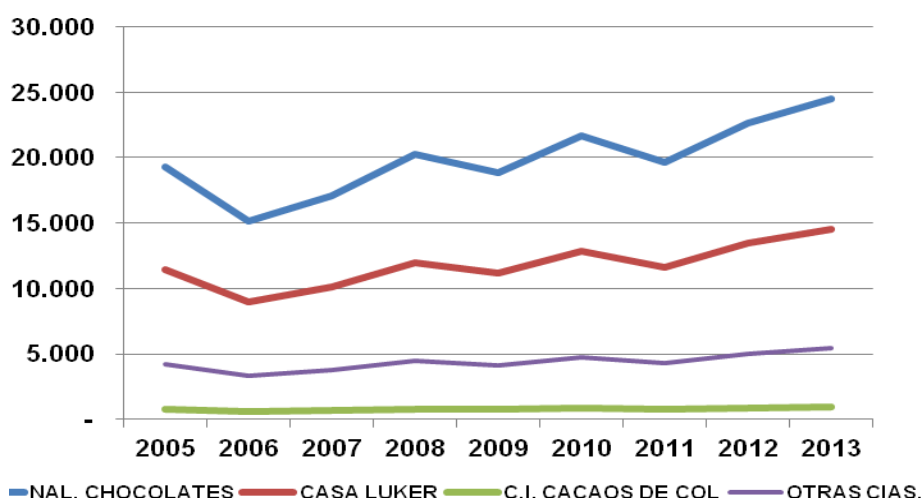
El renacer del cultivo en Colombia, de otra parte, se genera con la transformación de los mercados mundiales desde un balance excedentario de varios años a un déficit estructural, que ha suscitado un interés sin precedentes. Esto ha provocado un reacomodamiento de la economía rural, que busca desempeñarse con mayor competitividad y el cacao encuentra un hábitat óptimo en diversas regiones y diversos ecosistemas de Colombia de manera singular.

El incremento de la producción de cacao para exportar el cacao y darlo a conocer a nivel mundial es el propósito actual de la producción colombiana. Se busca también la posibilidad de incluir un valor agregado fomentando la agroindustrialización, con el propósito de aumentar el nivel de empleo, de ingreso de divisas, y sobre todo de mejorar la calidad de vida para la familia cacaocultora. Las características económicas del cultivo, sus beneficios sociales, sus condiciones de manejo a nivel de finca, su fácil mercadeo, el arraigo de los agricultores a sus tierras y las características proteccionistas al ambiente, hacen del cultivo del cacao una alternativa para el desarrollo de las comunidades rurales colombianas.

Cabe resaltar que Colombia es un gran consumidor de cacao, cerca de un kilogramo per cápita al año, con la característica adicional que se consume como alimento básico. Esta condición le da fortaleza a la producción cacaotera, pues buena parte del grano producido es consumido en el país. Sin embargo, la gran potencialidad del subsector cacaotero facilita la posibilidad de exportar al amplio mercado internacional.

CONSUMO NACIONAL DE CACAO EN GRANO. TONELADAS

	NAL. CHOCOLATES	CASA LUKER	C.I. CACAOS DE COL	OTRAS CIAS.	TOTAL
2005	19.302	11.438	751	4.254	35.745
2006	15.132	8.967	588	3.335	28.022
2007	17.075	10.118	664	3.763	31.620
2008	20.214	11.979	786	4.455	37.433
2009	18.847	11.169	733	4.153	34.902
2010	21.710	12.865	844	4.784	40.204
2011	19.640	11.639	764	4.328	36.371
2012	22.681	13.440	882	4.998	42.001
2013	24.529	14.535	954	5.405	45.423
TOTAL	179.130	106.151	6.966	39.475	331.722



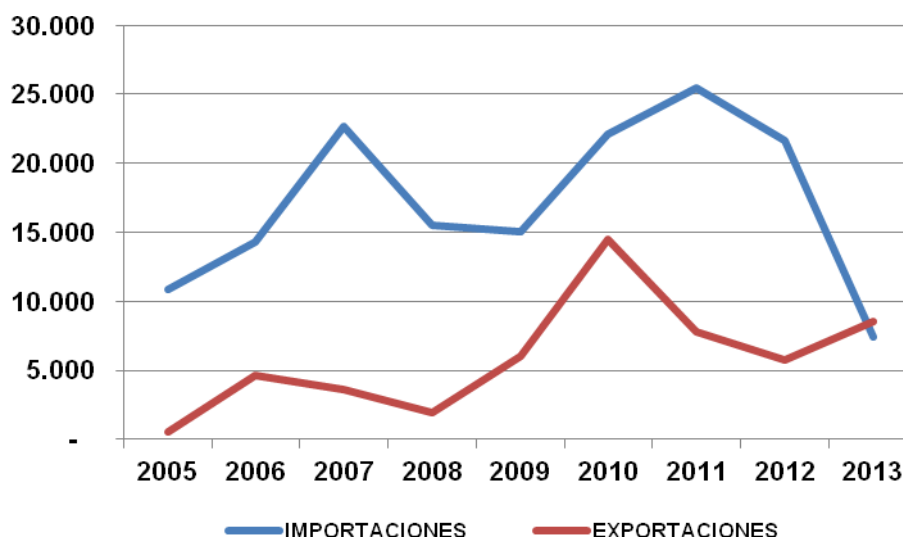
Fuente: Federación Nacional de Cacaoteros

CONSUMO POR EMPRESA TONELADAS 2005/2013 PARTICIPACIÓN

NAL. CHOCOLATES	179.129,75	54%
CASA LUKER	106.150,96	32%
OTRAS CIAS.	39.474,89	12%
C.I. CACAOS DE COL.	6.966,16	2%

Consecuencia positiva de dicha adversidad fue el inicio de un proceso de restauración y recuperación de cultivos afectados, en donde con la ayuda del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y la Federación Nacional de Cacaoteros, los agricultores reactivaron la producción y mejoraron el proceso de comercialización, logrando significativos logros en las ventas al exterior.

FLUJO COMERCIAL COMPARATIVO



Fuente: Sicex.com – Base de datos Aduana

FLUJO COMERCIAL CACAOTERO

	PRODUCCION NAL.	IMPORTACIONES	CONSUMO INTERNO	EXPORTACIONES	STOCK ANUAL
2005	37.099	10.820	35.745	563	11.612
2006	30.356	14.325	28.022	4.667	11.992
2007	33.482	22.639	31.620	3.566	20.935
2008	37.719	15.540	37.433	1.937	13.889
2009	36.133	15.086	34.902	6.042	10.275
2010	42.294	22.126	40.204	14.510	9.705
2011	37.202	25.427	36.371	7.753	18.506
2012	42.350	21.685	42.001	5.709	16.325
2013	46.739	7.457	45.423	8.528	244
TOTAL	343.374	155.106	331.722	53.274	113.484

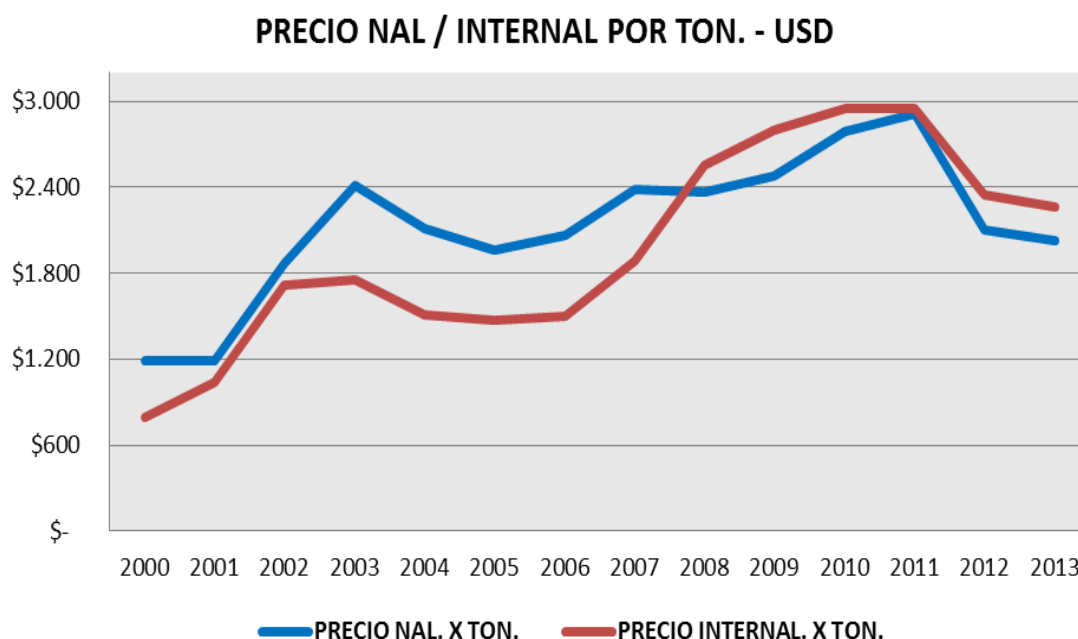
Fuente: Federación Nacional de Cacaoteros

