



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES Y
SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD Y EXPANSIÓN DE LAS
EXPORTACIONES DE CACAO ECUATORIANO

ROMERO ENCALADA VERONICA PRISCILA
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2024



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES
INTERNACIONALES Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD
Y EXPANSIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE CACAO
ECUATORIANO

ROMERO ENCALADA VERONICA PRISCILA
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2024



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

TRABAJO TITULACIÓN
ANÁLISIS DE CASOS

ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES Y SU
IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD Y EXPANSIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE
CACAO ECUATORIANO

ROMERO ENCALADA VERONICA PRISCILA
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

DIAZ CUEVA JIMMY GABRIEL

MACHALA, 10 DE SEPTIEMBRE DE 2024

MACHALA
2024

ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD Y EXPANSIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE CACAO ECUATORIANO

INFORME DE ORIGINALIDAD

8%

INDICE DE SIMILITUD

8%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

2%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	worldwidescience.org Fuente de Internet	<1 %
2	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
3	Submitted to Escuela Superior Politécnica del Litoral Trabajo del estudiante	<1 %
4	www.cepal.org Fuente de Internet	<1 %
5	fundacionkoinonia.com.ve Fuente de Internet	<1 %
6	Submitted to Instituto Superior Tecnológico Espíritu Santo Trabajo del estudiante	<1 %
7	www.agricultura.gob.cl Fuente de Internet	<1 %

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

La que suscribe, ROMERO ENCALADA VERONICA PRISCILA, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD Y EXPANSIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE CACAO ECUATORIANO, otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

La autora como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 10 de septiembre de 2024



ROMERO ENCALADA VERONICA PRISCILA
0704538230

RESUMEN

El cacao ha desempeñado un papel destacado en la historia y economía de Ecuador, posicionándose como uno de los productos de exportación más importantes del país. Desde tiempos precolombinos, esta planta ha estado intrínsecamente ligada a la cultura y la identidad ecuatoriana, siendo un símbolo de riqueza y tradición. Sin embargo, a pesar de su relevancia, se ha identificado que existe una falta de conocimiento y herramientas técnicas por parte de los productores de cacao que limita su capacidad para mejorar su actividad y convertirse en exportadores competitivos a nivel internacional.

El presente trabajo tiene como objetivo evaluar el impacto de los acuerdos comerciales internacionales entre Ecuador y la Unión Europea, así como con Estados Unidos, en la competitividad y expansión de las exportaciones de cacao ecuatoriano en el mercado global. Estos acuerdos son de suma importancia, ya que permiten a los productores ecuatorianos acceder a mercados más amplios y con condiciones comerciales más favorables. La investigación se basa en un enfoque cualitativo y descriptivo, utilizando tanto fuentes primarias como secundarias. Se recopilieron datos relevantes sobre la situación actual de las exportaciones de cacao a nivel nacional y el nivel de conocimiento de los productores sobre los acuerdos comerciales existentes, así como sus implicaciones.

A través de un análisis detallado, se revisaron los acuerdos a los cuales Ecuador se ha suscrito en relación al cacao, los beneficios económicos obtenidos y las ventajas comparativas que aún no han sido plenamente explotadas. Esto incluye la identificación de la participación de mercado actual del cacao ecuatoriano en el extranjero. Este análisis permitió reconocer el estado de preparación del país, a través de sus productores, para aprovechar nuevos acuerdos comerciales que puedan beneficiar la actividad cacaotera. Así, se revelaron áreas donde se puede invertir y mejorar, como la infraestructura, la calidad del producto y la capacitación de los trabajadores involucrados en la cadena de producción.

En conclusión, los acuerdos comerciales desempeñan un papel fundamental en la potencialización de las exportaciones de cacao ecuatoriano. Estos convenios brindan mecanismos que permiten el acceso a mercados internacionales sin enfrentar barreras comerciales restrictivas que obstaculicen la comercialización exitosa. Sin embargo, es vital reconocer que para que estos beneficios se materialicen, es necesario fortalecer el

conocimiento y las herramientas técnicas de los productores. Esta preparación no solo incrementará la competitividad en el mercado global, sino que también fomentará la sostenibilidad de la actividad agrícola del cacao en Ecuador.

