

FICHA MERCADO – PRODUCTO

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA				
1.1. Nombre de la OCEX	ROTTERDAM		1.2. Fecha	20.10.2023
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Adolfo Betetta Sánchez		
	Cargo	Especialista en comercio		
II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO				
2.1 Producto	<p>Cacao</p> <p>El cacao es un fruto de origen tropical que proviene del árbol de cacao (especie Theobroma cacao). Son sus granos (semillas) los que se utilizan como fuente principal del chocolate en las presentaciones de pasta de cacao (materia sólida), polvo y manteca de cacao (materia grasa). El cacao es rico en minerales, vitaminas y antioxidantes como polifenoles y flavonoides; los cuales actúan como escudos protectores contra el envejecimiento prematuro y enfermedades relacionadas con la degeneración celular como la artritis y el cáncer.</p> <p>Asimismo, ayuda a disminuir el colesterol malo y favorece al sistema cardiovascular. Adicional a ello, tiene un efecto antidepresivo, dado que favorece la producción de endorfinas mejorando el estado de ánimo.</p>			
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.: 0806.10)	1801001900: Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado.			
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Cacao			
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	<p>Solo puede exportar cacao a los Países Bajos si cumple con los estrictos requisitos de la Unión Europea.</p> <p>Los requisitos del comprador se pueden dividir en los siguientes:</p> <p>Obligatorios: requisitos legales y no legales que debes cumplir para ingresar al mercado.</p> <p>Requisitos adicionales: aquellos que debes cumplir para mantenerte al día con el mercado.</p> <p>Requisitos de nicho: aplicación a nichos de mercado específicos.</p> <p>Los aspectos más destacados de estos requisitos se detallan a continuación, especificados para el mercado holandés cuando sea relevante.</p> <p>1. Requisitos legales y no legales que se deben cumplir</p> <p>Requerimientos legales</p> <p>Debe cumplir con los requisitos legales de la Unión Europea para el cacao, principalmente relacionados con la seguridad e higiene de los alimentos. Relacionado con esto están los límites legales para los contaminantes de los alimentos, de los cuales los más comunes son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pesticidas (consulte la base de datos de pesticidas de la UE para obtener una descripción general de los límites máximos de residuos (LMR) para cada pesticida) • Micotoxinas (la ocratoxina A es de especial relevancia para el cacao) • Hidrocarburos aromáticos policíclicos (HAP) • Contaminación microbiológica como salmonella (aunque el cacao se considera de bajo riesgo) 			

- Metales pesados como el cadmio (que es un problema particular para el cacao de algunos países latinoamericanos debido a factores como la actividad volcánica y los incendios forestales).

Requerimientos de calidad.

Si desea acceder al mercado Neerlandés de granos de cacao, deberá cumplir con los estándares de calidad de su comprador. Son particularmente altos dentro del segmento de especialidad para granos de cacao finos de aroma.

Los compradores en los Países Bajos y en otros lugares actualmente evalúan la calidad y el sabor de los granos de cacao de diferentes maneras y, a menudo, utilizan una combinación de dos o más metodologías.

Otras metodologías comunes de evaluación de la calidad del cacao y estándares internacionales del cacao comúnmente utilizados por los fabricantes de chocolate y los comerciantes de cacao incluyen los siguientes:

- Normas ISO sobre clasificación y muestreo para granos de cacao .
- El Instituto de Cacao y Chocolate Fino (FCCI): consulte su sitio web y comuníquese con FCCI para obtener su protocolo de muestreo y formulario de clasificación.
- Evaluación genética del cacao de Heirloom Cacao Preservation para identificar y valorar el cacao y su sabor.
- Evaluación de calidad y guía de degustación de Equal Exchange/TCHO para evaluar la calidad del cacao a lo largo de la cadena de valor.

Además, el Programa Cacao de Excelencia, que es coordinado por The Alliance of Bioversity International y el CIAT, cuenta con un grupo de trabajo que lanzó el sitio web de los Estándares Internacionales para la Evaluación de la Calidad y el Sabor del Cacao.

Estos protocolos ofrecen una descripción paso a paso de cómo: 1) tomar muestras de granos de cacao para su evaluación; 2) evaluar su calidad física; 3) procesarlos en polvo grueso, licor y chocolate; y 4) establecer una evaluación sensorial de los sabores expresados en estos tres productos.

