



Asimetrías en la exportación de cacao ecuatoriano al mercado estadounidense: Estudio de caso de pequeños productores del cantón Naranjal, Ecuador

Asymmetries in the export of Ecuadorian cocoa to the U.S. market: Case study of small producers in Naranjal, Ecuador

Michelle Rivera Gallegos¹, Michelle Viera-Romero²

¹ Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Administrativas, Guayaquil, Ecuador.
michelle.riveraga@ug.edu.ec. <https://orcid.org/0009-0005-2580-0076>

² Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Administrativas, Guayaquil, Ecuador.
michelle.vierarom@ug.edu.ec. <https://orcid.org/0000-0002-4721-5506>

Recibido: 26 de junio de 2024

Aceptado: 9 de julio de 2024

DOI <https://doi.org/10.48204/j.colonciencias.v12n1.a6822>

Resumen

La labor de los pequeños productores de Naranjal es fundamental para la exportación de cacao desde Ecuador hacia Estados Unidos. Sin embargo, estos agricultores, al desconocer sobre las dinámicas del comercio internacional, suelen recibir un pago mucho menor. Ante este escenario, la pregunta de esta investigación es ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan los pequeños productores en Naranjal (Ecuador) para la exportación directa de cacao al mercado estadounidense? Mediante un enfoque cualitativo, este trabajo busca dar solución a esta interrogante al entrevistar a distintos participantes de la cadena de valor del cacao. Por medio de las entrevistas fue posible caracterizar la dinámica de compra y venta del cacao de exportación que tienen los productores en Naranjal junto con algunos detalles sobre la fijación de los precios y las principales características



que debe reunir el producto para su envío a los Estados Unidos. Así se determinó que entre los agricultores y los demás participantes de la cadena de valor del cacao existen asimetrías de la información que requieren ser abordados. Como alternativa se plantea la elaboración de una guía de exportación de cacao que ayude a los agricultores de Naranjal a exportar hacia Estados Unidos.

Palabras clave: Asimetría de la información; cacao; Ecuador; Estados Unidos; guía de exportación.

Abstract

The work of small farmers in the town of Naranjal is essential for the export of cocoa from Ecuador to the United States. However, these farmers, unaware of the dynamics of international trade, usually receive a much lower payment. Given this scenario, the question of this research is: What are the main challenges faced by small farmers in Naranjal (Ecuador) for the direct export of cocoa to the U.S. market? Using a qualitative approach, this work seeks to solve this question by interviewing different participants in the cocoa value chain. Through the interviews it was possible to characterize the dynamics of purchase and sale of cocoa for export that the farmers in Naranjal have, along with some details about the setting of prices and the main characteristics that the product must have for its shipment to the United States. Thus, it was determined that there are information asymmetries between farmers and other participants in the cocoa value chain that need to be addressed. As an alternative, the development of a cocoa export guide is proposed to help Naranjal farmers export to the United States.

Keywords: Information asymmetry; cocoa; Ecuador; United States; export guide.

Introducción

Según la teoría clásica del comercio internacional, propuesta por David Ricardo, los países se benefician del comercio internacional mediante la especialización en la producción de bienes en los que tienen ventajas comparativas (Anaya Díaz, 1977). Sin embargo, en las décadas de 1960 y 1970, economistas latinoamericanos como Raúl Prebisch y Celso Furtado señalaron que el intercambio comercial entre países tiende a tener términos de intercambio que pueden ser injustos o desfavorables para uno de los países involucrados en el comercio (Junta de Andalucía, 2023). Por un lado, están los países en desarrollo que exportan principalmente materia prima, con precios que tienden a disminuir en el tiempo en relación con los bienes manufacturados que importan de los países industrializados, lo cual resulta en una tendencia al deterioro en los términos de intercambio que perjudica a los países en desarrollo (Vilches, 2022).

En términos generales, el intercambio desigual en el comercio internacional puede hacer que países exportadores de materias primas sean más vulnerables a crisis económicas, dificultando la diversificación de su portafolio exportador. Además, contribuye a aumentar la desigualdad social, lo que genera tensiones sociales y conflictos, así como aumentar la disparidad económica (Herrera et al., 2020).

Otros impactos negativos que se derivan del intercambio desigual en el comercio internacional incluyen conflictos ambientales debido a la explotación insostenible de los recursos naturales en los países exportadores de productos primarios. Asimismo, existe una distribución desigual en la división del trabajo a nivel global, donde los países en desarrollo tienden a especializarse en la producción de productos primarios de bajo valor agregado, mientras que los países desarrollados dominan los sectores de alta tecnología y valor agregado. Por estos y otros motivos, Jaraíz Arroyo (2018) resalta que el intercambio desigual subraya la necesidad de abordar las desigualdades estructurales en el sistema económico global para promover un desarrollo más equitativo y sostenible a nivel mundial.

Estudios como los de Balaguer Miralles (2023), Martínez Ludeña y Villanueva Quicaño (2021), y Parada Gutiérrez y Veloz Cordero (2021) abordan la problemáticas del comercio desigual

en la exportación de cacao, situación que se ve reflejada en condiciones laborales y sociales desfavorables, donde los agricultores trabajan en circunstancias difíciles, con ingresos bajos, enfrentan dificultades para mantener una vida digna, y con pocas oportunidades de mejora. Sumado a una limitada capacidad de negociación de los países productores frente a consumidores y corporaciones, lo que complica aún más la búsqueda de acuerdos más equitativos.

Montenegro Mantilla y Navarro Pérez (2021) explican que el bajo precio recibido por los agricultores referente al grano de cacao afecta su producción, ya que no les representa ningún incentivo. Esto resulta en una calidad inferior del cacao, generando desconfianza en el comprador al recibir un producto de menor calidad y crea que el productor reciba precios incluso más bajos de lo esperado por la venta del cacao. En muchos de los casos, los agricultores reciben ingresos que solamente les permite cubrir lo invertido en insumos, pero no obtiene mayores ganancias (Escobar Mendoza et al., 2020). Por ejemplo, un agricultor vende el cacao a \$75/qq y las exportadoras lo venden al comprador internacional por un precio de \$110/qq, reflejando una importante diferencia de precios (Ibarra Velásquez, 2019).

Intercambio comercial desigual en la exportación de cacao ecuatoriano

Históricamente, Ecuador se ha caracterizado por mantener una economía basada en la exportación de materias primas que incluyen el petróleo, productos agrícolas y más recientemente minerales metálicos. El cacao, es quizás uno de sus productos más distintivos y tradicionales con registros de su exportación desde sus inicios como república (Acosta, 2006). En 2023, Ecuador registra un 4% de participación a nivel mundial en la exportación de cacao, ocupando el cuarto puesto en el comercio internacional, y es a la vez el primer exportador de cacao en grano de América Latina (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2023). Actualmente, Estados Unidos es el principal comprador de cacao ecuatoriano, con una participación del 22.51% que corresponde alrededor de USD \$203 mil millones dólares (Ibarra Velásquez et al., 2023) (Ver Figura 1).

Figura 1

Principales mercados de exportación de cacao de Ecuador



Fuente: Ibarra Velásquez et al. (2023)

Al examinar la problemática del comercio desigual en la exportación del cacao ecuatoriano, Hollenstein Müller (2021) resalta un impacto negativo sobre los pequeños productores, quienes a menudo enfrentan condiciones injustas dentro del mercado global, evidenciadas en múltiples aspectos. En primer lugar, se observan fluctuaciones de precios que dejan a los productores sin control sobre los valores internacionales del cacao. Lo que hace que los agricultores reciban una parte mínima del valor total, mientras que intermediarios y grandes empresas obtienen más ganancias.