Es fundamental seguir trabajando en la capacitación y el apoyo a los productores de cacao. Esto incluye ofrecer acceso a información sobre tecnologías innovadoras, prácticas agrícolas sostenibles y asesoramiento sobre tendencias del mercado, que son esenciales para desarrollar su actividad de manera eficiente. Además, establecer relaciones comerciales sólidas y asociaciones estratégicas con empresas extranjeras podría impulsar el crecimiento y la expansión de las exportaciones de cacao ecuatoriano. En última instancia, al empoderar a los productores con los conocimientos y recursos necesarios, se puede contribuir a un desarrollo más equitativo y sostenible en el sector del cacao, beneficiando no solo a los agricultores, sino también a la economía del país en su conjunto y a la preservación de la rica biodiversidad en la que se cultiva este valioso producto.

Palabras claves: Acuerdos Comerciales, Exportación, sector agrícola, barreras arancelarias,

ABSTRACT

Cocoa has played a prominent role in Ecuador's history and economy, positioning itself as one of the country's most important export products. Since pre-Columbian times, this plant has been intrinsically linked to Ecuadorian culture and identity, being a symbol of wealth and tradition. However, despite its relevance, it has been identified that there is a lack of knowledge and technical tools on the part of cocoa producers that limits their ability to improve their activity and become internationally competitive exporters.

The objective of this paper is to evaluate the impact of international trade agreements between Ecuador and the European Union, as well as with the United States, on the competitiveness and expansion of Ecuadorian cocoa exports in the global market. These agreements are of utmost importance, as they allow Ecuadorian producers to access larger markets and with more favorable commercial conditions. The research is based on a qualitative and descriptive approach, using both primary and secondary sources. Relevant data were collected on the current situation of cocoa exports at the national level and the level of knowledge of producers about existing trade agreements, as well as their implications.

Through a detailed analysis, the agreements to which Ecuador has subscribed in relation to cocoa, the economic benefits obtained and the comparative advantages that have not yet been fully exploited were reviewed. This includes identifying the current market share of Ecuadorian cocoa abroad. This analysis made it possible to recognize the state of preparedness of the country, through its producers, to take advantage of new trade agreements that can benefit the cocoa activity. Thus, areas where investment and improvement can be made were revealed, such as infrastructure, product quality and the training of workers involved in the production chain.

In conclusion, trade agreements play a fundamental role in the potentiation of Ecuadorian cocoa exports. These agreements provide mechanisms that allow access to international markets without facing restrictive trade barriers that hinder successful commercialization. However, it is vital to recognize that for these benefits to materialize, it is necessary to strengthen the knowledge and technical tools of producers. This preparation will not only increase competitiveness in the global market but will also promote the sustainability of cocoa farming in Ecuador.

It is essential to continue working on training and supporting cocoa farmers. This includes providing access to information on innovative technologies, sustainable agricultural practices and advice on market trends, which are essential to run your business efficiently. In addition, establishing strong business relationships and strategic partnerships with foreign companies could boost the growth and expansion of Ecuadorian cocoa exports. Ultimately, by empowering producers with the necessary knowledge and resources, it can contribute to more equitable and sustainable development in the cocoa sector, benefiting not only farmers, but also the country's economy as a whole and the preservation of the rich biodiversity in which this valuable product is grown.