Requisitos de etiquetado

La información proporcionada por las etiquetas debe ser fácil de entender, fácilmente visible, claramente legible y debe estar escrita en un idioma fácilmente comprensible para el comprador, generalmente inglés.

La etiqueta debe incluir los siguientes temas para garantizar la trazabilidad de los lotes individuales:

- Nombre del producto
- Calificación
- Código de lote o lote
- País de origen
- Peso neto en kilogramos

En caso de que su cacao esté certificado como orgánico y/o de comercio justo, la etiqueta debe contener el nombre/código del organismo de inspección y el número de certificación.

Requisitos de embalaje

Los granos de cacao se envían tradicionalmente en sacos de yute, que pueden pesar entre 60 y 65 kilogramos. En el mercado principal, el envío a granel de granos de cacao se ha vuelto más popular. Esto significa que los granos de cacao se cargan directamente en la bodega de carga del barco o en contenedores de envío que contienen una bolsa flexible. Este método de gran volumen suele ser adoptado por procesadores de cacao más grandes, que manejan granos de cacao de calidades estándar.

En el segmento de cacaos especiales, los sacos de yute todavía se usan comúnmente. Para microlotes de muy alta calidad, se pueden utilizar envases GrainPro sellados al vacío.

2. Requisitos adicionales para mantenerse al día con el mercado

Requisitos adicionales de seguridad alimentaria

Puede esperar que los compradores en los Países Bajos le soliciten garantías adicionales de seguridad alimentaria. En cuanto a los procesos de producción y manipulación se debe considerar lo siguiente:

- Implementación de buenas prácticas agrícolas (BPA): El principal estándar para buenas prácticas agrícolas lo proporciona GLOBAL GAP. Este es un estándar voluntario para la certificación de procesos de producción agrícola que brindan productos seguros y trazables. Tenga en cuenta que las organizaciones de certificación (como Rainforest Alliance/UTZ) a menudo incorporan GAP en sus estándares .
- Implementación de un sistema de gestión de la calidad (QMS): Un sistema basado en el Análisis de peligros y puntos críticos de control (HACCP) suele ser un estándar mínimo requerido a nivel de almacenamiento y manejo de los granos de cacao. Si exporta productos de cacao semielaborados, algunos compradores también esperarán que cuente con una certificación, como International Featured Standards: Food (IFS), Food Safety System Certification (FSSC 22000) o certificados de British Retail Consortium Global Standards (BRC) para sus instalaciones de fabricación.

Es bueno tener en cuenta que su importador holandés podría reexportar grandes cantidades de granos de cacao a otros destinos en Europa. Estos otros compradores envían sus requisitos, lo que podría aumentar la necesidad de otras certificaciones o estándares específicos. Esto dependerá del mercado final y del canal de mercado.

Requisitos adicionales de sostenibilidad

La responsabilidad corporativa y la sostenibilidad se han vuelto muy importantes en todo el sector del cacao europeo. La industria holandesa del cacao y el chocolate se fijó el objetivo de alcanzar un consumo de cacao 100 % sostenible para 2025 . Como resultado, todas las empresas líderes en el mercado del chocolate holandés tienen políticas de sostenibilidad que destacan su relación con los agricultores, la transparencia en sus operaciones y su impacto social y ambiental en origen. Ejemplos de estas políticas de empresa o códigos de conducta son los utilizados por las multinacionales Nestlé y Mondelez .

Como exportador, la adopción de códigos de conducta o políticas de sostenibilidad relacionadas con los impactos ambientales y sociales de su empresa puede brindarle una

ventaja competitiva. En general, es probable que los compradores le exijan cumplir con su código de conducta y/o completar cuestionarios de proveedores sobre sus prácticas de sostenibilidad.

Los estándares de certificación suelen formar parte de la estrategia de sostenibilidad de los comerciantes, procesadores de cacao, fabricantes de chocolate y minoristas. Como tal, un estándar como Rainforest Alliance/UTZ se ha vuelto cada vez más importante en el mercado principal del cacao.

Además, existen iniciativas a nivel europeo para desarrollar medidas legalmente vinculantes para el uso sostenible del cacao. Se espera que las leyes de diligencia debida para proteger y restaurar los bosques mundiales entren en vigencia en 2022. Una vez que estén en vigor, los compradores podrían transmitir algunas de las implicaciones de la regulación a los proveedores y/o exportadores de cacao. Asimismo, Europa prevé impulsar la producción sostenible de cacao en Costa de Marfil, Ghana y Camerún. Esta iniciativa brindará oportunidades de capacitación, pero también podría tener implicaciones específicas para los exportadores de estos países.