3.7. PRECIOS Y COMPETENCIA

Analizando la competencia del subsector cacaoero en Colombia, durante los últimos años la compañía Nacional de Chocolates y Casa Lúker, se han destacado como las empresas de mayor flujo de comercio para el subsector, evidenciando una participación en la demanda interna aproximadamente del 86%. El 14% restante le pertenece a pequeñas y medianas industrias y agricultores incluidos exportadores.

Cabe resaltar, que las compañías antes mencionadas se han posicionado dentro del mercado como empresas que de una u otra forma influyen en la fijación de los precios del cacao en los diferentes departamentos del país, tanto como para la venta o compra del grano de cacao. De igual forma la Federación Nacional de Cacaoteros ha intervenido para la regulación de precios y para el fomento de un mercado justo sin prácticas desleales que afecten a las familias cacaoeras y la economía misma del subsector y del país.

Para analizar un poco más los precios nacionales e internacionales del cacao en grano, a continuación se evidencia en una gráfica lineal comparativa el comportamiento que han tenido durante los últimos años:



Fuente: Federación Nacional de Cacaoteros - ICCO

Precio Nacional e Internacional - USD X TON		
AÑO/MES	PRECIO NAL. X TON.	PRECIO INTERNAL. X TON.
2000	\$ 1.188	\$ 792
2001	\$ 1.192	\$ 1.037
2002	\$ 1.865	\$ 1.715
2003	\$ 2.410	\$ 1.753
2004	\$ 2.115	\$ 1.505
2005	\$ 1.960	\$ 1.473
2006	\$ 2.066	\$ 1.503
2007	\$ 2.384	\$ 1.883
2008	\$ 2.366	\$ 2.556
2009	\$ 2.476	\$ 2.795
2010	\$ 2.791	\$ 2.947
2011	\$ 2.908	\$ 2.948
2012	\$ 2.100	\$ 2.346
2013	\$ 2.030	\$ 2.265
Prom. Total	\$ 2.132	\$ 1.966

4. MERCADO DESTINO

4.1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO - ARGENTINA

Argentina no presenta las condiciones climáticas necesarias para la producción y sostenimiento de los cultivos de cacao. Las diferentes empresas del sector realizan importaciones de la materia prima o derivados del cacao para la elaboración de productos de confitería y chocolatería.

El cacao en grano, es normalmente importado y comercializado dentro de la industria en sacos de fique o en empaques que sean apropiados para el grano, pero que no hayan contenido alimentos para animales, cemento, fertilizantes, plaguicidas u otros productos que puedan ofrecer la posibilidad de algún tipo de contaminación o influir en la alteración del producto. Generalmente el peso de comercialización del grano empacado en estos sacos es de 50 a 60 kilogramos y/o según las especificaciones del cliente.

El cacao en grano es utilizado generalmente por la gran mayoría de pequeñas, medianas y grandes procesadoras e industrias como materia prima para procesarlo y convertirse en la base para la elaboración de productos de confitería, bombonería y chocolatería, se clasifica arancelariamente bajo la subpartida regional o la Nomenclatura Común del Mercosur 18.01.00.00.

4.2. IMPORTACIONES DE CACAO EN GRANO

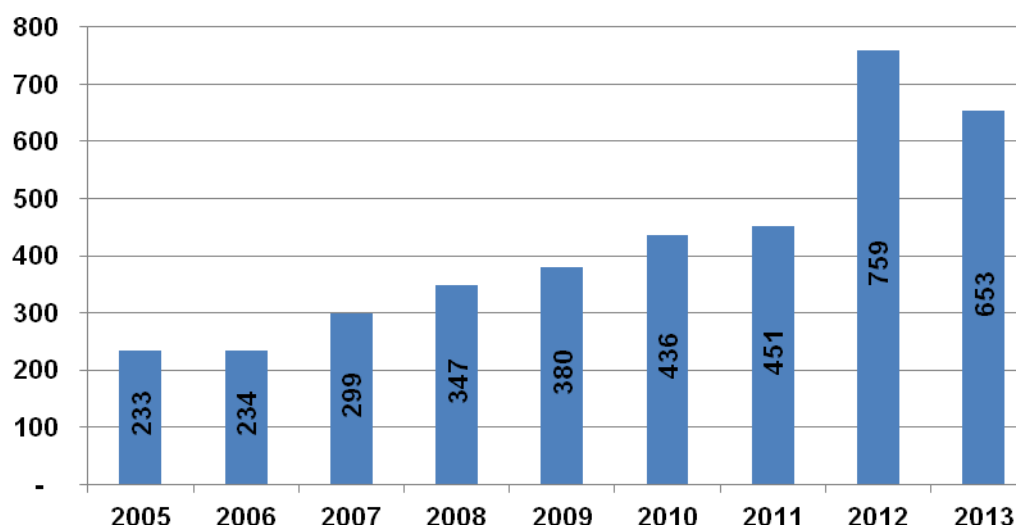
En cuanto a las importaciones directas de cacao en grano, se puede evidenciar en el siguiente grafico que el mayor socio comercial en proveer a la Argentina de cacao en grano es Ecuador, presentando importaciones durante el periodo 2005 a 2013 por 1200 toneladas.

IMPORTACIONES DE CACAO EN GRANO. TONELADAS

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	TOTAL
BOLIVIA	-	-	4	19	27	170	193	170	125	708
BRASIL	183	189	204	153	90	75	120	116	115	1.245
COLOMBIA	-	-	-	-	-	40	-	125	175	340
COSTA DE MARFIL	-	-	40	-	-	-	55	-	-	95
ECUADOR	38	45	50	175	226	126	70	231	238	1.199
PERU	-	-	-	-	25	13	13	-	-	50
VENEZUELA	13	-	-	-	12	13	-	117	-	154
TOTAL	233	234	299	347	380	436	451	759	653	3.792

Fuente: Base de datos – Tarifas Comercio Exterior

IMPORTACIONES DE CACAO EN GRANO. TONELADAS



Fuente: Base de datos – Tarifar Comercio Exterior

Actualmente en Argentina existen diferentes empresas de gran competencia, tanto como nacionales y extranjeras, que actúan como importadoras directas de cacao en grano y productos derivados, aproximadamente dentro del sector cacaotero se encuentran las siguientes empresas importadoras, en donde la compañía que presenta mayor participación dentro de las compras de cacao en grano es NESTLE ARGENTINA S.A., con una participación de 25% del total de compras en el mercado durante el periodo 2010 a 2013:

COMPAÑÍAS IMPORTADORAS	TONELADAS 2010/2013	PARTICIPACIÓN DE COMPRAS
ARCOR S.A.I.C.	463	20%
BONAFIDE S.A.I.C.	185	8%
CHOCOLATES COLONIAL S.A.	85	4%
FERRERO ARGENTINA S.A.	323	14%
GEORGALOS HNOS. S.A.I.C.	256	11%
NESTLÉ ARGENTINA S.A.	569	25%
OTRAS COMPAÑÍAS	418	18%
TOTAL	2.299	100%

Fuente: Base de datos – Tarifar Comercio Exterior y CIPA (Cámara de Industriales de Productos Alimenticios)

ALGUNAS COMPAÑÍAS IMPORTADORAS



Figura No.1: Planta Industrial ARCOR - RN 148 Km 756,7 5730 Villa Mercedes, Prov. San Luis.