De acuerdo con Cedeño Pastor (2021) el 66% de los agricultores de Naranjal tienen un escaso nivel de comprensión sobre los negocios internacionales. Esta situación no es exclusiva sobre este grupo de productores Novoa Arango (2021) señala desafíos similares en Colombia de los pequeños productores, donde los agricultores presentan dificultades al momento de identificar compradores extranjeros, se evidencia desconocimiento de los precios internacionales, existen

barreras idiomáticas, problemas de negociación y riesgos con intermediarios poco confiables. Ambos casos reflejan desconocimiento generalizado sobre la producción, comercialización y exportación de materia prima, como es el caso del cacao. La falta de experiencia de los pequeños productores sobre las dinámicas del comercio internacional los pone en desventaja al momento de persuadir y satisfacer las demandas de los consumidores extranjeros. Por lo que, al tener una cartera mínima de clientes, se les reducen también sus oportunidades para participar del mercado internacional (Barragán Nájera, 2020).

Para mejorar esta situación, Jiménez Monsalve et al. (2023) consideran que se necesitan acciones que garanticen mejores precios para los productores, condiciones laborales más justas y un mayor equilibrio en las relaciones comerciales. Por otra parte, el comercio justo y el apoyo al desarrollo local son también formas de abordar estas desigualdades y mejorar las condiciones de los productores de cacao en el mercado internacional (Bernal Parra, 2023; Fernández, 2023; Moreno Parra y Cortes Martínez, 2023).

Una alternativa para equilibrar el comercio internacional, es fortalecer las capacidades en el sector agrícola y facilitar la integración en cadenas de valor globales son las guías de exportación de productos agrícolas (Álvarez Olea, 2020). Estas guías ofrecen información detallada sobre los requisitos y regulaciones específicas de los diferentes mercados internacionales, junto con orientación sobre buenas prácticas agrícolas y técnicas de cultivo sostenible.

Por ejemplo, Valderrama Portugal (2021) elaboró una guía práctica para exportar Palta Hass de Perú hacia Italia, con la finalidad de abordar las problemáticas que aquejan pequeños agricultores como son: la falta de asesoría técnica, el desconocimiento de los estándares de calidad para exportar. De manera similar, Espinoza Quilodrán y Sandoval Moya (2023) propusieron una guía para exportar quinoa de Chile a Estados Unidos dirigida a los pequeños productores con la finalidad de recoger los principales reglamentos y estándares de calidad necesarios para exportar, resaltando la importancia de contar con asesoría técnica y la identificación de compradores adecuados a quienes vender sus productos. Estas guías constituyen una ayuda a los productores para mejorar su posición en el comercio global y reducir su dependencia de la exportación de

productos primarios. Por lo tanto, el presente trabajo propone una guía práctica de exportación dirigida a pequeños productores, que les permita exportar el cacao de forma directa hacia los Estados Unidos.

El cultivo de cacao de exportación en Naranjal, Ecuador

En el cantón Naranjal, situado al sur de la región Costa (2.6151° S, 79.6053° W), la producción de cacao es un sustento importante para sus habitantes al ser una fuente de empleo e ingresos para sus agricultores (Prefectura del Guayas, 2023). Allí se cultivan principalmente dos tipos de cacao, la variedad CCN-51 y el cacao fino de aroma. Anualmente, la producción del cacao CCN-51 tiene un rendimiento aproximado de 2,000 a 3,000 kg por hectárea, y el cacao fino de aroma está entre los 300 a 500 kg por hectárea (Cedeño Gutiérrez y Quimis Ochoa, 2022).

Cedeño Gutiérrez y Quimis Ochoa (2022) señalan que en el cantón Naranjal cada pequeño productor de cacao tiene alrededor de 10 hectáreas de cacao y genera la cantidad de 50 quintales por hectárea al año. Por lo tanto, es importante reconocer la labor del agricultor y apreciar su trabajo. De este modo, Villavicencio Mosquera (2021) destaca que, en Naranjal, los costos por hectárea del cultivo de cacao CCN-51 ascienden a \$919.68, generando un ingreso neto de \$1,638.57, superando el rendimiento del cacao Nacional, valuado en \$1,204.90 por hectárea (Ver Tabla 1).

Tabla 1

Costo de producción del cacao CCN-51 y cacao fino de aroma nacional

Tipos de Cacao	Costo de Producción por hectárea	Ingreso Neto por hectárea	Rendimiento por hectárea
CCN-51	\$919.68	\$ 1,638.57	20 quintales
Cacao Fino de Aroma Nacional	\$1,319.68	\$1,204.90	15 quintales

Fuente: Villavicencio Mosquera (2021); Zambrano et al. (2022)

Durante la comercialización de cacao de los pequeños productores del cantón Naranjal, la materia prima es vendida a un intermediario, quien luego lo vende a otro intermediario mayorista que se encarga de ubicar un cliente extranjero a dónde se exportará el producto. Es decir, el proceso de venta del cacao se da a través de uno o más intermediarios, lo que, según el criterio de Cedeño Gutiérrez y Quimis Ochoa (2022) afecta a la economía de los pequeños agricultores porque lo venden a un precio inferior al que reciben los intermediarios, quienes venden el producto de acuerdo al precio del mercado internacional.

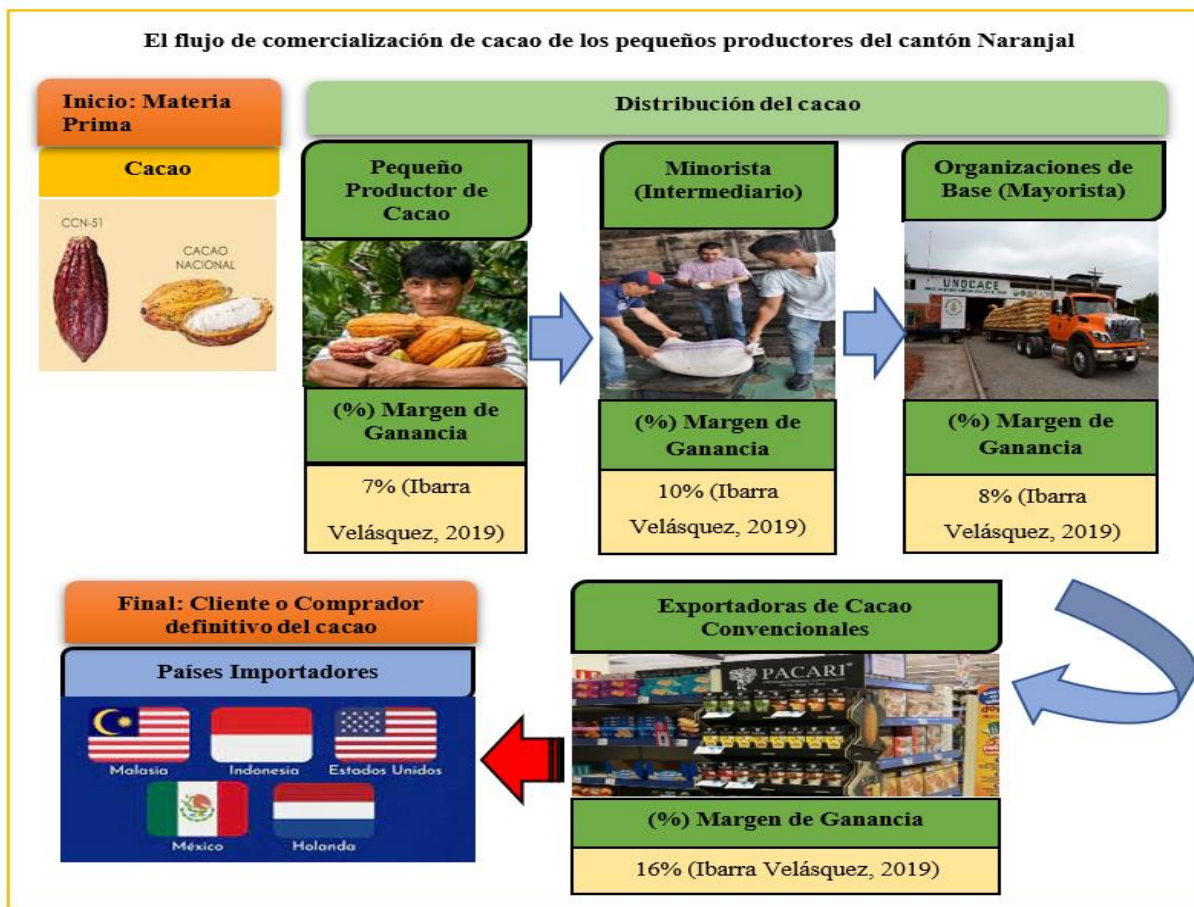
Según, Ibarra Velásquez (2019) este limitado margen de ganancia afecta a los pequeños agricultores de Naranjal, reduciendo la circulación monetaria, generando una menor reinversión en sus operaciones, debilitando la competitividad y finalmente disminuyendo su calidad de vida. Este impacto no solamente afecta a los ingresos de los productores del cantón Naranjal, sino también a la economía del país entero, puesto que Ecuador exporta este producto en grandes cantidades (Balladares Naranjo et al., 2021).