3. Requisitos de nicho

Cacao orgánico en la UE

Para comercializar cacao orgánico en el mercado holandés, debe cumplir con las regulaciones de la Unión Europea para la producción y el etiquetado orgánico. La obtención de la etiqueta EU Organic es el requisito legislativo mínimo para comercializar cacao orgánico en la UE.

Tenga en cuenta que la nueva regulación orgánica de la UE entró en vigor el 1 de enero de 2021. Esto significa que los productores de terceros países deberán cumplir con el mismo conjunto de reglas que los que producen en la UE. Además, las inspecciones de la producción orgánica y los productos orgánicos se han vuelto más estrictas para prevenir el fraude.

Antes de comercializar granos de cacao como orgánicos, un certificador acreditado debe auditar sus instalaciones de cultivo y procesamiento. La lista de organismos de control reconocidos y autoridades de control emitida por la UE para asegurarse de que siempre trabaja con un certificador acreditado: https://ec.europa.eu/agriculture/ofis_public/pdf/CBListAnnexIV.pdf?uid=6B549E23-D806-9D51-737D6EDF8C77757

Para obtener la certificación orgánica, se debe pasar una inspección y auditoría anual cuyo objetivo es garantizar que se cumple con todas las normas establecidas sobre producción orgánica por la UE.

Todos los productos orgánicos importados a la UE deben tener el Certificado de Inspección (COI) electrónico apropiado. Estos COI deben ser emitidos por las autoridades de control antes de la salida de un envío. Si esto no se hace, el producto no podrá venderse como orgánico en la Unión Europea y se venderá como un producto convencional. Los COI se pueden completar utilizando el sistema electrónico experto y de control comercial (TRACES) de la Comisión Europea.

No existe una etiqueta orgánica nacional obligatoria, pero los Países Bajos tienen una etiqueta orgánica privada: EKO Quality Mark. Esta etiqueta privada se puede usar junto

	<p>con la etiqueta orgánica de la UE en productos finales si cumple con los requisitos de la marca de calidad EKO.</p> <p>Comercio justo</p> <p>El mercado del cacao de comercio justo está creciendo en los Países Bajos. El estándar de comercio justo más común en los Países Bajos es Fairtrade . El certificador acreditado para Fairtrade es FLOCERT. Otro estándar, aunque menos común, en el mercado holandés es el SPP (Símbolo de Pequeños Productores).</p>
<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p>Los holandeses son consumidores moderados de chocolate, pero muestran un interés creciente por el chocolate de alta calidad y las nuevas e interesantes combinaciones de sabores. El mercado holandés se caracteriza por un enfoque cada vez más fuerte en la sostenibilidad.</p> <p>Los consumidores holandeses compran cada vez más chocolate de alta calidad</p> <p>Existe una creciente demanda de chocolate negro y de alta calidad en el mercado de consumo holandés , por el cual los consumidores están dispuestos a pagar un precio más alto. Por ejemplo, la marca privada Delicata (de Albert Heijn) ahora ofrece una amplia gama de barras de chocolate puro de orígenes específicos, lo que indica la creciente importancia de este concepto en el mercado principal.</p> <p>La creciente popularidad del chocolate de alta calidad también ha llevado a un fuerte aumento de los fabricantes de “bean to bar” en los Países Bajos en los últimos años . En los últimos diez años, el número de pequeños fabricantes de chocolate en los Países Bajos (con menos de 10 empleados) se ha más que duplicado, alcanzando las 445 empresas en 2019.</p> <p>Además de una oferta creciente de productos de chocolate de alta calidad para los consumidores, también existe una oferta más diversa de chocolates de cobertura de alta calidad para los chocolateros de los Países Bajos. Por ejemplo, en 2019, Cargill lanzó su chocolate de cobertura premium Veliche Gourmet para pasteleros y chocolateros artesanales en los Países Bajos.</p> <p>Si bien los Países Bajos no son particularmente famosos por sus tiendas de chocolate gourmet, el número de tiendas de chocolate ha crecido significativamente en la última década . Ejemplos de chocolaterías de alta gama en las grandes ciudades holandesas son: Cacao , De Bonte Koe , De Lelie , Chocolaterie Pierre y ChocolatI .</p> <p>Amplia disponibilidad de productos de cacao y chocolate certificados en el mercado holandés</p> <p>En 2010, el gobierno Neerlandés y los actores de la industria del cacao y el chocolate en los Países Bajos firmaron una declaración de intenciones para lograr un consumo de cacao 100 % sostenible en los Países Bajos para 2025. En 2018, alrededor del 66 % del cacao vendido por los supermercados holandeses tenía una etiqueta de sostenibilidad en el producto, ya sea de Rainforest Alliance o Fairtrade y/o una etiqueta orgánica .</p> <p>Aunque los consumidores holandeses se guían principalmente por el sabor, más de la mitad de todos los consumidores holandeses indican que la sostenibilidad también es una decisión importante al comprar chocolate en los supermercados . Las certificaciones más populares en el mercado holandés del chocolate son Rainforest Alliance / UTZ y Fairtrade . Muchas de las principales marcas holandesas están certificadas por una de estas organizaciones. Tanto UTZ como Fairtrade se originaron en los Países Bajos. Especialmente la demanda de chocolate Fairtrade está creciendo significativamente. Solo en 2019 creció un 22%, lo que equivale al uso de casi 18 mil toneladas de cacao certificado Fairtrade en los Países Bajos. Un ejemplo de una cooperativa de cacao que tiene la certificación Rainforest Alliance/UTZ y Fairtrade es CAYAT de Costa de Marfil.</p>