Figura No.2: Planta Industrial GEORGALOS HNOS. S.A. Rio Segundo – Prov. Córdoba.



Figura No.3: Planta Industrial FERRERO ARGENTINA S.A. Ruta 6 Km 19 – 2814 Los Cardales – Prov. de Buenos Aires

4.3. IMPORTACIONES DE CHOCOLATES

Durante los últimos años se ha evidenciado un crecimiento progresivo en cuanto a las importaciones de chocolates y derivados del cacao, en donde se destaca Brasil como socio principal del mercado argentino, obteniendo una participación del 73% del total de las importaciones de chocolates y en cuanto a las importaciones de cacao en grano se posiciona como el segundo exportador con una participación del 34%, encabezando Ecuador.

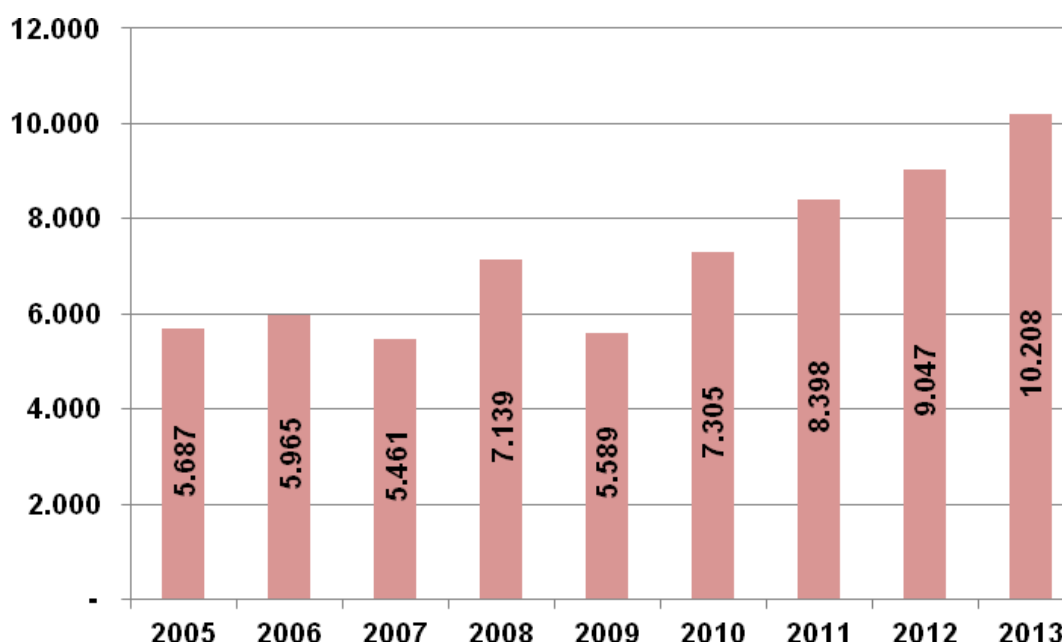
Así mismo, en el siguiente gráfico de barras se detalla la tendencia creciente las importaciones de chocolates y derivados, en donde para el año 2005 se importaron 5.687 toneladas y para el año 2013 se realizaron importaciones por 10.207 toneladas, lo que deja una diferencia de crecimiento de 4.520 toneladas ocasionada durante un periodo de 8 años.

IMPORTACIONES DE CHOCOLATES. TONELADAS

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	TOTAL
ALEMANIA	9,00	18,60	35,13	177,43	80,64	141,55	199,96	231,22	275,31	1.168,8
AUSTRALIA	5,00	-	-	-	-	-	-	-	-	5,0
AUSTRIA	-	-	-	11,10	-	19,30	1,90	50,91	124,66	207,9
BELGICA	5,60	18,53	26,98	36,66	40,27	55,65	60,11	67,60	303,42	614,8
BRASIL	4.866,2	4.972,7	4.399,0	5.362,2	4.049,6	5.069,60	5.711,80	6.472,63	6.617,52	47.521,5
CANADA	-	-	3,00	7,20	2,70	0,32	-	60,00	-	73,2
CHILE	242,30	128,00	115,89	264,88	262,74	149,47	243,30	254,77	352,06	2.013,4
CHINA	-	-	18,75	28,11	-	-	-	-	-	46,9
COLOMBIA	-	-	1,20	-	2,90	3,22	-	3,90	3,50	14,7
ECUADOR	39,52	44,69	19,36	-	85,25	122,89	156,75	163,60	164,69	796,8
ESPAÑA	7,50	24,46	38,37	53,52	71,73	77,86	120,34	98,44	70,50	562,7
ESTADOS UNIDOS	123,00	246,53	227,51	454,49	257,83	244,00	215,11	279,32	418,15	2.465,9
FINLANDIA	-	-	2,10	1,60	2,16	-	-	-	-	5,9
FRANCIA	1,21	23,40	13,50	30,18	15,40	7,90	9,30	8,98	24,47	134,3
ITALIA	204,71	253,80	337,00	399,46	337,24	450,49	451,48	519,00	547,45	3.500,6
MEXICO	0,80	0,80	0,20	2,90	103,32	197,65	169,69	283,94	415,80	1.175,1
PAISES BAJOS	3,35	5,40	7,00	17,45	5,38	3,80	1,37	1,67	2,70	48,1
PERU	24,27	48,34	-	-	-	31,00	-	-	-	103,6
REINO UNIDO	16,61	17,21	26,55	15,17	7,64	9,50	10,31	50,84	112,32	266,1
SUECIA	0,27	-	-	-	7,00	-	-	-	-	7,3
SUIZA	108,94	135,83	157,70	248,05	174,17	198,26	195,09	201,58	154,03	1.573,7
TURQUIA	-	-	3,62	3,02	52,09	83,77	19,90	6,00	-	168,4
URUGUAY	29,05	26,30	27,71	25,36	31,17	439,07	831,90	292,84	621,07	2.324,5

Fuente: Base de datos – Tarifar Comercio Exterior

IMPORTACIONES ANUALES DE CHOCOLATES. TONELADAS



Fuente: Base de datos – Tarifar Comercio Exterior

4.4. EXPORTACIONES DE CHOCOLATES

Así mismo, se puede evidenciar en el siguiente gráfico la participación por destino del volumen exportado de las confecciones o productos de chocolate, donde se muestra la participación de Brasil y Chile, como los países más representativos dentro del sector:

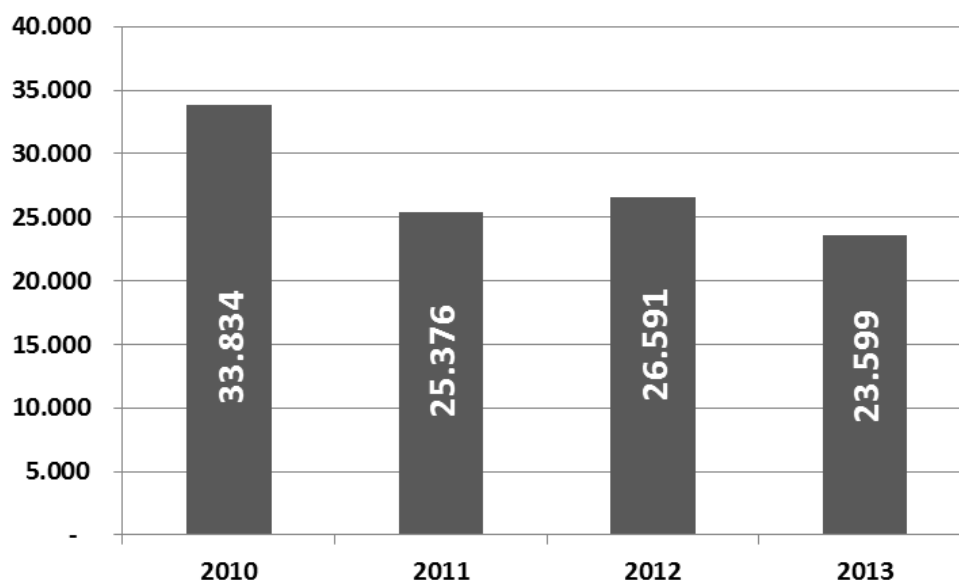
EXPORTACIONES DE CHOCOLATES. TONELADAS

	2010	2011	2012	2013	TOTAL
ANGOLA	3.747	2.810	3.279	2.614	12.450
ARABIA SAUDITA	338	253	-	235	826
AUSTRALIA	337	253	352	235	1.177
BOLIVIA	977	732	854	681	3.245
BRASIL	5.001	3.751	4.100	3.488	16.340
CANADA	1.479	1.109	1.294	1.032	4.915
CHILE	2.795	2.096	2.230	1.949	9.070
CHINA	521	391	456	364	1.732
COREA REPUBLICANA	422	316	369	294	1.402
CUBA	287	215	158	200	860
ECUADOR	480	360	380	335	1.555
EMIRATOS ARABES	285	214	250	199	948
ESTADOS UNIDOS	502	376	439	350	1.667
ISRAEL	873	655	750	609	2.886
JORDANIA	726	545	610	507	2.387
MEXICO	1.295	971	550	903	3.719
MOZAMBIQUE	672	504	480	469	2.125