Béjar Lara y Espinoza Granda (2023) señalan que aproximadamente el 69% de los agricultores de cacao en el cantón Naranjal eligen vender directamente su producto a intermediarios, siendo la empresa Enterprises Pasbri S.A. el comprador más frecuente en Naranjal, seguido por Grand Sur, Peoria S.A., entre otras, (GrandSur, 2024; Peoria S.A., 2024). La Figura 2 permite visualizar el flujo de comercialización de cacao de los pequeños productores de Naranjal. La principal razón para buscar asociaciones con terceros es la falta de conocimiento sobre clientes adecuados que estén dispuestos a pagar un precio justo por la materia prima.

En este contexto, la pregunta de investigación, que dará forma al artículo científico, es: ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan los pequeños productores en Naranjal (Ecuador) para la exportación directa de cacao al mercado estadounidense?

Figura 2

El flujo de comercialización de cacao de los pequeños productores del cantón Naranjal



Fuente: Ibarra Velásquez (2019)

Metodología

La investigación cualitativa es fundamental para obtener información empírica en estudios de campo, ya que permite al investigador ingresar en un contexto social relevante y analizar los datos de manera integral. En consecuencia, este trabajo adoptó una metodología cualitativa, enfocándose en entrevistas a agricultores del cantón Naranjal y también expertos en exportación de cacao a Estados Unidos.

El presente trabajo es de carácter exploratorio descriptivo con la finalidad de identificar prácticas existentes en el proceso de exportación hacia Estados Unidos y los desafíos que representan para los pequeños agricultores del cantón Naranjal. Este alcance se lo consideró apropiado ya que se utiliza en estudios que buscan entender fenómenos complejos y contextuales sin intervenir directamente en ellos.

La técnica de la entrevista empleada en este estudio permitió una comprensión global y detallada, sobre las necesidades y desafíos de los pequeños productores del cantón Naranjal. El instrumento utilizado para la recopilación de información fue un cuestionario (Ver Apéndice A) con 10 preguntas agrupadas según las temáticas relacionadas con la comercialización del cacao de exportación, abordando aspectos relacionados con los productores, compradores, precios y exportación hacia Estados Unidos. Esta estructuración temática facilitó la respuesta de los entrevistados, manteniendo un seguimiento ordenado y permitiendo al entrevistador introducir preguntas de comprobación para obtener información más detallada.

El desarrollo de esta investigación tuvo lugar entre octubre y diciembre de 2023. La recopilación de datos de este trabajo mantuvo un diseño no experimental que se enfocó en recoger las experiencias, perspectivas y desafíos de los agricultores en su entorno natural, sin alterar intencionalmente ninguna variable.

Para las entrevistas se identificaron agricultores de la zona de Naranjal y también profesionales con experiencia en la exportación de cacao. Una de las autoras es originaria de Naranjal y tuvo acceso a los agricultores de dicha comunidad. A través de la técnica de bola de nieve (*snowballing*) fue posible contactar a dos informantes más con los que no tenía ningún vínculo previo. Por último, se contactó a un último informante utilizando el método de *cold calling* obteniendo sus datos de correo electrónico desde el sitio web de su lugar de trabajo.

Los criterios de selección de los informantes se centraron en la experiencia y conocimiento en la producción de cacao. Se priorizó la elección de agricultores con experiencia en el cultivo y manejo del cacao en el cantón Naranjal. También se consideraron profesionales técnicos. Se identificó un comprador de cacao con experiencia específica en la exportación hacia los Estados

Unidos, con sólido entendimiento de las medidas, estándares y regulaciones necesarias para la exportación. Además, se valoraron las destrezas técnicas relacionadas con el cultivo, por lo que se consideró un ingeniero agrónomo con experiencia en optimización de cultivos, control de plagas, prácticas sostenibles e innovadoras en el cultivo de cacao. Por último, se buscó un funcionario con habilidades comerciales, como es el caso del bróker con una red establecida en el mercado estadounidense, experiencia en intermediación de productos agrícolas y capacidad para negociar contratos.

Durante el proceso de selección de los informantes, inicialmente se contactaron a 15 personas, de las cuales 8 accedieron a participar de la entrevista. Estos fueron: 5 agricultores, un comprador de cacao de la empresa Enterprises Pasbri S.A., un ingeniero agrónomo y un bróker de asesoramiento especializado en servicios de fusiones y adquisiciones perteneciente de la empresa Everingham & Kerr, Inc (Ver Tabla 2).

La elección del comprador, el ingeniero agrónomo y el bróker se justificó por su capacidad para enriquecer la investigación, el comprador de cacao porque es un intermediario entre el agricultor y el exportador y sabe evaluar la calidad del cacao, el ingeniero agrónomo con sus conocimientos técnicos y el bróker con su comprensión del mercado estadounidense y las regulaciones de exportación.

Tabla 2

Entrevistados involucrados en el proceso de exportación de cacao a Estados Unidos

Códigos	Informante	Organización	Fecha de la Entrevista	Modalidad
AG1	Agricultor 1	Finca A: Recinto “Villanueva”	26.11.2023	Presencial
AG2	Agricultor 2	Finca B: Recinto “Pauji”	24.11.2023	Presencial
AG3	Agricultor 3	Finca C: Recinto “Pauji”	24.11.2023	Presencial
AG4	Agricultor 4	Finca D: Recinto “El Aromo”	28.11.2023	Presencial

AG5	Agricultor 5	Finca E: Recinto “Luz y Guía”	07.12.2023	Presencial
EX1	Experto 1: Comprador de cacao	“Enterprises Pاسبri S.A.”	25.11.2023	Presencial
EX2	Experto 2: Ingeniero Agrónomo Experto 3:	Asesor técnico independiente	09.12.2023	Videoconferencia
EX3	Bróker de asesoramiento	“Everingham & Kerr, Inc.”	08.12.2023	Videoconferencia

Fuente: Elaboración propia

La información recogida durante las entrevistas fue posteriormente contrastada y complementada con fuentes secundarias (Espinoza Quilodrán y Sandoval Moya, 2023; Sozoranga Sandoval et al., 2019; Sozoranga Sandoval y Del Rocío Lua Carrera, 2019).