Si bien la certificación orgánica sigue siendo un nicho de mercado para la industria del chocolate, se está volviendo más importante en la industria alimentaria en general. Los Países Bajos son el décimo mercado orgánico más grande de Europa, con ventas minoristas orgánicas que ascendieron a 1200 millones de euros en 2019. Dentro del mercado del chocolate, ejemplos de marcas holandesas de chocolate orgánico incluyen Chocolatemakers y Lovechock .

La sostenibilidad impulsa y moldea cada vez más el sector holandés del cacao y el chocolate

Hay iniciativas a nivel nacional para hacer que el sector del cacao Neerlandés sea más sostenible. Uno de los resultados de tales esfuerzos conjuntos fue el lanzamiento de la Iniciativa Holandesa sobre Cacao Sostenible (DISCO) en septiembre de 2020. Esta asociación público-privada de la mayoría de las principales partes interesadas activas en el sector Neerlandés del cacao y el chocolate tiene como objetivo mejorar la vida de los productores de cacao y sus familias mientras se preserva el medio ambiente alrededor de las fincas.

Otro ejemplo de una iniciativa de la industria para aumentar la sostenibilidad en el mercado Neerlandés del cacao es que el minorista Neerlandés más grande, Albert Heijn, firmó una asociación con el fabricante de chocolate Barry Callebaut en 2019. El objetivo de esta asociación es hacer que la producción del chocolate Delicata de marca privada de Albert Heijn sea totalmente rastreable .

Además, Tony's Chocolonely, la marca de chocolate holandesa más grande, se ha unido a otros grandes actores de la industria, como Barry Callebaut, Mars y Mondelez, para apoyar el llamado a la UE para las regulaciones de diligencia debida . Estas regulaciones deberían ser medidas legalmente vinculantes para el uso sostenible del cacao a nivel europeo , por ejemplo, leyes para proteger y restaurar los bosques globales . Se espera que estas regulaciones entren en funcionamiento en 2022.

Estas normas de diligencia debida exigen que los compradores de cacao mejoren sus códigos de proveedores. Las PYMES exportadoras tendrán que cumplir con estos códigos. Las PYME que no puedan cumplir tal vez no puedan seguir suministrando granos de cacao a estas empresas internacionales .

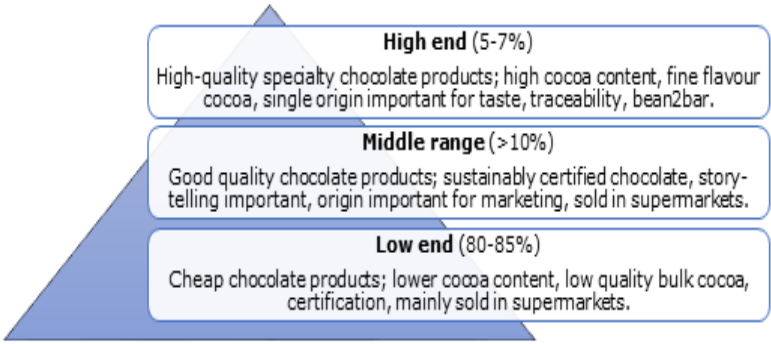
Los consumidores holandeses están cada vez más interesados en combinaciones de sabores innovadoras