PAISES BAJOS	6.636	4.977	5.485	4.629	21.727
PARAGUAY	1.295	971	1.133	903	4.302
PERU	340	255	186	237	1.018
THAILANDIA	303	227	-	212	742
URUGUAY	1.469	1.102	1.285	1.024	4.880
OTROS	3.055	2.291	1.950	2.131	9.427

Fuente: Base de datos – Tarifar Comercio Exterior

EXPORTACIONES ANUALES DE CHOCOLATES. TONELADAS



Fuente: Base de datos – Tarifar Comercio Exterior

4.5. CONSUMO DE CHOCOLATES EN ARGENTINA

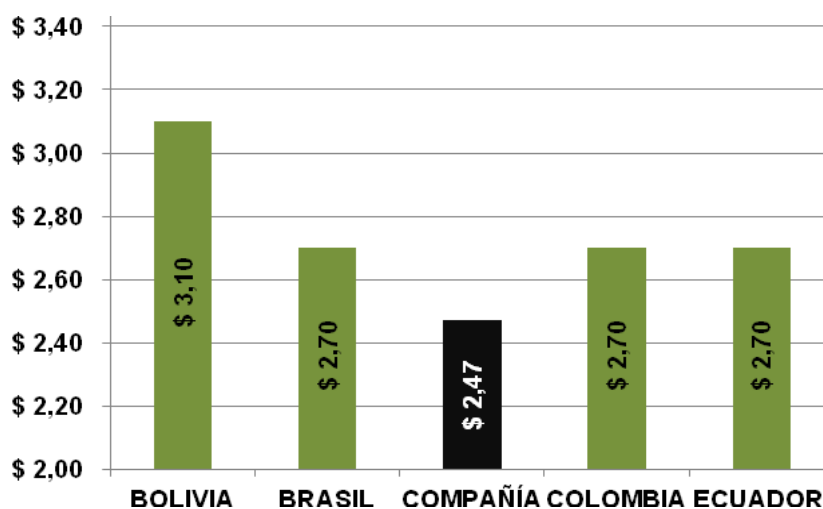
Actualmente se ha evidenciado según estadísticas y encuestas realizadas, que dentro de los países de mayor consumo de chocolates en América Latina, se encuentra Uruguay que posee un consumo anual de 3,1 kilogramos de chocolate en promedio por persona, el segundo lugar es para Argentina, donde el consumo llega a 2,4 kg, y el tercer lugar le corresponde a Chile, con 2,2 kilogramos. Cabe mencionar que, realizando una comparación con las cifras de consumo promedio en países del continente europeo es más de 9,5 kilos por habitante, si bien la densidad poblacional de Argentina o Uruguay no es de gran tamaño, cada persona consume una cantidad considerable de chocolates, por tal motivo esto abre un mercado interesante a explotar.

5. ASPECTOS COMERCIALES Y DE COMPETENCIA

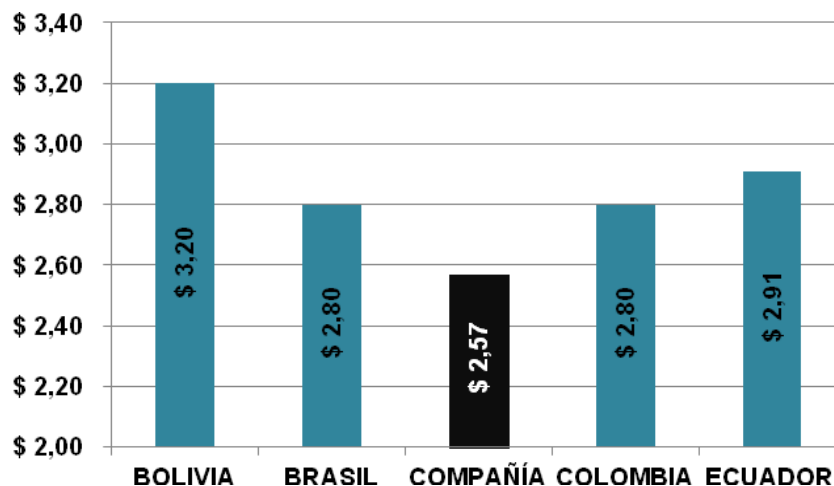
Realizando una comparación de los precios por tonelada entre el precio FOB que le saldría a la Comercializadora y el precio al cual está adquiriendo Argentina el producto actualmente, se podría evidenciar mediante la siguiente gráfica la competitividad que tiene la Comercializadora para ingresar al mercado, debido a que presenta un precio más bajo y de mejor calidad:

PAIS	MODO	ADUANA	PRECIOS FOB	PRECIO CIF
BOLIVIA	TERRESTRE	BERMEJO	\$ 3,10	\$ 3,20
BRASIL	MARITIMO	SANTOS	\$ 2,70	\$ 2,80
COMPAÑÍA	MARITIMO	CARTAGENA	\$ 2,47	\$ 2,57
COLOMBIA	MARITIMO	CARTAGENA	\$ 2,70	\$ 2,80
ECUADOR	MARITIMO	GUAYAQUIL	\$ 2,70	\$ 2,91

PRECIOS FOB EN DOLARES POR KILOGRAMO



PRECIOS CIF EN DOLARES POR KILOGRAMO



Evidentemente existe una diferencia a favor del importador de US\$230 por tonelada respecto al precio más bajo de la competencia, y visto de la posición del exportador, se evidencia un costo de oportunidad positivo (se deja de ganar dicho margen, pero se obtiene posicionamiento y competitividad dentro del mercado), en donde no solo se ofrece un cacao en grano crudo de calidad, sino que adicionalmente se puede llegar a ser competitivo en el tema costos, siendo atractivo para el importador y obteniendo cierto reconocimiento a través de las operaciones concretadas.

No obstante, el hecho de ganar cierto posicionamiento en cuanto a costos y calidad del producto, permite desarrollar una cadena logística integra que favorece tanto al vendedor como al importador, en donde no solo se asegura una calidad dentro de la comercialización, sino que permite tener un margen operativo para que el importador seleccione a la comercializadora como el proveedor más destacado dentro del mercado, y adicionalmente logre competir dentro del nicho local, reduciendo costos directos y aumentando su volumen de producción o industrialización del cacao en grano.

6. TRANSPORTE

El modo de transporte interno seleccionado, es el terrestre, específicamente se utilizara un camión con semirremolque, debido a que el proyecto de exportación y/o comercialización se realizara como una venta FOB, puesto en el puerto de Cartagena en Colombia.

Considerando que se exportaran 25 toneladas, se estableció que el contenedor a utilizar para esta operación, será un contenedor 20" standar, es de precisar que se enviara por modo marítimo.

7. INCOTERM

Free On Board - Cartagena.

La responsabilidad del vendedor termina cuando las mercaderías sobrepasan la borda del buque en el puerto de Cartagena.

El comprador debe soportar todos los costos y riesgos de la pérdida y el daño de las mercaderías desde aquel punto. Así mismo exige al vendedor despachar las mercaderías para la exportación.

8. DOCUMENTACIÓN DE EXPORTACIÓN

A continuación se menciona la principal documentación de exportación para una destinación a consumo en términos F.O.B.

- Factura Comercial Definitiva
- Documento de Transporte B/L
- Póliza de Seguro
- Lista de empaque
- Certificado de Origen
- Certificado fitosanitario
- Libre de deuda cuota de fomento cacaotera.