Resultados

Los resultados obtenidos se dividieron en tres dimensiones. La Dimensión 1 enfocada en la compra y venta de cacao de exportación, específicamente en referencia a la transacción que se genera entre el productor y un primer comprador. Allí se abordan temas como la frecuencia de venta, el porcentaje de exportación, las condiciones mínimas para la compraventa, las principales empresas exportadoras, los impedimentos principales de exportación para los agricultores y las herramientas necesarias para exportar.

Por otro lado, la Dimensión 2 se enfocó en la fijación de precios de exportación. Por último, la Dimensión 3 aborda la exportación de cacao hacia Estados Unidos, destacando los aspectos importantes para cumplir con los estándares de calidad de ese país, los requisitos complejos para exportar, y las limitaciones técnicas y financieras que enfrentan los pequeños productores.

Al abordar las entrevistas según las temáticas referenciadas en las tres dimensiones, se obtuvo una mejor comprensión de la situación actual de los pequeños productores de cacao en el cantón Naranjal, identificando dos aspectos: la dinámica de comercialización de cacao entre el productor y el comprador de cacao en Ecuador, y el desconocimiento generalizado sobre la fijación de precios del cacao en el mercado internacional.

Si bien todos los entrevistados coincidieron en que la venta de cacao se ve influenciada por la demanda, existen distintas perspectivas respecto de su comercialización. Desde la óptica de los agricultores, la venta de cacao está determinada por temporadas: (i) la temporada baja, cuando la producción es escasa y los precios suben; y (ii) la temporada alta que va de abril a octubre cuando el cacao está más disponible por su alta producción, y el precio tiene una tendencia a la baja. Para el comprador de cacao, la frecuencia de venta depende directamente de los pedidos de las empresas multinacionales, quienes son muy exigentes con respecto a las características del producto, ya que esperan que el grano sea de óptima calidad. En cambio, según el bróker, la exportación de cacao se realiza de manera diaria.

Otro factor importante en la compra y venta de cacao está relacionado con el cumplimiento de altos estándares de calidad para su exportación. Estos parámetros de calidad son establecidos por el comprador. Por ejemplo, el Experto 1 afirmó: “Los requerimientos del cacao dependen de las exigencias del comprador y que sean a la vez óptimas para exportar, es decir, cero impurezas y cero humedades”. En ese sentido, el ingeniero agrónomo destacó la importancia de establecer alianzas estratégicas entre el productor y el comprador de cacao destinado a la exportación con la finalidad de conocer a detalle los parámetros de compra. Por su parte, la empresa Enterprises Pasbri S.A., a través de su comprador, señaló que la exportación de cacao que realizan se hace en sociedad con Olam y Nestlé, es decir que funcionan como un intermediario para empresas multinacionales que son finalmente quienes determinan los parámetros de calidad.

Muchas veces, los agricultores no forman parte de estas alianzas y no saben a quién vender su producto de manera directa durante la temporada alta, por lo que realizan sus ventas a través de asociaciones como la Unión Regional de Organizaciones Campesinas del Litoral (UROCAL). En

otras ocasiones, cuando la cosecha es baja, venden su producto a intermediarios con un punto de compra cercano a sus plantaciones como es el caso de Enterprises Pasbri S.A., Grand Sur, Peoria S.A., entre otras.

A partir de las entrevistas, fue posible identificar otros importantes intermediarios y exportadores entre las que se incluyen que conforman la cadena de exportación del cacao (Ver Tabla 3).

Tabla 3

Principales empresas involucrada en el proceso de exportación de cacao

Exportadoras		Intermediarios
Nestlé	Pacari	Enterprises Pasbri S.A.
Cofina	Olam	Grand Sur
UROCAL	República del Cacao	Peoria S.A.
Cacaoyere	Hershey	
Mondelez	Barry Callebaut	

Fuente: Elaboración propia

Finalmente, durante las entrevistas se presentaron también algunas discrepancias al momento de determinar la contribución del cacao naranjaleño al total de producto exportado a nivel nacional. Según el bróker, se exporta entre el 86% y el 90% del cacao cultivado. Mientras que la observación del ingeniero agrónomo apuntó a que un 30-35% del cacao exportado desde Ecuador tiene su origen en Naranjal.

Esta cifra varía cuando la consulta se dirige a los productores, quienes brindaron cantidades dispares entre sí. Uno de los agricultores mencionó desconocer la cifra exacta y señaló: “tengo desconocimiento referente a cuanto de cacao se exporta al extranjero”. Otro sugirió que un 14% de su producción sale para exportación y un tercer entrevistado señaló que se exporta alrededor de 40 quintales por agricultor. De acuerdo con el representante de la Asociación de Productores Agropecuarios Costa Azul, se exportan aproximadamente 100 quintales por cosecha. Estas respuestas reflejan una falta de uniformidad en las cifras. Este desconocimiento sobre el porcentaje y frecuencia de venta de cacao para exportación entre los agricultores refleja una asimetría en la información que los pone en desventaja al momento de tomar decisiones estratégicas para fortalecer su competitividad, planificación económica y capacidad para participar en el mercado global de manera efectiva.

La Organización Internacional del Cacao (ICCO) es la entidad responsable de fijar los precios internacionales del cacao. Estos precios varían diariamente según la oferta y demanda del mercado internacional. En consecuencia, los países que participan en el comercio de cacao suelen tomar como referencia los precios establecidos por esta organización para sus transacciones comerciales. Esta situación fue reconocida por el bróker, quién resaltó que el establecimiento del precio internacional del cacao es dictado principalmente por los niveles de producción de Costa de Marfil, uno de los mayores exportadores de cacao a nivel mundial. Una apreciación similar tiene, el comprador de cacao menciona que es influenciada por la bolsa de valores de Londres y de Estados Unidos, que operan como centros de referencia para la fijación de precios de cacao en el mercado internacional.

Para el ingeniero agrónomo, al fijar el precio del producto se deben de considerar todas las actividades y requerimientos asociados a la logística que implica llegar al consumidor final y señala: que la fijación de precios no es solamente el precio del producto como tal, sino que hay varios factores que hay que considerar, como la obtención de certificados y documentación, flete, almacenaje, término de negociación, y asumir riesgos.

Sin embargo, para el representante de la Asociación de Productores Agropecuarios Costa Azul, el precio es el resultado de otro tipo de interacciones, como son: la calidad del producto, los cambios climáticos y cosechas, fluctuaciones monetarias, políticas y regulaciones de los países donde se desea exportar. Finalmente, todos los agricultores entrevistados manifestaron desconocer cómo se fijan los precios del cacao en el mercado internacional porque ellos interactúan únicamente con el comprador de cacao quien es el que fija el precio.

Más allá de la importancia que algunos entrevistados atribuyen al hecho de considerar múltiples factores al establecer los precios para la venta y exportación del producto, queda evidenciado que son los intermediarios quienes tienen una mejor comprensión sobre la fijación de precios internacionales del cacao. Por lo tanto, esta asimetría en la información representa una ventaja sobre los agricultores.