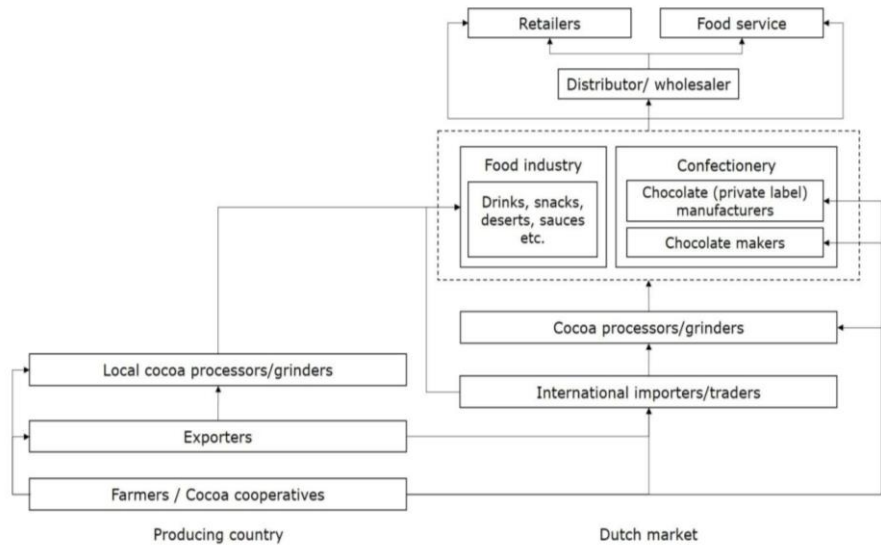
Los Países Bajos tenían un consumo anual estimado de chocolate de 5,1 kg per cápita . En comparación con otros países europeos, el consumo de chocolate per cápita Neerlandés es relativamente bajo. Ejemplos de grandes consumidores europeos de chocolate son Suiza (8,8 kg per cápita) y Austria (8,1 kg per cápita).

Las barras de chocolate son especialmente populares en los Países Bajos, cuyas ventas aumentaron un 20 % entre 2013 y 2018 . Dentro de la categoría de tabletas de chocolate, existe una oferta cada vez más diversa de combinaciones innovadoras de ingredientes . La marca Neerlandés de chocolate más grande y popular, Tony's Chocolonely, ofrece este tipo de barras de chocolate con una variedad de combinaciones de ingredientes, como sal marina, palomitas de maíz y especias. La marca combina estos ingredientes con conceptos de impacto social: chocolate libre de esclavitud y comercio justo. Otra marca holandesa que ofrece productos similares es Johnny Doodle . Las principales marcas Neerlandés de chocolate también lanzan barras de chocolate con nuevas combinaciones de sabores, como Verkade y la marca privada del minorista Albert Heijn, Delicata .

Crece la demanda de barras de chocolate más saludables en los Países Bajos

Los consumidores Neerlandés buscan cada vez más productos más saludables. Por ejemplo, la industria de la confitería está respondiendo a esta tendencia utilizando cada vez

	<p>más edulcorantes naturales en el chocolate (como la stevia y el agave). También hay una demanda creciente de chocolate vegano (crudo), chocolate amargo y productos de chocolate con ingredientes que se perciben como saludables. Por ejemplo, las barras de chocolate con aguacate o matcha están ganando popularidad . Holanda fue uno de los primeros mercados en Europa donde Nestlé introdujo su chocolate KitKat Green Tea Matcha en 2019.</p>
<p>2.6 Estacionalidad de la producción local.</p>	<p>El cacao no se produce en Países Bajos.</p>
<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)</p>	<p>Marítimo: Puerto de Róterdam con un tiempo de transporte de 24 días. Aéreo: Aeropuerto de Ámsterdam con un tiempo de transporte de 36 horas.</p>
<p>2.8 Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado (identificar los principales actores en cada eslabón de la cadena)</p>	<p>1. ¿Cómo se segmenta el mercado final?</p> <p>La industria de la confitería se puede segmentar según la calidad de los productos finales. Para los granos de cacao, los productos finales consisten principalmente en barras de chocolate.</p> <p style="text-align: center;">Segmentación del mercado del chocolate en función de la calidad</p>  <p style="text-align: center;">Fuente: ProFound</p>
<p>2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)</p>	<p>Se pueden utilizar diferentes canales para llevar su cacao al mercado holandés. La entrada al mercado variará según la calidad de sus granos de cacao y su capacidad de suministro.</p> <p>Es importante darse cuenta de que el mercado europeo se está moviendo hacia cadenas de suministro más cortas. Esto significa que los minoristas y las empresas de procesamiento de cacao obtienen cada vez más sus granos de cacao directamente. La siguiente figura muestra los canales más importantes para los granos de cacao en los Países Bajos. Fuente: ProFound.</p>