Keywords: Trade Agreements, Export, agricultural sector, tariff barriers,

INDICE GENERAL

INTRODUCCION	1
CAPITULO I	3
GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO	3
1.1 Definición y contextualización del objeto de estudio	4
1.2 Hechos de interés	6
1.2.1 Exportación de cacao en grano en Ecuador durante 2020-2023	6
1.2.2 Empresas dentro del sector	8
1.3 Objetivos de la investigación	9
1.3.1 Objetivo general:	9
1.3.2 Objetivos específicos:	9
CAPITULO II	11
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO – EPISTEMOLÓGICA DEL ESTUDIO	11
2.1. Descripción del enfoque epistemológico de referencia	11
2.1.1 Teorías del comercio internacional	11
2.1.2 Integración económica y comercial	13
2.1.3 Acuerdos Comerciales	15
2.1.4 Impacto de los acuerdos comerciales en el sector cacaotero para Ecuador	17
2.2 Bases teóricas de la investigación	18
2.2.1 Exportación	18
2.2.2 Barreras arancelarias	19
2.2.3 Barreras no arancelarias	20
2.2.4 Mercados internacionales	20
2.2.5 Clasificación arancelaria	21
2.2.6 Política comercial	22
CAPITULO III	24

PROCESO METODOLÓGICO	24
3.1 Diseño o tradición de investigación seleccionada	24
3.2 Proceso de recolección de datos en la investigación	24
3.3 Sistema de categorización en el análisis de los datos	25
CAPITULO IV	26
RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN.....	26
4.1 Descripción y argumentación teórica de resultados	26
4.1.1 Entrevista	26
4.1.2 Análisis de las entrevistas	32
4.2 Situación y desarrollo del Comercio Mundial de Cacao	33
4.2.1 Cacao ecuatoriano: Concentración Global	35
4.3 Comercio de cacao Ecuador-EE. UU. y Ecuador-Europa.....	38
4.4 Detalle de Acuerdos comerciales suscritos por el Ecuador hacia Estados Unidos y Unión Europea.....	39
4.4.1 Acuerdo Comercial entre Ecuador y Estados Unidos.....	39
4.4.2 Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea.....	41
4.5 Comparativa entre acuerdos comerciales: Estados Unidos, Unión Europea	42
4.6 Conclusiones	47
4.7 Recomendaciones	49
BIBLIOGRAFÍA	51

INDICE DE TABLAS

Tabla 1:.....	7
Tabla 2:.....	7
Tabla 3:.....	38
Tabla 4:.....	38
Tabla 5:.....	42

Tabla 6:	43
Tabla 7:	44
Tabla 8:	44
Tabla 9	45

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1:	3
Ilustración 2:	9
Ilustración 3:	34
Ilustración 4:	35
Ilustración 5:	36
Ilustración 6:	36
Ilustración 7:	37

INDICE DE GRAFICAS

Gráfica 1:	15
Gráfica 2:	22

INTRODUCCION

La expansión comercial desempeña un papel fundamental en el crecimiento económico de un país al permitirle especializarse en la producción de aquellos productos en los que es más eficiente en comparación con sus socios comerciales. En el caso de Ecuador, se ha destacado por su papel como productor y exportador de productos primarios, entre ellos el cacao. (Mesías, 2019)

Ecuador es reconocido a nivel mundial por su amplia biodiversidad, lo que se traduce en grandes extensiones de tierra que albergan numerosas especies de plantas y animales. Durante casi un siglo, la economía ecuatoriana se ha basado en gran medida en la comercialización del cacao en el mercado internacional. Hasta la fecha actual, el cacao sigue siendo uno de los productos más relevantes para el país, generando significativos ingresos y empleando a una gran proporción de la población activa económicamente.

La importancia del cacao en la economía ecuatoriana se ha consolidado a lo largo de las décadas. Durante el siglo XVII y principios del siglo XIX, el comercio del cacao se convirtió en el motor de la economía nacional, experimentando un auge conocido como el primer boom cacaotero (Cambisaca & Macías, 2023). Como testigo de su trascendencia en el mercado internacional, las exportaciones mundiales de cacao en grano y productos elaborados han mostrado un crecimiento significativo, alcanzando los USD 1.172.172 millones en 2023, en comparación con los USD 816.392 millones en 2020.