Durante las entrevistas, los informantes reconocieron que la calidad del producto es un elemento crítico a la hora de exportar y destacaron que esta calidad viene determinada por un aroma distintivo en el producto. En ese sentido, los entrevistados hicieron énfasis en la importancia de seguir buenas prácticas alineadas al cumplimiento de la certificación fitosanitaria nacional como requisito para exportar y a mantener buenas condiciones de almacenamiento del cacao que les permitan optimizar su calidad.

Sin embargo, de acuerdo con los agricultores entrevistados, dar cumplimiento a estos y otros requisitos se vuelve complejo ante el limitado financiamiento al que tienen acceso y que complica la inversión en mejoras para la logística y transporte del producto. En esto coinciden el comprador de cacao y el bróker, quienes resaltaron la importancia de contar con ayudas financieras que permitan invertir ese capital en el proceso de cultivo y exportación para así generar más empleos en beneficio del agricultor.

Más específicamente, el bróker comentó: “Bajo mi perspectiva técnica, la mayoría de los productores no conocen los procedimientos correctos de cosecha y logística. Desde el punto de vista financiero, los pequeños productores no tienen suficiente capital de trabajo ni ayuda del gobierno para ser competitivos en el mercado internacional”.

Por su parte, el ingeniero agrónomo señaló la necesidad de cursos, talleres u otras propuestas orientadas a estandarizar el proceso de exportación hacia Estados Unidos y tener una mejor comprensión del comercio internacional de cacao. En general, el desconocimiento sobre los distintos aranceles, cuotas y precios referenciales limita la capacidad de los pequeños agricultores para maximizar el potencial de su producción de cacao en el mercado internacional. Esta situación, reduce su capacidad para competir, afectando su rentabilidad y crecimiento económico. Por lo tanto, se vuelve crítico el planteamiento de una propuesta que procure recoger estas preocupaciones y simplificar el proceso de exportación de cacao, brindándoles oportunidades a los agricultores para un crecimiento sostenible y una presencia más sólida en el mercado global.

Otras de las preocupaciones de los agricultores es asegurar un cupo de exportación hacia Estados Unidos de manera independiente, puesto que quienes lideran este mercado son las empresas multinacionales exportadoras de cacao. Esta situación resalta la necesidad de capacitación técnica y financiera que deben alcanzar los pequeños productores para poder cumplir con los estándares de exportación hacia Estados Unidos y no verse en desventaja ante las grandes multinacionales.

Discusión

Con base en los resultados obtenidos, se pudo determinar que el principal desafío al que se enfrentan los pequeños productores de cacao de Naranjal es la falta de información. Por un lado, es evidente que ellos como agricultores, aunque son expertos en el trabajo de campo carecen de experiencia con las regulaciones y certificaciones de exportación y eso les dificulta conectar con los compradores internacionales.

Por otro lado, al negociar con compradores locales, sus referencias de precio son distintas a las del mercado internacional. De esta forma queda en evidencia la asimetría de la información en la compra y venta del cacao ecuatoriano de exportación. Esta brecha o diferencia en el comercio supone una desventaja para alguna de las partes negociadoras, como es el caso de los agricultores.

En consecuencia, el poder de negociación pasa a la contraparte que tiene un mayor nivel de experiencia, infraestructura, recursos financieros e incluso influencia global como es el caso de las multinacionales (Barrientos Felipa, 2006).

Estos y otros desafíos, como son las falencias técnicas en temas de cultivo, el limitado acceso a líneas de crédito que les permita financiar sus operaciones y mejorar la productividad de sus cultivos, limitan la capacidad de los agricultores para maximizar el potencial de su producción de cacao en el mercado internacional. Por lo tanto, para abordar estas problemáticas, es esencial implementar acciones que promuevan un comercio más justo y equitativo, que faciliten la exportación de cacao de manera directa desde el productor al comprador.

Dentro de este marco, Ponce et al. (2020) sugieren una guía práctica de exportación que permita reconocer la posición en la que se encuentra el agricultor con respecto a mercados tanto nacionales como internacionales, analizar anticipadamente posibles riesgos, aprender más sobre los mercados finales y ratificar las falencias existentes en el proceso de exportación de su producto. Como referencia, se tienen las experiencias de guías prácticas de exportación dirigidas a pequeños agricultores en distintos países de América Latina, incluido Ecuador. Desde allí se reconoce su importancia como una herramienta que permita a los pequeños productores identificar compradores adecuados, que paguen un precio justo comparable con el precio internacional (Espinoza Arreaga, 2019).

Un claro ejemplo del impacto que han tenidos las guías de exportación entre los agricultores, se puede evidenciar entre los pequeños productores de Lunahuaná, Perú, quienes a través de un mayor conocimiento del mercado en el que participan han podido superar el problema del minifundio (Barrientos Felipa, 2019). Gracias a estos avances, los productores han ganado poder de negociación, lo que les permite obtener mejores condiciones al vender sus productos. Asimismo, esto ha reducido la incertidumbre en los precios de venta, permitiéndoles recibir ingresos más favorables.

Asimismo, según Betancur Ramírez y Arana Sánchez (2023), los pequeños productores de pan de arroz de Villavicencio, Colombia, al seguir una guía de exportación, han logrado

internacionalizarse, capacitarse, usar mejores herramientas y mejorar el empaque de su producto, generando mayores clientes y socios e ingresos satisfactorios. En el caso de Ecuador no existen guías de exportación específicas de cacao. En su lugar, se encuentran disponibles guías de exportación para otros productos como ciruela (Sozoranga Sandoval et al., 2019), banano (Mise O., 2019), panela granulada (Morán Macías, 2022), rosas (Aguirre García, 2023), estevia (Sozoranga Sandoval y Del Rocío Lua Carrera, 2019). En todos estos casos, se plantean estas guías para combatir el desconocimiento generalizado de los agricultores con respecto a los requisitos y documentación exigidos para exportar a EE.UU. (Sozoranga Sandoval et al., 2019), así como también para informar a los productores sobre las instituciones y entidades que les pueden asistir en temas de financiamiento (Sozoranga Sandoval y Del Rocío Lua Carrera, 2019).

Por lo tanto, a través del presente estudio se propone la formulación de una guía práctica de exportación de cacao hacia EE.UU. dirigida a los pequeños agricultores del cantón Naranjal. Esta guía deberá convertirse en un recurso informativo para los pequeños agricultores del cantón Naranjal hacia Estados Unidos. Los principales temas en su contenido deberán destacar la ventaja competitiva del cacao ecuatoriano en el mercado estadounidense al contar con arancel del 0% (Market Access Map, 2022).

En primera instancia, los agricultores deberán asumir su rol como exportadores. Por lo tanto, deben obtener un certificado de firma electrónica que les permita un posterior registro como exportadores ante el Servicio de Aduana. Además, se les presentarán los pasos para obtener la lista de empaque, el *Bill of Lading*, y la Guía de Remisión (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2019).

En lo que respecta al cumplimiento de requisitos en el ámbito agrícola, será preciso hacer referencia a las principales certificaciones agrícolas como son el certificado fitosanitario nacional, y de manera opcional el certificado de buenas prácticas agrícolas (Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario, 2022). A la vez, se deberá hacer mención a los documentos obligatorios para exportar hacia Estados Unidos, que incluyen la declaración aduanera de exportación, la declaración

juramentada de origen, los certificados de origen de productos originarios del Ecuador, y la factura comercial (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, 2022).

Es muy importante que los agricultores se familiaricen con los requisitos de calidad del cacao para la exportación a Estados Unidos. Por lo tanto, se hará mención a los requisitos de etiquetado, embalaje y a identificar las certificaciones esenciales para exportar a Estados Unidos, entre ellos la certificación orgánica USDA, certificado de FSPCA, y el certificado de HACCP (USDA Farm Service Agency, 2020).