9. ANALISIS FODA

9.1. Fortalezas

- Presencia comercial en las diferentes zonas productoras de cacao del país, lo que permite realizar un acopio de gran volumen y de excelente calidad.
- Se cuenta con los conocimientos científicos de alto nivel, lo que ha permitido avanzar genéticamente en el desarrollo de nuevos proyectos para el aumento de la producción de alta calidad
- Principales aliados comerciales de los países con mayor consumo de cacao en el mundo.

9.2. Oportunidades

- Buenas condiciones agroecológicas de las zonas productivas para el cultivo y la producción eficiente.
- Incremento de la productividad debido a los avances tecnológicos.
- Ventajas arancelarias y preferencias comerciales, con respecto a países extra bloque, para la colocación de productos en el Mercosur.
- Aumento del consumo interno del producto en las grandes industrias argentinas que se desempeñan dentro del sector cacaotero y sus derivados.
- Argentina no cuenta con las condiciones climáticas para la producción y el sostenimiento del cultivo de cacao, mientras que Colombia presenta las condiciones adecuadas para su obtención.
- Existe una demanda considerable de cacao en grano y sus derivados en Argentina, debido al alto consumo de chocolates y derivados.

9.3. Debilidades

- Dificultad para consolidarse como el principal proveedor de cacao en Argentina, debido a la gran mayoría de países competidores del sector.
- Dificultad de acceso a la financiación de capital de trabajo en la actividad primaria y de activos fijos en el sector.
- Carencia de líneas de créditos blandos para inversión e infraestructura.
- Existencia de prácticas desleales dentro del subsector cacaotero.

9.4. Amenazas

- Alto impacto en cuanto a los costos de los fletes terrestres, lo cual dificulta el acceso a diferentes mercados y zonas productoras.
- Deficiencia en infraestructura, mal estado de las carreteras, deficiencias en los puertos, etc.) generan incremento de los costos.
- Comparado con otros subsectores de la economía colombiana, no se cuenta con una gran promoción y divulgación para el subsector cacaotero.
- Preferencias de Argentina por compras de cacao en grano desde Brasil.

10. ANÁLISIS IMPOSITIVO Y ADUANERO

IMPUESTO A LA RENTA

Según la ley 939 de 2004, en sus artículos No.01y 02, define que: “están exentas del impuesto sobre la renta las inversiones en nuevas plantaciones de tardío rendimiento, entre ellas plantaciones de cacao. Dicho beneficio cubre las plantaciones establecidas hasta el 31 de diciembre de 2014 y se extiende por 10 años contados a partir del inicio de la producción”.⁴

IVA

Según la ley 1607 de 2012, en sus artículos No.424 y 427, define que, se encuentran excluidos del Impuesto sobre las Ventas (IVA) e Impuesto Nacional al Consumo, ya sea para venta o importación, algunos bienes contemplados dentro de la nomenclatura arancelaria andina vigente, dentro de los cuales se encuentra el cacao en grano.⁵

ARANCEL

Según el Arancel de Aduanas, decreto 4927 de 2011, del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, dentro sus disposiciones preliminares, define que, la exportación de mercancías estará libre de gravámenes.⁶

Adicionalmente el Acuerdo de Complementación Económica No.59 – ACE No.59, es el acuerdo en el cual se relacionan comercialmente Argentina y Colombia, en donde se presentan diferentes preferencias arancelarias, tanto como desgravaciones parciales como totales, amparando bajo estas listas de desgravación arancelaria, el cacao en grano como materia prima.

⁴ Ley 939/2004 - <http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2004/ley_0939_2004.html>

⁵ Ley 1607/2012 <http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2012/ley_1607_2012.html>

⁶ Decreto 4927 de 2011<http://www.dian.gov.co/descargas/normatividad/2011/Decreto_4927_26122011.pdf>

11. ANÁLISIS DE COSTOS

Uno de los puntos de gran interés y dentro de los más representativos para el desarrollo y planteamiento de este plan de negocios de exportación de cacao en grano desde Colombia a Argentina, es el tema de costos, con el propósito de llegar a un precio FOB de exportación, puerto de Cartagena – Colombia.

Ahora bien, para el desarrollo de la planilla de costos y precio FOB, se debe tener en cuenta que las cifras están expresadas en USD, y adicionalmente se presentan cuatro columnas, en donde la primera hace referencia al ítem o rubro específico, la segunda se refiere al porcentaje de participación sobre el valor FOB, la tercera columna es el valor en USD por un kilogramo de cacao en grano y la cuarta columna es el valor total de 25 toneladas o 25.000 kilogramos los cuales serán exportados.

Los costos y porcentajes reflejados en la planilla, fueron obtenidos gracias al departamento comercial de la Federación Nacional de Cacaoteros de Colombia - FEDECACAO, es de mencionar el gran apoyo que ha brindado FEDECACAO frente al proyecto, lo que ha sido de gran ayuda para el desarrollo y planteamiento del mismo, esto visto como un posible proyecto de investigación y exportación.

De otra parte, es de resaltar que cada una de las pruebas y resultados obtenidos, se asemejan a la realidad del mercado, en donde se evidencia claramente bajo el previo estudio de mercado antes expuesto.

A continuación, se presenta la planilla de costos y el respectivo precio FOB de exportación, así mismo se muestran las respectivas pruebas que conllevan a la comprobación del ejercicio para hallar el precio FOB, los correspondientes egresos e impuestos y finalmente el cálculo de las ganancias o utilidad neta libre de impuestos:

COSTOS - VALOR FOB DE EXPORTACIÓN – CARTAGENA			
1. COSTO DE PRODUCCIÓN	%	USD/1KG	USD/25TM
1.1. Materias primas, materiales, insumos, etc.			
1.1.1. Nacional: adquirida en plaza.		\$ 1,500	\$ 37.500,00
1.2. Mano de Obra y Cargas Sociales		\$ 0,132	\$ 3.306,97
1.3. Gastos de Fabricación		\$ -	\$ -
1.3.1. Salarios funcionarios		\$ -	\$ -
.Asistente Administrativo		\$ 0,008	\$ 198,42
1.3.2. Alquiler y servicio de centro de acopio		\$ 0,013	\$ 330,70
1.4. TOTAL COSTO DE PRODUCCION		\$ 1,653	\$ 41.336,1
2. GASTOS DE EXPORTACIÓN		\$ -	\$ -
2.1. Etiquetas, Manuales, Folletos, etc.		\$ 0,005	\$ 132,28
2.2. Acondicionamientos interiores		\$ 0,001	\$ 18,94

2.3. Envases y Embalajes (Sacos - Maquilada y cosida sacos)		\$ 0,028	\$ 693,14
2.5. Almacenaje		\$ 0,021	\$ 529,11
2.6. Seguros interiores		\$ 0,008	\$ 211,65
2.7. Documentación		\$ 0,006	\$ 145,51
2.8. Transportes interiores		\$ 0,057	\$ 1.414,32
2.10. Gastos de manipuleo de carga		\$ 0,006	\$ 160,70
2.13.2. Alquiler de contenedor		\$ 0,013	\$ 336,96
2.14. Gastos bancarios		\$ 0,009	\$ 224,87
2.16. TOTAL DE GASTOS DE EXPORTACIÓN		\$ 0,155	\$ 3.867,5
3. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y FINANCIEROS		\$ -	\$ -
3.1. Departamentos de Exportación (Gerente Comercial y Asistente comercial)		\$ 0,045	\$ 1.124,37
3.2. Investigación de mercados		\$ 0,005	\$ 132,28
3.3. Publicidad en el exterior		\$ 0,008	\$ 198,42
3.4. Intereses (pre-financiación)		\$ -	\$ -
3.6. Otros Gastos		\$ 0,011	\$ 264,56
3.7. Total de "Gastos de Administración, Comercialización y Financieros"		\$ 0,069	\$ 1.719,6
4.2. Otros recuperos		\$ -	\$ -
4.4. Total "Beneficios" (a deducir)		\$ -	\$ -
5. UTILIDAD E IMPUESTO A LAS GANANCIAS		\$ -	\$ -
5.1. Utilidad	15%	\$ -	\$ -
5.2. Impuesto a las Ganancias	35%	\$ -	\$ -
5.3. Total de "Utilidad e Impuesto a las Ganancias"		\$ -	\$ -
6. COSTO TOTAL EN UNIDADES MONETARIAS (Rubros 1 + 2 + 3 - 4 + 5).		\$ 1,877	\$ 46.923,2
7. GASTOS DE EXPORTACIÓN (en porcentaje del FOB)		\$ -	\$ -
7.2. Comisiones bancarias	2%	\$ -	\$ -
7.3.1. En el país	2%	\$ -	\$ -
7.3.2. En el exterior	3%	\$ -	\$ -
7.4. Honorarios Despachante de Aduana	1%	\$ -	\$ -
7.9. Otros Gastos (Profesional de Comercio Exterior)	1%	\$ -	\$ -
7.10. Total "Gastos de Exportación"		\$ -	\$ -
9. UTILIDAD E IMPUESTO A LAS GANANCIAS		\$ -	\$ -
9.1. Utilidad neta de Impuesto a las Ganancias		\$ -	\$ -
9.1.1. Utilidad en porcentaje del Precio FOB		\$ -	\$ -
9.1.2. Utilidad del porcentaje del Total de Desembolsos Netos		\$ -	\$ -
9.2. Impuesto a las Ganancias		\$ -	\$ -
9.3. Total de "Utilidad e Impuesto a las Ganancias"		\$ -	\$ -
10. VALOR TOTAL SIN APLICACIÓN DE PORCENTAJES		\$ 1,877	\$ 46.923,2