Procesadores/molinos de cacao en grano

Los grandes procesadores/trituradores obtienen sus granos de cacao directamente de los países productores. Procesan la materia prima en pasta de cacao, manteca de cacao y/o cacao en polvo, que distribuyen a las industrias de confitería, alimentación, cosmética y farmacéutica de toda Europa. Algunos procesadores de cacao también fabrican productos finales para suministrar directamente al sector minorista o de servicios de alimentos.

Ejemplos de procesadores/trituradores de granos de cacao en los Países Bajos son Cargill, Dutch Cocoa (una subsidiaria de ECOM Agroindustrial) y Olam. Los procesadores de cacao más especializados son Crown of Holland (la planta de procesamiento de cacao de Trading Organic, centrada en el procesamiento de cacao orgánico) y JS Cocoa (muy centrada en las industrias farmacéutica y cosmética).

¿Para quién es este un canal interesante? Si usted es un exportador de grandes volúmenes de granos a granel, entonces su socio comercial directo suele ser un molinillo/procesador de cacao. Estas empresas tienden a comprar grandes volúmenes de calidades estándar. Suelen tener estaciones de compra de cacao en los países productores a las que puedes vender tus granos de cacao directamente.

Importadores

Los importadores de granos de cacao a granel normalmente manejan grandes cantidades y tienen contactos directos con exportadores en los países productores. En la mayoría de los casos, los importadores tienen relaciones duraderas con sus proveedores. Los importadores venden los granos de cacao a empresas de los Países Bajos o los reexportan a otros compradores europeos.

Un ejemplo de un gran importador de granos de cacao y/o productos de cacao semiacabados activo en los Países Bajos es Theobroma (que tiene una planta de procesamiento de cacao en Nigeria). Facta International es un comerciante holandés de granos de cacao y productos de cacao semielaborados.


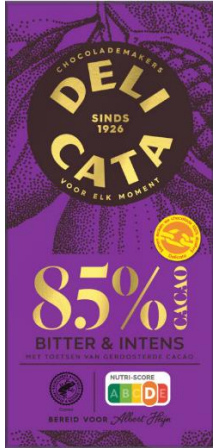
Los importadores activos en el segmento de especialidad generalmente manejan cantidades más pequeñas y, a menudo, trabajan directamente con productores y cooperativas de productores. Ejemplos de empresas comerciales especializadas en los