Por otro lado, es importante hacer mención a las entidades que ofrecen asistencia técnica, como son la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao del Ecuador (ANECACAO), y el Ministerio de Agricultura y Ganadería (Food and Agriculture Organization, 2024; Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2023). También organismos de apoyo financiero a los agricultores, como BanEcuador (antiguo Banco Nacional de Fomento) y la Corporación Financiera Nacional (Banco de Fomento, 2024).

Paralelamente, se incluirá información sobre la entidad que brinda detalles sobre los precios internacionales del cacao ICCO (Organización Internacional del Cacao) (International Cocoa Organization, 2024). En este sentido, familiarizarse con la organización que fija los precios internacionales es crucial para promover la equidad en el comercio al reconocer las cifras internacionales actuales y evitar un intercambio desigual en el comercio de cacao.

De la misma manera, se destacarán entidades como PROECUADOR Y AMCHAM ECUADOR (Cámara de Comercio Ecuatoriano - Americana), dado que facilitan la identificación de oportunidades comerciales, facilitan el establecimiento de contactos y brindan asistencia en la gestión de negociaciones comerciales con compradores estadounidenses (AMCHAM, 2024; PRO ECUADOR, 2024). A la vez, se mencionarán, a los brókeres o agentes independientes, que facilitan la identificación de clientes apropiados, y a su vez mantienen informados a los exportadores sobre las tendencias del mercado internacional para asegurar la venta de su materia prima a un precio competitivo (Seguel, 2023).

De igual forma se proporciona información sobre eventos y ferias tanto internacionales como la Salon du Chocolat y The Northwest Chocolate Festival, que son las ferias más reconocidas internacionalmente (Salon du Chocolat, 2023; The Northwest Chocolate Festival, 2024). También estarán eventos nacionales como el Expoagro Ecuador y Chokao, que son de gran relevancia porque ayudan a que los agricultores a tomar contacto con potenciales compradores directos.

Adicionalmente, se les deberá proporcionar un glosario de los términos claves en inglés que han sido utilizados dentro de la guía para que el agricultor se familiarice con estas palabras. Todo esto con la finalidad de que los pequeños agricultores de Naranjal se conviertan en independientes y mejoren la venta del cacao.

Para simplificar la comprensión y ampliar la difusión de la guía de exportación se ha considerado el diseño de fichas infográficas impresas a color en cartulina estucada para una mejor durabilidad y presentación. Estas infografías incluirán elementos visuales como figuras y breves notas de texto para hacer el proceso de exportación de cacao hacia Estados Unidos más comprensible para los pequeños productores, sin usar un lenguaje técnico complicado. Para la elaboración de esta guía será necesario contar con un asesor pedagógico especializado en el aprendizaje de adultos que acompañe el proceso de diseño de la misma. Este profesional con su conocimiento y experiencia puede adaptar el contenido de la guía para que sea relevante y significativo para este grupo demográfico (UNIR, 2023). Teniendo en cuenta conocimientos específicos y necesidades concretas de los agricultores, el asesor pedagógico será el encargado de diseñar estrategias y materiales educativos adecuados para facilitar su aprendizaje en el contexto de la exportación de cacao.

Por otro lado, también será fundamental contar con un diseñador gráfico para crear imágenes atractivas y claras que complementen la guía de exportación de cacao dirigida a los pequeños agricultores de Naranjal hacia Estados Unidos (Pérez, 2023). Su experiencia y habilidades permitirán transmitir las ideas de manera efectiva, captando la atención del público objetivo y facilitando la comprensión del proceso de exportación. Esto será fundamental para el

éxito de la guía y para que los agricultores puedan comenzar a exportar cacao desde Ecuador hacia Estados Unidos.

Para culminar, la guía de exportación pretende convertirse en una importante herramienta orientada a cubrir las necesidades específicas de los pequeños productores de cacao en Naranjal, permitiéndoles superar obstáculos y cumplir con éxito el proceso de exportación hacia Estados Unidos. En este sentido, la guía práctica se encargará de proporcionar información detallada sobre entidades de asistencia técnica y de apoyo financiero, así como orientación detallada sobre los procedimientos, documentación y exigencias de exportación de Estados Unidos.

Conclusiones

Mediante los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas a los agricultores y expertos involucrados en el proceso de exportación de cacao hacia Estados Unidos se determinó la existencia de significativas asimetrías en la información sobre todo con respecto a las transacciones de comercio internacional y a la fijación del precio internacional del cacao. Para abordar las mismas, es necesario dar soporte a los agricultores de tal forma que tengan una mejor comprensión del mercado donde su labor es pieza clave.

Por lo tanto, mediante la propuesta de la elaboración de una guía de exportación dirigida a este grupo de productores se crea una alternativa de solución ante dichas dificultades que brinda información general sobre las dinámicas internacionales de compra y venta del cacao. Allí también se describen los principales procesos y documentos a tener en cuenta para convertirse en exportadores.

De tal modo, esta guía pretende convertirse en una herramienta útil para que los agricultores puedan independizarse, recibir precios justos por su materia prima y mejorar su posición tanto en Estados Unidos como en el mercado internacional en general sin necesidad de depender de intermediarios. Esta guía al abordar las distintas dificultades mencionadas en las entrevistas servirá

como ejemplo para que otros pequeños productores del Ecuador al igual que de otros países puedan utilizarlo como referencia para sobrepasar esos desafíos que tienen que enfrentar en la industria agrícola, visibilizar su trabajo y convertirse en protagonistas del comercio internacional.

Conflicto de interés

Los autores declaran que no existe conflicto de interés en la redacción de este artículo.

Referencias Bibliográficas

- Acosta, A. (2006). *Breve historia económica del Ecuador*. Corporación Editora Nacional. 2da edición. <https://biblio.flacsoandes.edu.ec/libros/111157-opac>
- Agencia de Regulación y Control Fito y Zoosanitario. (2022). *Emisión de Certificado Fitosanitario de Exportación de productos vegetales*. Gobierno de Ecuador. <https://www.gob.ec/arcfz/tramites/emision-certificado-fitosanitario-exportacion-productos-vegetales>
- Aguirre García, R. F. (2023). *Análisis comparativo de las exportaciones de rosas de Ecuador y Colombia al mercado canadiense y propuesta de un plan logístico centralizado*. [Tesis de Grado - Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. Repositorio Institucional PUCA. <https://repositorio.puce.edu.ec/handle/123456789/41350>
- Álvarez Olea, P. F. (2020). *Cacao como alternativa de desarrollo en Centro América: Un análisis desde la perspectiva de cadenas de valor*. [Tesis de Maestría - Universidad Nacional de Costa Rica]. Repositorio Institucional. <https://repositorio.una.ac.cr/handle/11056/18659>
- AMCHAM. (2024). *AMCHAM y sus objetivos*. <https://www.amchamec.com/>