		USD/1KG	USD/25TM
PRECIO FOB DE EXPORTACIÓN	<u>\$1,877</u>	\$ 2,47	\$ 61.741
	76,0%		

INGRESOS	
PRECIO FOB DE EXPORTACIÓN 1 TON	\$ 2.470
PRECIO FOB DE EXPORTACIÓN 25 TON	\$ 61.741
TOTAL INGRESOS	\$ 61.741

EGRESOS + UTILIDAD	
1.4. Costo de la mercadería en depósito	\$ 41.336
2.16. Gastos de exportación	\$ 3.867
3.7. Total de "Gastos de Administración, Comercialización y Financieros"	\$ 1.720
7.2. Comisiones bancarias - 2%	\$ 1.235
7.3.1. En el país - 2%	\$ 1.235
7.3.2. En el exterior - 3%	\$ 1.852
7.4. Honorarios Despachante de Aduana - 1%	\$ 617
7.9. Otros Gastos (Profesional de Comercio Exterior) - 1%	\$ 617
TOTAL EGRESOS	\$ 52.480
5.1. Utilidad Bruta- 15%	\$ 9.261
TOTAL EGRESOS MÁS UTILIDAD	\$ 61.741

CALCULO DE RENTABILIDAD	
Más) Total ingresos	\$ 61.741
Menos) Total Gastos	\$ 52.480
Utilidad Bruta - UB - 15%	\$ 9.261
<i>Impuesto a las ganancias x UB = 35% x \$9.261 =</i>	<i>\$ 3.241,4</i>
Total gastos más imp. Gcias.	\$ 55.721,3
UTILIDAD NETA 15% = UB - Imp. Gcias	\$ 6.020
TOTAL EGRESOS MÁS UTILIDAD NETA	\$ 61.741

De acuerdo con los resultados anteriormente expuestos, se puede analizar que bajo una inversión de US\$55.721,3 por despacho y teniendo en cuenta un porcentaje de utilidad del 15%, se obtiene una utilidad neta de US\$6.020 libre de impuestos, para lo cual se evidencia que dentro del subsector cacaoero en Colombia, la gran mayoría de medianos exportadores aproximadamente realizan un despacho por mes, exportando anualmente 300 toneladas.

Por tal razón, si se realiza una inversión para este proyecto y contando con un potencial medio de clientes del sector en Argentina, se podría llegar a exportar 300 toneladas, 25 toneladas mensuales, realizando una inversión de US\$668.655,6 anual, se percibirá una utilidad anual neta libre de impuestos de US\$72.240, contando con recursos propios; pero presentando un esquema de prefinanciamiento de exportaciones de cacao en grano anual con un préstamo otorgado por valor de US\$60.000 a una tasa fija de interés anual del 24%, pagadero a 36 meses, se percibirá una utilidad anual neta libre de impuestos US\$51.837.

Otro ítem relevante a tener en cuenta en el desarrollo de este plan de negocios, es el costo del transporte terrestre, en donde claramente se evidencia que dentro de los costos totales sin incluir la materia prima (cacao en grano) aproximadamente incurre en un 15%, cifras que muestran y comprueban una vez más, que en Colombia y en otros países, el valor del combustible es demasiado alto y así mismo se puede deducir que a raíz de la falta de inversión en infraestructura en carreteras, caminos y rutas que conducen a las zonas productoras de cacao, hace que el costo del transporte sea demasiado alto y a su vez se tome desmedido tiempo durante el proceso logístico.

De otra parte, es de mencionar que el precio FOB promedio al cual actualmente las grandes y medianas industrias Argentinas del sector importan el cacao en grano es aproximadamente de US\$2,73 por kilogramo corriente, esto sin incluir flete internacional, seguro, derechos y gravámenes en destino.

Para el presente plan de negocios el precio FOB de exportación de la comercializadora colombiana es de US\$2,47 por kilogramo corriente, claramente se puede considerar que dentro del mercado en Argentina el precio es competitivo y rentable, obteniendo un margen de diferencia de \$0,23 USD por kilogramo respecto al precio más competitivo del mercado, pero es de resaltar que no solo económicamente se es competitivo, sino que adicionalmente es un producto fino de sabor y aroma, como lo ha catalogado la Organización Internacional del Cacao – ICCO, visto entre los estándares más altos de calidad a nivel mundial.

12. ANÁLISIS FINANCIERO

Si bien, es importante realizar un análisis de costos y del respectivo precio FOB de exportación, como se desarrollo anteriormente, en donde se evidenciaron resultados significativos para el presente plan de negocios; de igual forma es de analizar financieramente el proyecto, que para lo cual se ha realizado el flujo de caja con prefinanciamiento de exportación de cacao en grano, esto con el propósito de analizar la viabilidad del proyecto de inversión.