	<p>Países Bajos son Daarnhouwer , Crafting Markets , Gaia Cacao , Campo Lindo y Dietz Cacao Trading.</p> <p>Los importadores especializados también podrían estar interesados en productos de cacao de valor agregado procesados en el país de origen, como se describe en nuestro estudio sobre el mercado europeo de productos de cacao semielaborados , o incluso en productos terminados como el chocolate. DO-IT y Huyser Möller son empresas holandesas que importan derivados del cacao.</p> <p>¿Para quién es este un canal interesante? Para los exportadores que trabajan con grandes volúmenes de granos a granel de productores/cooperativas, las grandes empresas que se dedican a actividades de procesamiento e importación de cacao pueden servir como puerta de entrada al mercado Neerlandés.</p> <p>Los agricultores o las cooperativas de agricultores con cacao de especialidad o certificado pueden vender mejor los granos de cacao directamente a los importadores de cacao especializados. Este es el caso, ya que muchos importadores especializados prefieren trabajar directamente con productores y/o cooperativas y no a través de exportadores.</p> <p>Además, podría ser interesante discutir las posibilidades de vincularse directamente con los fabricantes de chocolate de alta gama, esto si se produce granos de cacao de muy alta calidad se está trabajando a través de un importador. Esta es principalmente una oportunidad para aquellos que tienen los medios financieros y los conocimientos técnicos para acceder directamente al mercado.</p> <p>Grandes fabricantes de chocolate (marca privada)</p> <p>El fabricante de chocolate industrial más grande del mundo es Barry Callebaut , que tiene una planta de producción en los Países Bajos (pero no tiene instalaciones de molienda). Otros grandes fabricantes de chocolate activos en el mercado holandés son Mars , Mondelez , Nestlé y Tony's Chocolonely . Todas estas empresas tienen sus propios departamentos de importación y obtienen sus granos de cacao directamente de los países productores.</p> <p>Los fabricantes de marcas privadas también pueden ser un punto de entrada interesante para sus granos de cacao. Estas empresas están creciendo en importancia a medida que se vuelve más común que las grandes marcas subcontraten su producción a fabricantes especializados en marcas privadas . Ejemplos de fabricantes de marcas privadas en los Países Bajos son Baronie , Delicia , Choco Support , Candy Store y Colbrand .</p> <p>¿Para quién es este un canal interesante? Vender a estos jugadores es interesante si se tienen granos de cacao de calidad estándar y disponibles en grandes volúmenes.</p> <p>Pequeños chocolateros</p> <p>Especialmente en el segmento de especialidad y sabor fino, los granos de cacao se comercializan cada vez más directamente de los agricultores (o asociaciones y cooperativas de agricultores) al fabricante de chocolate. Aunque el comercio directo está creciendo, todavía representa una parte muy pequeña del mercado del cacao. No todos los fabricantes de chocolate pueden mantener el comercio directo y todas las responsabilidades que normalmente se subcontratan a los comerciantes, como la logística, la documentación y la prefinanciación.</p> <p>El comercio directo también puede ocurrir con un importador que actúa como intermediario, actuando como proveedor de servicios y punto de contacto en las transacciones entre el</p>
--	--

	<p>productor y el fabricante de chocolate. Los importadores también pueden salvaguardar la trazabilidad y comunicar la historia de los granos de cacao con precisión a lo largo de la cadena.</p> <p>Ejemplos de fabricantes de chocolate especializados (bean-to-bar) en los Países Bajos son Original Beans , Lovechock , Krak Chocolate , Heinde & Verre y Chocolate Makers .</p> <p>¿Para quién es este un canal interesante? Se recomienda dirigirse directamente a los fabricantes de chocolates especiales para los productores y exportadores que posean granos de cacao especiales. Esto requiere medios financieros y conocimientos técnicos para organizar las actividades de exportación. También podría considerar establecer instalaciones de procesamiento locales para agregar más valor a sus granos de cacao. Nuestro estudio sobre el mercado europeo de productos de cacao semiacabados trata este tema con mayor profundidad.</p> <p>Intermediarios/agentes</p> <p>Los agentes actúan como intermediarios entre usted, los importadores de cacao y los fabricantes de chocolate. Algunos agentes son independientes, pero otros son contratados para adquirir granos de cacao en nombre de una empresa. Un agente actúa como intermediario y tiene el conocimiento para evaluar y seleccionar compradores interesantes para usted. Ejemplos de intermediarios/agentes en países europeos son HCCO Hanseatic Cocoa & Commodity Office (Alemania) y Amius (Reino Unido).</p> <p>¿Para quién es este un canal interesante? Si se tiene una experiencia limitada en la exportación a países europeos, los agentes pueden desempeñar un papel muy importante. Los agentes también son interesantes si se carece de recursos financieros y logísticos para realizar actividades comerciales. Trabajar con un agente también es útil si necesita un socio confiable y de buena reputación dentro del sector del cacao.</p>
<p>2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)</p>	<p>En los Países Bajos, los supermercados son el principal canal de venta de productos de chocolate. Los supermercados tienen una cuota de mercado de alrededor del 70% de las ventas totales de chocolate. Los supermercados tienen una amplia variedad de productos de chocolate, que van desde productos de gama baja hasta productos de gama alta. Los supermercados más grandes de los Países Bajos son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Albert Heijn (padre: Ahold Delhaize, Holanda/Bélgica) • Jumbo (propiedad de Van Eerd Group, Países Bajos) • Plus (parte de Sperwer Group, Países Bajos) • Lidl (parte del Grupo Schwarz, Alemania) • Aldi (parte de Aldi Nord, Alemania) <p>La participación de mercado de las marcas privadas en general en los supermercados holandeses alcanzó una participación de mercado de casi el 37 % en 2020. Esto indica que también hay una amplia variedad de marcas de chocolate de marca privada disponibles en los supermercados holandeses. Estos productos de marca privada son cada vez más populares porque ofrecen la misma calidad y características que los productos de marca, pero generalmente se ofrecen a precios más competitivos.</p> <p>Gama baja: El segmento de gama baja ofrece productos de chocolate baratos, con menor contenido de cacao. Los productos a menudo son producidos por grandes fabricantes de chocolate, utilizando principalmente cacao a granel de África Occidental (variedad Forastero). El cacao a granel se caracteriza por altos volúmenes, bajo valor y calidad</p>