- Anaya Díaz, A. (1977). David Ricardo y la Teoría Clásica de los salarios. *Problemas del Desarrollo*, 8(31), 17-23. <https://www.jstor.org/stable/43906451>
- Jaraíz Arroyo, G. (2018). *Bienestar social y políticas públicas: retos para pactar el futuro*. Los Libros de la Catarata https://www.catarata.org/libro/bienestar-social-y-politicas-publicas_79518/
- Balaguer Miralles, C. (2023). *La venta a pérdidas en la cadena alimentaria*. [Trabajo de Grado - Universitat Politècnica de València]. Repositorio Institucional UPV. <https://riunet.upv.es/handle/10251/195891>
- Balladares Naranjo, S. L., Vásquez Roldán, W. X. y Villavicencio, X. (2021). *Elaboración y comercialización de vino a base de mucilago de cacao*. [Tesis de Grado – Escuela Superior Politécnica del Litoral]. Repositorio Institucional ESPOL. <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/61339>
- Banco de Fomento. (2024). *Banco de Fomento - Objetivos*. <https://www.bnfl.fin.ec/>
- Barragán Nájera, J. I. (2020). *El rol del estado en la promoción y desarrollo del comercio exterior Ecuatoriano*. [Tesis de Grado - Universidad de Guayaquil] Repositorio Institucional UG <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/54939>
- Barrientos Felipa, P. (2006). El Comercio Internacional y las Asimetrías de Información. *Pensamiento Crítico*, 5, 091-106. <https://doi.org/10.15381/pc.v5i0.9333>
- Barrientos Felipa, P. (2019). Estrategia de integración del pequeño agricultor a la cadena de exportaciones. *Semestre Económico*, 22 (51), 83-123. <https://doi.org/10.22395/seec.v22n51a5>
- Béjar Lara, D. N. y Espinoza Granda, A. G. (2023). *Estudio de factibilidad de producción y comercialización del cacao en el cantón Naranjal, Provincia del Guayas*. [Tesis de Grado - Universidad Politécnica Salesiana]. Repositorio Institucional. UPS. <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/25080>

- Bernal Parra, M. D. (2023). *El Comercio Justo como parte de los desarrollos de la Económica Solidaria*. [Trabajo de Grado - Universidad Cooperativa de Colombia]. Repositorio Institucional UCC. <https://repository.ucc.edu.co/handle/20.500.12494/48581>
- Betancur Ramírez, A. F. y Arana Sánchez, N. (2023). *Guía de exportación para la asociación de productores y comercializadores de pan de arroz del meta al mercado de los Estados Unidos*. [Tesis de Maestría - Universidad Santo Tomás]. Repositorio Institucional UST. <https://repository.usta.edu.co/handle/11634/53816>
- Cedeño Gutiérrez, M. A. y Quimis Ochoa, J. C. (2022). *Los créditos productivos otorgados al sector cacaotero del cantón Naranjal y su incidencia en el desarrollo local, periodo 2013-2020*. [Tesis de Grado - Universidad de Guayaquil]. Repositorio Institucional UG. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/64394>
- Cedeño Pastor, R. C. (2021). *Caracterización del proceso productivo de plantas de cacao (theobroma cacao l.), en el cantón Naranjal, provincia del Guayas*. [Tesis de Grado - Universidad de Guayaquil]. Repositorio Institucional UG. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/55916>
- Escobar Mendoza, C. A., López Aguiñaga, M. D. y Da Hee, P. K. (2020). *Diseño de infografías digitales sobre técnicas agrícolas del cacao para agricultores en territorio ecuatoriano*. [Tesis de Grado – Escuela Superior Politécnica del Litoral]. Repositorio Institucional ESPOL. <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/56175>
- Espinoza Arreaga, M. M. (2019). *Repercusión y beneficios de la comercialización del cacao en el cantón Santa Rosa, provincia de El Oro, en el periodo 2013-2017*. [Tesis de Grado - Universidad de Guayaquil]. Repositorio Institucional UG. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/40482>
- Espinoza Quilodrán, G. y Sandoval Moya, P. (2023). *Quínoa chilena, un mercado por explotar. Guía de exportación de quínoa producida en la región de O'Higgins con miras al mercado*

del condado de Los Ángeles, Estados Unidos. [Tesis de Grado - Universidad de Valparaíso].
Repositorio Institucional UV. <https://repositoriobibliotecas.uv.cl/handle/uvscl/9974>

Fernández, D. (2023, noviembre 28). *Ventaja comparativa: Qué es, origen y factores*.
<https://josedavidfernandez.com/la-ventaja-comparativa-en-una-empresa/>

Food and Agriculture Organization. (2024). *Home | Food and Agriculture Organization of the United Nations*. FAOHome. <http://www.fao.org/home/en>

GrandSur. (2024). *GrandSur cocoa beans*. GrandSur. <https://grandsur.com/>

Herrera, R., Long, Z., Feng, Z., y Li, B. (2020). Guerra comercial chino-estadounidense: ¿el verdadero “ladrón” finalmente desenmascarado? *Revista Política Internacional*, 8, 103-110.
<https://rpi.isri.cu/index.php/rpi/article/view/136>

Hollenstein Müller, P. O. (2021). *El mercado agroalimentario en disputa: Historia agraria, economía popular, modernización estatal y privatización encubierta en Ecuador (1850-2017)* [Tesis Doctoral - Universidad Andina Simón Bolívar]. Repositorio Institucional UASB. <http://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/8036>

Ibarra Velásquez, A. (2019). Análisis de la cadena de cacao en la provincia de los ríos, Ecuador. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/11/cadena-cacao-ecuador.html>

Ibarra Velásquez, A., Mata Cedeño, H., Crespo Moncada, B., Aguayo Santistevan, M. C. y Zúñiga Moreno, L. E. (2023). Análisis de las exportaciones de cacao y sus elaborados hacia los EEUU. *Revista Polo del Conocimiento*, 8(7), 1103-1116. <https://doi.org/10.23857/pc.v8i7>

International Cocoa Organization. (2024). *International Cocoa Organization—Statistics*. International Cocoa Organization. <https://www.icco.org/statistics/>

Jiménez Monsalve, A. C., Palacios Moreno, W. A., Sánchez Cuellar, D. F., Hinestroza Ríos, Y. D. y Muñoz Paniagua, M. C. (2023). *Plan Estratégico de Responsabilidad Social Empresarial para el Fortalecimiento de las prácticas Comerciales, Satisfacción de Grupos de Interés y*

Promoción del Desarrollo Sostenible en ACOMPROAGROS en San Rafael Antioquia.

Resumen analítico especializado, Universidad Abierta y a Distancia (UNAD).

<http://repository.unad.edu.co/handle/10596/59416>

Junta de Andalucía. (2023). *Teorías de la dependencia.*

<https://www.juntadeandalucia.es/averroes/centros-tic/14002996/helvia/aula/>

<archivos/repositorio/250/271/html/economia/18/dependencia.htm>

Market Access Map. (2022). *Market Access Map.*

[https://www.macmap.org/en//query/results?reporter=842&partner=218&product=180100&](https://www.macmap.org/en//query/results?reporter=842&partner=218&product=180100&level=6)

[level=6](https://www.macmap.org/en//query/results?reporter=842&partner=218&product=180100&level=6)

Martínez Ludeña, R. M. y Villanueva Quicaño, D. F. (2021). *La asociatividad de pequeños*

productores como forma de valorizar la biodiversidad a través del biocomercio. El caso de

la Asociación de Productores Agropecuarios Ecológicos de Cruz de Plata Tuti –

AGROECOTUTI. [Tesis de Grado - Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio

Institucional PUCP. <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio//handle/20.500.12404/18370>

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2023). *Ecuador es el primer exportador de cacao en grano*

de América. [https://www.agricultura.gob.ec/ecuador-es-el-primer-exportador-de-cacao-en-](https://www.agricultura.gob.ec/ecuador-es-el-primer-exportador-de-cacao-en-grano-de-america/)

[grano-de-america/](https://www.agricultura.gob.ec/ecuador-es-el-primer-exportador-de-cacao-en-grano-de-america/)

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2019). *Protocolo Técnico,*

Logístico y de Seguridad para la Exportación de Cacao.