Flujo de caja con prefinanciamiento de exportaciones de cacao en grano

	PRIMER AÑO												Total	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC		
Saldo inicial	\$ -	\$ 4.320	\$ 8.640	\$ 12.959	\$ 17.279	\$ 21.599	\$ 25.919	\$ 30.238	\$ 34.558	\$ 38.878	\$ 43.198	\$ 47.517		
Ingresos														
Ventas en efectivo	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 740.893
Cobros de ventas a crédito	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cobros por ventas de activo fijo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ingresos	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 61.741	\$ 740.893
Egresos														
Compra de mercancía	\$ 37.500	\$ 37.500	\$ 37.500	\$ 37.500	\$ 37.500	\$ 37.500	\$ 37.500	\$ 37.500	\$ 37.500	\$ 37.500	\$ 37.500	\$ 37.500	\$ 37.500	\$ 450.000
Pago de nómina	\$ 3.874	\$ 3.874	\$ 3.874	\$ 3.874	\$ 3.874	\$ 3.874	\$ 3.874	\$ 3.874	\$ 3.874	\$ 3.874	\$ 3.874	\$ 3.874	\$ 3.874	\$ 46.492
Pago de Cargas Sociales	\$ 755	\$ 755	\$ 755	\$ 755	\$ 755	\$ 755	\$ 755	\$ 755	\$ 755	\$ 755	\$ 755	\$ 755	\$ 755	\$ 9.065
Pago proveedores	\$ 1.712	\$ 1.712	\$ 1.712	\$ 1.712	\$ 1.712	\$ 1.712	\$ 1.712	\$ 1.712	\$ 1.712	\$ 1.712	\$ 1.712	\$ 1.712	\$ 1.712	\$ 20.549
Pago de impuestos	\$ 3.506	\$ 3.506	\$ 3.506	\$ 3.506	\$ 3.506	\$ 3.506	\$ 3.506	\$ 3.506	\$ 3.506	\$ 3.506	\$ 3.506	\$ 3.506	\$ 3.506	\$ 42.072
Pago de servicios públicos	\$ 212	\$ 212	\$ 212	\$ 212	\$ 212	\$ 212	\$ 212	\$ 212	\$ 212	\$ 212	\$ 212	\$ 212	\$ 212	\$ 2.540
Pago de alquiler	\$ 860	\$ 860	\$ 860	\$ 860	\$ 860	\$ 860	\$ 860	\$ 860	\$ 860	\$ 860	\$ 860	\$ 860	\$ 860	\$ 10.318
Pago de transportes internos	\$ 1.414	\$ 1.414	\$ 1.414	\$ 1.414	\$ 1.414	\$ 1.414	\$ 1.414	\$ 1.414	\$ 1.414	\$ 1.414	\$ 1.414	\$ 1.414	\$ 1.414	\$ 16.972
Pago gastos logísticos y com.	\$ 5.557	\$ 5.557	\$ 5.557	\$ 5.557	\$ 5.557	\$ 5.557	\$ 5.557	\$ 5.557	\$ 5.557	\$ 5.557	\$ 5.557	\$ 5.557	\$ 5.557	\$ 66.680
Pago de publicidad	\$ 331	\$ 331	\$ 331	\$ 331	\$ 331	\$ 331	\$ 331	\$ 331	\$ 331	\$ 331	\$ 331	\$ 331	\$ 331	\$ 3.968
Total Egresos	\$ 55.721	\$ 55.721	\$ 55.721	\$ 55.721	\$ 55.721	\$ 55.721	\$ 55.721	\$ 55.721	\$ 55.721	\$ 55.721	\$ 55.721	\$ 55.721	\$ 55.721	\$ 668.656
Flujo de caja económico	\$ 6.020	\$ 10.340	\$ 14.659	\$ 18.979	\$ 23.299	\$ 27.619	\$ 31.938	\$ 36.258	\$ 40.578	\$ 44.898	\$ 49.217	\$ 53.537	\$ 53.537	
Financiamiento por 36 meses	\$ 60.000,0													
Pago de intereses fijos	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 400
Pago de préstamos	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 20.000
Total Financiamiento	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 20.400
Flujo de caja financiero	\$ 4.320	\$ 8.640	\$ 12.959	\$ 17.279	\$ 21.599	\$ 25.919	\$ 30.238	\$ 34.558	\$ 38.878	\$ 43.198	\$ 47.517	\$ 51.837	\$ 51.837	

Flujo de caja con prefinanciamiento de exportaciones de cacao en grano

	SEGUNDO AÑO												Total	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC		
Saldo inicial	\$ 51.837	\$ 56.458	\$ 61.078	\$ 65.699	\$ 70.320	\$ 74.941	\$ 79.561	\$ 84.182	\$ 88.803	\$ 93.424	\$ 98.044	\$ 102.665		
Ingresos														
Ventas en efectivo	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 777.937
Cobros de ventas a crédito	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cobros por ventas de activo fijo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ingresos	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 64.828	\$ 777.937
Egresos														
Compra de mercancía	\$ 39.375	\$ 39.375	\$ 39.375	\$ 39.375	\$ 39.375	\$ 39.375	\$ 39.375	\$ 39.375	\$ 39.375	\$ 39.375	\$ 39.375	\$ 39.375	\$ 39.375	\$ 472.500
Pago de nómina	\$ 4.068	\$ 4.068	\$ 4.068	\$ 4.068	\$ 4.068	\$ 4.068	\$ 4.068	\$ 4.068	\$ 4.068	\$ 4.068	\$ 4.068	\$ 4.068	\$ 4.068	\$ 48.817
Pago de Cargas Sociales	\$ 793	\$ 793	\$ 793	\$ 793	\$ 793	\$ 793	\$ 793	\$ 793	\$ 793	\$ 793	\$ 793	\$ 793	\$ 793	\$ 9.518
Pago proveedores	\$ 1.798	\$ 1.798	\$ 1.798	\$ 1.798	\$ 1.798	\$ 1.798	\$ 1.798	\$ 1.798	\$ 1.798	\$ 1.798	\$ 1.798	\$ 1.798	\$ 1.798	\$ 21.576
Pago de impuestos	\$ 3.681	\$ 3.681	\$ 3.681	\$ 3.681	\$ 3.681	\$ 3.681	\$ 3.681	\$ 3.681	\$ 3.681	\$ 3.681	\$ 3.681	\$ 3.681	\$ 3.681	\$ 44.175
Pago de servicios públicos	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 222	\$ 2.667
Pago de alquiler	\$ 903	\$ 903	\$ 903	\$ 903	\$ 903	\$ 903	\$ 903	\$ 903	\$ 903	\$ 903	\$ 903	\$ 903	\$ 903	\$ 10.834
Pago de transportes internos	\$ 1.485	\$ 1.485	\$ 1.485	\$ 1.485	\$ 1.485	\$ 1.485	\$ 1.485	\$ 1.485	\$ 1.485	\$ 1.485	\$ 1.485	\$ 1.485	\$ 1.485	\$ 17.820
Pago gastos logísticos y com.	\$ 5.835	\$ 5.835	\$ 5.835	\$ 5.835	\$ 5.835	\$ 5.835	\$ 5.835	\$ 5.835	\$ 5.835	\$ 5.835	\$ 5.835	\$ 5.835	\$ 5.835	\$ 70.014
Pago de publicidad	\$ 347	\$ 347	\$ 347	\$ 347	\$ 347	\$ 347	\$ 347	\$ 347	\$ 347	\$ 347	\$ 347	\$ 347	\$ 347	\$ 4.167
Total Egresos	\$ 58.507	\$ 58.507	\$ 58.507	\$ 58.507	\$ 58.507	\$ 58.507	\$ 58.507	\$ 58.507	\$ 58.507	\$ 58.507	\$ 58.507	\$ 58.507	\$ 58.507	\$ 702.088
Flujo de caja económico	\$ 58.158	\$ 62.778	\$ 67.399	\$ 72.020	\$ 76.641	\$ 81.261	\$ 85.882	\$ 90.503	\$ 95.124	\$ 99.744	\$ 104.365	\$ 108.986	\$ 108.986	\$ 108.986
Financiamiento														
Pago de intereses fijos	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 400
Pago de préstamos	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 20.000
Total Financiamiento	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 20.400
Flujo de caja financiero	\$ 56.458	\$ 61.078	\$ 65.699	\$ 70.320	\$ 74.941	\$ 79.561	\$ 84.182	\$ 88.803	\$ 93.424	\$ 98.044	\$ 102.665	\$ 107.286	\$ 107.286	\$ 107.286

Flujo de caja con prefinanciamiento de exportaciones de cacao en grano

	TERCER AÑO												Total	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC		
Saldo inicial	\$ 107.286	\$ 112.349	\$ 117.412	\$ 122.475	\$ 127.539	\$ 132.602	\$ 137.665	\$ 142.728	\$ 147.791	\$ 152.855	\$ 157.918	\$ 162.981		
Ingresos														
Ventas en efectivo	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 832.393
Cobros de ventas a crédito	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cobros por ventas de activo fijo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ingresos	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 832.393
Egresos														
Compra de mercancía	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 505.575
Pago de nómina	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 52.234
Pago de Cargas Sociales	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 10.184
Pago proveedores	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 23.087
Pago de impuestos	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 47.267
Pago de servicios públicos	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 2.853
Pago de alquiler	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 11.592
Pago de transportes internos	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 19.068
Pago gastos logísticos y com.	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 74.915
Pago de publicidad	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 4.458
Total Egresos	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 751.234
	49146,17948													
Flujo de caja económico	\$ 114.049	\$ 119.112	\$ 124.175	\$ 129.239	\$ 134.302	\$ 139.365	\$ 144.428	\$ 149.491	\$ 154.555	\$ 159.618	\$ 164.681	\$ 169.744	\$ 169.744	\$ 169.744
Financiamiento														
Pago de intereses fijos	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 33	\$ 400
Pago de préstamos	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 1.667	\$ 20.000
Total Financiamiento	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 1.700	\$ 20.400
Flujo de caja financiero	\$ 112.349	\$ 117.412	\$ 122.475	\$ 127.539	\$ 132.602	\$ 137.665	\$ 142.728	\$ 147.791	\$ 152.855	\$ 157.918	\$ 162.981	\$ 168.044	\$ 168.044	\$ 168.044