	<p>estándar. El cacao certificado por Rainforest Alliance/UTZ a menudo se usa para certificar productos de gama baja.</p> <p>Los productos de chocolate de gama baja se encuentran principalmente en los supermercados. Por lo general, se trata de productos de mercado masivo de grandes marcas y productos de marca privada de menor calidad de los propios minoristas.</p> <p>Rango medio: El segmento de rango medio incluye productos de chocolate de buena calidad, que comúnmente cuentan con certificación de sostenibilidad. La narración y el origen de los granos de cacao son importantes en este segmento, principalmente con fines de marketing.</p> <p>Los productos de gama media también se venden principalmente a través de los supermercados y suelen ser la categoría de minoristas de alta calidad. Los supermercados ofrecen cada vez más sus propios productos de chocolate de marca privada premium. Estos productos ofrecen una calidad y características similares a las de los productos de marca, pero generalmente se ofrecen a precios más competitivos.</p> <p>Gama alta: Los chocolateros más pequeños y más especializados producen productos de chocolate de alta gama, utilizando principalmente cacao fino de aroma (generalmente las variedades Criollo y Trinitario , y/o en menor medida Forastero). Estos productos se caracterizan por un alto contenido en cacao. El origen único de los granos de cacao es importante, tanto por el sabor como por la trazabilidad del cacao. El chocolate bean-to-bar es un buen ejemplo de un producto de alta gama.</p> <p>Los productos de alta gama se venden principalmente en eventos de chocolate y en tiendas especializadas. Ejemplos de tiendas especializadas en los Países Bajos incluyen Chocoladeverkopers , Chocolátl , The Chocolate Shop , The High Five Company y De Chocolate Meisjes . El sitio web del Fine Cacao and Chocolate Institute y esta lista en beantobar.be le brindan más ejemplos de fabricantes de chocolate del grano a la barra en los Países Bajos.</p> <p>Para los exportadores es importante darse cuenta de que los precios comerciales y los precios minoristas no están directamente relacionados. Como muestra la siguiente figura, solo el 6,6% del valor agregado generalmente va a los agricultores. En general, los precios de exportación del grano de cacao y la participación de los productores de cacao dependerán de la calidad del grano de cacao, el tamaño del lote y la relación del proveedor con el comprador. Las mayores acciones se las quedan las empresas y los minoristas de chocolate.</p>
<p>2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto</p>	<p>Feria Chocoa: Amsterdam 06 – 11 febrero 2024</p>

ANEXO
PRECIOS DE REFERENCIA EN LOS DIFERENTES CANALES SEGÚN ORIGEN DEL PRODUCTO

Punto de venta	Unidad (Caja, Kg., otro)	Precio (US\$ por unidad)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación – Gamas	Foto
Albert Heijn	6,50 EUR/Kg.	0,65 EUR	Perú	03/10/2023	Marca de etiqueta privada, chocolate amargo, 55 %, certificado por UTZ, 100 gramos. Gama baja	
Albert Heijn	14,90 EUR/Kg.	1,49 EUR	N/A	03/10/2023	Delicata (Marca privada, chocolate negro, 85 %, certificado por Rainforest Alliance, 100 gramos). Gama media.	

Eko Plaza	44.12 EUR/Kg.	3,99 EUR	Perú	02/10/2023	Tableta de 90 gramos chocolate orgánico 80%. Cacao criollo. Gama alta	
www.cocoarunners.com	86.88 EUR/Kg.	8,02 EUR	Bali, Indonesia	02/10/2023	Heinde & Verre (Chocolate negro, 71%, Bali, Indonesia, 70 gramos). Gama alta	
<i>(Agregar las filas que sean necesarias)</i>						

* Incluir información en distintos puntos de la cadena (mercados mayoristas, distribuidores y puntos de venta final) y de diferentes países de origen.