



Negociación Sostenible en el Comercio Internacional:
Guía de Estrategias para la Exportación de Productos
Agrícolas Colombianos

Autores:

Viviana Alexandra Socha
Montenegro

Laura Isabella Suárez Robayo

Planteamiento del problema

- Muchos productores no cumplen los estándares de sostenibilidad exigidos por mercados como la Unión Europea, Estados Unidos y Asia.
- La exportación agrícola colombiana enfrenta barreras ambientales, sociales y económicas.
- Existente poco conocimiento técnico, ausencia de certificaciones y limitaciones en recursos para implementar sistemas sostenibles.
- Los pequeños y medianos productores son quienes más dificultades tienen en obtener certificaciones e invertir en tecnología.
- Se requiere diseñar estrategias de negociación sostenible que permitan fortalecer la competitividad de los productos agrícolas colombianos.

- **Objetivo General**

- Formular estrategias de negociación sostenible que impulsen la exportación de productos agrícolas colombianos bajo criterios ambientales, sociales y económicos.

- **Objetivos Específicos**

- Identificar los principales estándares internacionales aplicados a productos agrícolas colombianos.
- Evaluar las estrategias actuales de negociación sostenible y su impacto en la competitividad.
- Diseñar estrategias efectivas para optimizar negociaciones sostenibles en la exportación.
- Elaborar una guía con las estrategias propuestas.
- Explicar el uso y utilidad de la guía de negociación sostenible.

Objetivos

Referente Teórico

1. Estándares Internacionales de Sostenibilidad: Fair Trade, Rainforest Alliance, GlobalG.A.P., USDA Organic, EU Organic, JAS (Japón), Bio Suisse, CanadaGAP.
2. Políticas Internacionales: Green Deal y Farm to Fork (Unión Europea), Farm Bill (EE. UU.), CPTPP (Asia-Pacífico), RCEP (Asia), MERCOSUR (Suramérica).
3. Comercio Justo: Garantiza precios justos, condiciones laborales adecuadas, trazabilidad y protección ambiental.
4. Productos Analizados: Café, flores, banano, aceite de palma, arroz y aguacate Hass.
5. Competitividad & Barreras: Barreras arancelarias y no arancelarias, requisitos fitosanitarios, certificaciones obligatorias según país, costos logísticos y recomendaciones de incoterms

Materiales y métodos

- **Tipo de Investigación:**

Documental: revisión de literatura, normativa y bases de datos internacionales.

Descriptiva: caracterización de productos, mercados, estándares y barreras.

Exploratoria: acercamiento al fenómeno de sostenibilidad en el comercio agrícola.

- **Instrumentos:**

Análisis DOFA por producto

Tablas comparativas de estándares por país

Revisión de certificaciones internacionales

Identificación de incoterms y embalajes por producto

Matriz de estrategias (pre-negociación, negociación y post-negociación)

1. Identificación de los productos agrícolas más exportados: Café, flores, banano, aceite de palma, arroz, aguacate Hass.
2. Análisis de estándares por país: UE: requisitos estrictos en pesticidas, trazabilidad y agricultura orgánica, EE. UU.: regulación por USDA, EPA, FDA, Asia: JAS (Japón), China Organic Certification, otros: Bio Suisse, UK Organic, CanadaGAP.
3. Principales barreras identificadas: Falta de certificaciones sostenibles, costos logísticos elevados, baja adopción tecnológica y limitada capacidad de pequeños productores
4. Propuesta de estrategias sostenibles: Pre-negociación: certificaciones, trazabilidad digital, análisis DOFA, diferenciación del producto, negociación sostenible: comercio justo, transparencia, adaptación a normativas locales, post-negociación: evaluación del cumplimiento, retroalimentación, mejora continua, fidelización del comprador.

Resultados y avances

Contenido de la guía

Pre-negociación

- Identificación del mercado objetivo y sus requisitos sostenibles.
- Recolección de documentación, certificaciones y trazabilidad del producto.
- Preparación de la propuesta de valor sostenible (ambiental, social y económica).
- Estudio cultural y normativo del país comprador para una negociación más efectiva.

Negociación

- Presentación clara y verificable de la sostenibilidad del producto.
- Uso de evidencias: certificaciones, reportes ESG, sistemas de trazabilidad, QR, análisis del mercado.
- Comunicación intercultural efectiva para generar confianza.
- Enfoque en beneficios mutuos y acuerdos a largo plazo.

Post-negociación

- Seguimiento a los acuerdos pactados y evaluación del desempeño sostenible.
- Retroalimentación continua con los compradores.
- Mantenimiento de la trazabilidad y actualización documental.
- Fortalecimiento de relaciones comerciales para futuras ventas y fidelización del cliente.

Conclusiones

- La agricultura colombiana tiene alto potencial competitivo, pero requiere adoptar estándares de sostenibilidad para acceder a mercados exigentes.
- Las certificaciones internacionales se convierten en un requisito esencial, no un valor agregado.
- Los pequeños productores necesitan más apoyo financiero, tecnológico y formativo para cumplir con los estándares.
- Integrar sostenibilidad en las negociaciones permite mejor posicionamiento internacional, mejores precios y apertura de nuevos mercados.
- La guía de estrategias propuesta facilita un modelo práctico de negociación sostenible para exportadores agrícolas.

- Comisión Europea. (2018). *Reglamento (UE) 2018/848 sobre producción ecológica y etiquetado de los productos ecológicos*. <https://eur-lex.europa.eu>
- Fairtrade International. (2023). *Fairtrade Standards for Small-scale Producer Organizations*. <https://www.fairtrade.net>
- GlobalG.A.P. (2022). *General Regulations and Control Points & Compliance Criteria*. <https://www.globalgap.org>
- Rainforest Alliance. (2023). *Sustainable Agriculture Standard*. <https://www.rainforest-alliance.org>
- USDA. (2022). *National Organic Program Handbook*. United States Department of Agriculture. <https://www.ams.usda.gov>
- ANALDEX. (2023). *Informe de exportaciones agroindustriales de Colombia 2022*. Asociación Nacional de Comercio Exterior. <https://www.analdex.org>
- Federación Nacional de Cafeteros. (2023). *Informe anual de exportaciones de café colombiano*. <https://federaciondecafeteros.org>
- Fedepalma. (2024). *Balance económico del sector palmero colombiano*. Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite. <https://www.fedepalma.org>
- RedAgricola. (2024). *Exportaciones colombianas de aguacate Hass*. <https://www.redagricola.com>

Referencias

Negociación
Sostenible en el
Comercio
Internacional:
Guía de Estrategias
para la Exportación
de Productos
Agrícolas
Colombianos

**¡MUCHAS
GRACIAS!**