Flujo de caja con prefinanciamiento de exportaciones de cacao en grano

	TERCER AÑO												Total	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC		
Saldo inicial	\$ 93.078	\$ 97.549	\$ 102.020	\$ 106.491	\$ 110.962	\$ 115.433	\$ 119.905	\$ 124.376	\$ 128.847	\$ 133.318	\$ 137.789	\$ 142.260		
Ingresos														
Ventas en efectivo	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 832.393
Cobros de ventas a crédito	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cobros por ventas de activo fijo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ingresos	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 69.366	\$ 832.393
Egresos														
Compra de mercancía	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 42.131	\$ 505.575
Pago de nómina	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 4.353	\$ 52.234
Pago de Cargas Sociales	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 849	\$ 10.184
Pago proveedores	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 1.924	\$ 23.087
Pago de impuestos	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 3.939	\$ 47.267
Pago de servicios públicos	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 238	\$ 2.853
Pago de alquiler	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 966	\$ 11.592
Pago de transportes internos	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 1.589	\$ 19.068
Pago gastos logísticos y com.	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 6.243	\$ 74.915
Pago de publicidad	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 372	\$ 4.458
Total Egresos	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 62.603	\$ 751.234
	49146,17948													
Flujo de caja económico	\$ 99.841	\$ 104.312	\$ 108.783	\$ 113.254	\$ 117.725	\$ 122.197	\$ 126.668	\$ 131.139	\$ 135.610	\$ 140.081	\$ 144.552	\$ 149.024	\$ 149.024	\$ 149.024
Financiamiento														
Pago de intereses fijos	\$ 45	\$ 45	\$ 45	\$ 45	\$ 45	\$ 45	\$ 45	\$ 45	\$ 45	\$ 45	\$ 45	\$ 45	\$ 45	\$ 539
Pago de préstamos	\$ 2.247	\$ 2.247	\$ 2.247	\$ 2.247	\$ 2.247	\$ 2.247	\$ 2.247	\$ 2.247	\$ 2.247	\$ 2.247	\$ 2.247	\$ 2.247	\$ 2.247	\$ 26.965
Total Financiamiento	\$ 2.292	\$ 2.292	\$ 2.292	\$ 2.292	\$ 2.292	\$ 2.292	\$ 2.292	\$ 2.292	\$ 2.292	\$ 2.292	\$ 2.292	\$ 2.292	\$ 2.292	\$ 27.504
Flujo de caja financiero	\$ 97.549	\$ 102.020	\$ 106.491	\$ 110.962	\$ 115.433	\$ 119.905	\$ 124.376	\$ 128.847	\$ 133.318	\$ 137.789	\$ 142.260	\$ 146.732	\$ 146.732	\$ 146.732

12.1. SUPUESTOS FLUJO DE CAJA

1. Proyecto con prefinanciamiento de exportaciones de cacao en grano, con un préstamo otorgado por valor de US\$60.000 a una tasa fija de interés anual del 24%, pagadero a 36 meses.
2. Para el segundo año se estima un crecimiento del 5%, incrementando tanto los ingresos como los egresos en un 5% y para el tercer año y 7% respectivamente.
3. Durante los 36 meses o 3 años, se realizara una exportación cada mes, su respectivo cobro se hace mes vencido, iniciando con el primer despacho el 1 de enero y haciendo efectivo el cobro el 31 de enero del mismo año.

12.2. RESULTADOS OBTENIDOS

1. De acuerdo con el flujo de caja anteriormente expuesto, se ha determinado un Valor Neto Actual – VNA, este término se define como la suma de los valores actualizados de todos los flujos netos de caja esperados del proyecto o flujo de caja financiero, deducido el valor de la inversión inicial, para lo cual el VNA del presente proyecto es de US\$66.952,5, lo que determina directamente que el proyecto es rentable.

FORMULACION DE DATOS - VNA	
VARIABLE	VALOR
Inversion inicial	\$ 60.000
F1	\$ 51.837
F2	\$ 55.449
F3	\$ 60.758
Tasa de Retorno Proyectada/esperada	15%
n	3

VALOR NETO ACTUAL - VNA \$ 66.952,5

2. Teniendo en cuenta otro indicador para la evaluación del presente proyecto, se encuentra la Tasa Interna de Retorno – TIR, la cual es la tasa de descuento que hace que el Valor Neto Actual de una inversión sea igual a cero. (VNA =0).

De acuerdo con lo anterior, la tasa proyectada como tasa de retorno es del 15%, realizando la operación financiera para obtener la Tasa Interna de Retorno – TIR real para el presente proyecto en donde el VAN =0, es del 73.38%, lo que determina directamente que el proyecto si es aconsejable llevarlo a cabo e invertir en el mismo.

FORMULACION DE DATOS - TIR	
VARIABLE	VALOR
Inversión inicial	\$ 60.000
F1	\$ 51.837
F2	\$ 55.449
F3	\$ 60.758
Tasa Interna de Retorno	73,38%
n	3

VALOR NETO ACTUAL - VNA \$ -

TASA INTERNA DE RETORNO - TIR **73,38%**

Se puede determinar que en cuanto a los diferentes análisis de costos, financieros y de mercado, el proyecto o plan de negocios presenta una viabilidad, no solo para incurrir en una inversión a corto plazo, sino que adicionalmente se puede proyectar a un largo plazo, en donde se podría asegurar una sostenibilidad, rentabilidad y crecimiento dentro del mercado, convirtiéndose competitivamente dentro del mercado como un negocio atractivo para los inversionistas y así mismo para las compañías e industrias del sector.

13. CONCLUSIONES

De acuerdo con cada uno de los aspectos y análisis presentados anteriormente, se puede evidenciar y definir que el proyecto de “Exportación de cacao en grano desde Colombia a Argentina” es viable para invertir y llevarlo a cabo, ya sea a través de inversores privados o por medio de alguna entidad o agente económico interesado en el proyecto.

Es de mencionar, que no solo se podría llegar a percibir un beneficio económico, sino que adicionalmente se favorece la industria de chocolates y confitería en Argentina, debido al precio competitivo que ofrece la Comercializadora y adicionalmente un cacao en grano de calidad, catalogado por la International Cocoa Organization - ICCO, como cacao fino de sabor y aroma; lo que conlleva a la mejora sustancial en la industrialización y productos terminados de alta calidad; permitiendo disminuir costos en cuanto a la producción e iniciar una nueva apertura de mercados en el exterior, aportando al crecimiento económico del sector.

14. BIBLIOGRAFIA

- Martínez, Marelia., (2010). *Aspectos determinantes del estado de la facilitación del transporte en América Latina: los casos de Colombia y el Perú (Comunidad Andina de Naciones)*, Naciones Unidas, ECLAC.
- Vergara, Nestor., (2012). *Marketing y comercialización internacional*. Bogotá D.C., Ecoe Ediciones.
- Rúa Costa, Carlés., (2006). *Los puertos en el transporte marítimo*. Universidad Politécnica de Cataluña. España.
- Ruibal, Alberto. (1998). *Gestión logística de la distribución física internacional*. Norma. Bogotá D.C., Colombia.
- Fratalocchi, Aldo. (1994). *Como exportar e importar*. Ed. Cangallo. Buenos Aires, Argentina.
- Bloch, Roberto., (2015). *Transporte Internacional de Mercaderías*, IARA, Buenos Aires, Argentina.
- Serna, Gómez., (2008). *Gerencia Estratégica*. 3R Editores, Bogotá D.C., Colombia.
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN., (2009). *Arancel Armonizado de Colombia*. Legis Editores. Bogotá D.C., Colombia.
- SICEX., (2013). *Importación y exportación*. Recuperado de bases de datos comercio exterior. SICEX. Colombia.
- TARIFAR., (2014). *Importación y exportación*. Recuperado de bases de datos comercio exterior. TARIFAR. Argentina.
- Federación Nacional de Cacaoteros. (2015). *Centro de investigación y desarrollo estadístico*. FEDECACAO.
- Legis., (2015). Agencias de aduanas: una elección segura e indispensable. *Revista Logística*, recuperado de <http://revistadelogistica.com/category/logistica/>