A nivel mundial, la producción de cacao ha mostrado variabilidad a lo largo de los años, siendo los países africanos como Costa de Marfil y Ghana los principales productores con un porcentaje del 74.5% de la producción global. Sin embargo, los países latinoamericanos, encabezados por Ecuador, también desempeñan un papel relevante, contribuyendo con el 20% de la producción mundial de cacao. (Gallo, 2023)

En este contexto, los acuerdos comerciales entre Ecuador y la Unión Europea, así como con Estados Unidos, tienen una importancia crucial para el sector del cacao. Estos acuerdos ofrecen ventajas arancelarias y facilitan el acceso a mercados internacionales, lo que fortalece la competitividad del cacao ecuatoriano. Al eliminar o reducir los aranceles, se fomenta el incremento de las exportaciones y se promueve el desarrollo sostenible del sector.

La presente investigación contiene datos referentes a los acuerdos comerciales suscritos por el Ecuador entre la Unión Europea y Estados Unidos, considerando la importancia de estos para el sector cacaotero. La firma de acuerdos comerciales tiene ventajas como el crecimiento de las exportaciones, lo que incrementará el empleo y la inversión y beneficiará el desarrollo económico del país.

El objetivo principal es brindar una evaluación integral y actualizada del impacto de los acuerdos comerciales internacionales en la competitividad y expansión de los productos del cacao ecuatoriano en el mercado internacional a través de una investigación cualitativa y descriptiva. Para la recolección de datos se seleccionaron fuentes primarias y secundarias, como TradeMap, la página oficial del Banco Central del Ecuador y otras. Para los métodos empíricos se utiliza el conocimiento experto y las entrevistas como medio para ampliar la información.

Con los resultados, la investigación aportará información acerca de la situación actual de los acuerdos comerciales entre Ecuador y la Unión Europea y Estados Unidos, y si ha sido beneficios para el país. Como conclusión se evidencia gracias a los hallazgos que los acuerdos comerciales desempeñan un papel fundamental en la potencialización de las exportaciones de cacao ecuatoriano. Estos acuerdos representan mecanismos que permiten el acceso a mercados internacionales sin enfrentar barreras comerciales restrictivas que impidan la comercialización exitosa. El establecimiento de acuerdos comerciales sólidos y beneficiosos es esencial para incentivar la competitividad y el crecimiento de la industria cacaotera ecuatoriana a nivel internacional.

Capítulo I: Se abarca del marco teórico del estudio, mostrando los antecedentes de la industria del cacao, la exportación y referencias a algunos autores relacionados con el proyecto de investigación.

Capítulo II: Se explican las bases teóricas y psicológicas del estudio. Los temas incluyen: teoría del comercio exterior, acuerdos comerciales, beneficios de los acuerdos comerciales, etc. El propósito del desarrollo es lograr un objetivo general.

Capítulo III: Se describen los métodos utilizados en el estudio, así como los tipos de investigación y métodos de recopilación de datos.

Capítulo IV: Se analizan los resultados obtenidos desde el enfoque empírico, confirmando estos resultados, lo que conduce a las conclusiones y recomendaciones sobre el tema.

CAPITULO I

GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO

Históricamente, el cacao ha estado asociado a la época de la república del Ecuador, especialmente cuando la producción y venta del "oro dorado" era la base de la economía. Entre 1880 y 1915, el país fue el mayor consumidor de cacao del mundo. Sin embargo, esta condición se ha ido perdiendo debido a la invasión de dos enfermedades: moniliasis y escoba de brujas (ANECACAO). La producción disminuyó en un 63% entre 1915 y 1930. El sector productivo del cacao representa el 5% de la población económicamente activa nacional (PEA) y el 15% de la población rural de Ecuador, lo que lo convierte en uno de los principales productos tradicionales de exportación del país.