<http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/PTLS->

[Cacao_2019_compressed.pdf](http://logistica.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/PTLS-Cacao_2019_compressed.pdf)

Mise O., E. F. (2019). *Plan de exportación de banano orito de la Hacienda María Elvira hacia*

mercado español [Trabajo de Grado - Zamorano: Escuela Agrícola Panamericana].

Repositorio Institucional. <https://bdigital.zamorano.edu/handle/11036/6613>

Montenegro Mantilla, R. R. E. y Navarro Pérez, P. J. (2021). *Estrategia de asociatividad para la*

comercialización de cacao en los distritos de Lamas y Chazuta de la región de San Martín.

[Tesis de Grado - Universidad de Lima]. Repositorio Institucional ULima.
<https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/13849>

Morán Macías, L. A. (2022). *Plan de Negocios para la exportación de panela granulada al mercado de Rusia desde Ecuador*. [Tesis de Máster – Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil]. Repositorio Institucional UTEG.
<http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/handle/123456789/1659>

Moreno Parra, R. del P. y Cortes Martínez, A. V. (2023). *Comercio Justo en Colombia: Sector Cafetero, retos y oportunidades en el marco de los Objetivos del Desarrollo Sostenible*. [Trabajo de Grado - Universidad Agustiniiana]. Repositorio Institucional.
<http://repositorio.uniagustiniana.edu.co/handle/123456789/2026>

Novoa Arango, J. F. (2021). *Regularidades del comercio colombo-argentino; generación de un nuevo impulso al crecimiento económico colombiano*. [Tesis de Maestría - Universidad Militar Nueva Granada]. Repositorio Institucional.
<http://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/43857>

Parada Gutiérrez, O. y Veloz Cordero, R. L. (2021). Análisis socioeconómico de productores de cacao, localidad Guabito, provincia Los Ríos, Ecuador. *Ciencias Holguín*, 27(1), 1-17.
<https://www.redalyc.org/journal/1815/181565709001/html/>

Peoria S.A. (2024). *Peoria S.A.* <https://peoriaecuador.com/>

Pérez, A. (2023, noviembre 3). *¿Qué hace un diseñador gráfico? Todas las funciones y tareas que desempeña a diario*. ESDESIGN. <https://www.esdesignbarcelona.com/actualidad/dise-no-grafico/que-hace-un-disenador-grafico-todas-las-funciones-y-tareas-que-desempena-diario>

Ponce, J. M., Pastor, J. R. y Miño, G. E. (2020). Propuesta metodológica para la exportación de productos artesanales en Pymes ecuatorianas, caso de estudio. *Revista Espacios*, 41(14), 1-6. <https://www.revistaespacios.com/a20v41n14/20411425.html>

Prefectura del Guayas. (2023). *Naranjal. Prefectura del Guayas*. <https://guayas.gob.ec/cantones-2/naranjal/>

- PRO ECUADOR. (2024). *Precios – PRO ECUADOR*. <https://www.proecuador.gob.ec/precios/>
- Salon du Chocolat. (2023, noviembre 15). *Salon du Chocolat—October 28th to Novembre 1st 2022—Porte de Versailles*. <https://www.salon-du-chocolat.com/?lang=en>
- Seguel, J. (2023, septiembre 27). ¿Qué es un Broker en el Comercio Exterior y por qué es Esencial en tu Estrategia de Exportación? *Tutycomex*. <https://www.tutycomex.cl/post/qué-es-un-broker-en-el-comercio-exterior-y-por-qué-es-esencial-en-tu-estrategia-de-exportación>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2022, enero 17). *Aprobación de corrección de Declaración Aduanera de Exportación (DAE correctiva y sustitutiva)*. Guía Oficial de Trámites y Servicios del Gobierno de Ecuador <https://www.gob.ec/senae/tramites/aprobacion-correccion-declaracion-aduanera-exportacion-dae-correctiva-sustitutiva>
- Sozoranga Sandoval, H. V., Agudelo Angus, J. F. y Ocaña Aguilera, G. A. (2019). Exportación de ciruela en almíbar a Alemania. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/02/exportacion-ciruela-alemania.html>
- Sozoranga Sandoval, H. V. y Del Rocío Lua Carrera, J. (2019). Plan de exportación de edulcorante de Stevia al mercado de Málaga, España. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/11/exportacion-stevia-espana.html>
- The Northwest Chocolate Festival. (2024). *The Northwest Chocolate Festival*. <https://www.nwchocolate.com/>
- UNIR. (2023). *El asesor pedagógico: Funciones y formación necesaria*. <https://www.unir.net/educacion/revista/asesor-pedagogico/>
- USDA Farm Service Agency. (2020, septiembre 22). *Organic Certification Cost Share Program (OCCSP)*. *National-Content*. <https://fsa.usda.gov/programs-and-services/occsp/index>

- Valderrama Portugal, P. R. (2021). *Plan de exportación de palta Hass Peruana hacia el mercado Italiano*. [Tesis de Grado - Universidad La Salle] Repositorio Institucional- ULASALLE. <http://repositorio.ulasalle.edu.pe/handle/20.500.12953/113>
- Vilches, C. (2022). *Biblioguías: Raúl Prebisch y los desafíos del Siglo XXI: Términos de intercambio*. <https://biblioguias.cepal.org/portalprebisch/SXXI/TerminosIntercambio>
- Villavicencio Mosquera, G. J. (2021). *Sistema de gestión de costo de producción del cacao en ambiente web para la finca “Astro Rey” cantón Naranjal*. [Tesis de Grado - Universidad Agraria del Ecuador]. Repositorio Institucional UAgraria. <https://cia.uagraria.edu.ec/Archivos/VILLAVICENCIO%20MOSQUERA%20GEOVANNY%20JAVIER.pdf>
- Zambrano, G., Ramírez, K., Santos, A., Charry, A. y Chávez, E. (2022). Caracterización de tipologías de agricultores de cacao de los cantones Tena y Naranjal en Ecuador: Indicadores financieros y modelos de negocios. *Publicación CIAT*. <https://hdl.handle.net/10568/125723>

Anexo

Cuestionario de la entrevista

Dimensión 1: La comercialización de cacao entre el productor y comprador de cacao

1. ¿Con qué frecuencia se efectúa la venta de cacao para exportación?
2. Aproximadamente, ¿qué porcentaje de la producción de cacao naranjaleño es exportado?
3. ¿Cuáles son las condiciones mínimas para llevar a cabo la transacción de compra-venta de cacao entre un productor y un comprador de cacao destinado a la exportación?
4. ¿Cuáles son las principales empresas que compran el cacao para su exportación?
5. ¿Cuáles considera usted que serían los principales impedimentos que tienen los pequeños productores para exportar de manera directa el cacao al mercado internacional?
6. ¿Qué herramientas serían útiles para dar soporte a los pequeños productores en el proceso de exportación?

Dimensión 2: Fijación de Precios

7. ¿Cómo se desarrolla la fijación de los precios de exportación de cacao hacia el comercio internacional?

Dimensión 3: Exportación de cacao hacia Estados Unidos

8. ¿Cuáles son los aspectos más importantes que deben considerar en términos de calidad para cumplir con los estándares de calidad de Estados Unidos?
9. ¿Cuál es el requisito complejo que deben de seguir para exportar hacia Estados Unidos?
10. ¿Cuáles son las limitaciones técnicas y financieras que enfrentan los pequeños productores para comenzar sus exportaciones a Estados Unidos?