La superficie sembrada asociada con este cultivo es de 509.179 hectáreas tal como se muestra en la ilustración 1, lo que representa solo el 3% de la superficie total del país. La mayoría de los cultivos se encuentran en las provincias de la costa ecuatoriana, seguido del subtrópico de algunas provincias de la sierra y una menor cantidad en la Amazonía. Esta actividad agrícola genera cerca de 320.000 empleos, de los cuales el 60.76% son hombres y el 34.18% son mujeres, debido a las ventajas comparativas y competitivas relacionadas con la producción en el país. Los números demuestran su relevancia en el comercio exterior agropecuario. (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 2023)

Ilustración 1:

Superficie cosechada del cacao por provincia en el 2022

Año	Provincia	Superficie Cosechada (ha)	Producción (Tm.)	Rendimiento (Tm/ha)	Porcentaje Nacional
2022	Los Ríos	120,186	104,270	0.9	31%
	Manabí	103,979	49,973	0.5	15%
	Guayas	91,001	68,960	0.8	20%
	Esmeraldas	70,191	37,939	0.5	11%
	Santo Domingo De Los Tsáchilas	24,291	14,295	0.6	4%
	Otras provincias	99,531	61,713	0.6	18%
	Total		509,179	337,149	0.7

Nota: la ilustración muestra la superficie cosechada, producción y rendimiento del cacao durante el año 2022. Tomado de (CFN, 2023)

Hoy en día, el cacao ecuatoriano es considerado uno de los productos más populares del país, pues antes del impacto del petróleo, el cacao era el principal proyecto socioeconómico del país, desarrollado en el Mercado Internacional. Cabe mencionar que existen dos variedades de cacao, la primera se llama cacao fino de aroma, étnico o cacao dulce, y la segunda es la mezcla CCN51, el cacao regular, también llamado colección Castro Naranjal. (González et.al, 2022)

En Ecuador, la cadena de producción se inicia en las regiones de Manabí, Los Ríos, Guayas, Esmeraldas, El Oro y Santo Domingo de los Tsáchilas, mientras que, en la región amazónica, se encuentran las provincias de Orellana, Napo y Zamora Chinchipe. La cadena de valor del cacao en grano comienza con la adquisición de los materiales básicos, luego los productores o grupos, y posteriormente la comercialización y distribución del cacao a través de exportadores, revendedores o centros de acopio, para finalizar con la exportación al mercado internacional. En 2022, las exportaciones FOB del sector fueron de \$ 1,003.47 millones, un 7% más que el valor reportado en 2021. La provincia del Guayas fue una con mayor actividad económica, con un 33.07%, seguido por Los Ríos con un 23.89%, Santo Domingo con un 10.40%, Esmeraldas con un 10.13% y Manabí con 6.01%. (CFN, 2023)

1.1 Definición y contextualización del objeto de estudio

Según (Zambrano & Chávez, 2018) el cacao es un producto tradicional que ha sido muy importante para la economía del país desde la época colonial. Por las características del cacao ecuatoriano, el país se ha convertido en un importante productor de cacao aromático de alta calidad a nivel mundial, un producto valioso en el mercado internacional. En Ecuador, el cultivo de cacao es una industria crucial que genera una gran cantidad de ingresos económicos y emplea a una gran cantidad de personas. En general, en nuestro país, el cacao nacional es el producto más consumido, mientras que los pequeños agricultores que venden sus granos a través de intermediarios.

Ecuador produce el 70% del cacao fino de sabor mundial, lo que lo convierte en el mayor productor del mundo. El primer ciclo del grano como materia prima es el comienzo de la cadena productiva del cacao, que comienza con el centro de las plantas y los productos necesarios para cultivar y cosechar el grano. Luego, se siguen varias etapas para garantizar la calidad y la comercialización del cacao, desde los fabricantes hasta varios actores y minoristas. (Morales et.al, 2018)

El cacao se utiliza para elaborar una variedad de productos, especialmente chocolate y dulces. Actualmente, el cacao y los productos del cacao ocupan el sexto lugar en términos de ingresos de divisas del total de exportaciones al Ecuador (TradeMap, 2023). A pesar de que Asia ha comenzado a ser un importante destino para las exportaciones de cacao y sus derivados de Ecuador recientemente, Estados Unidos y la Unión Europea han sido los destinos tradicionales de las exportaciones de cacao de Ecuador.

Para 2023, la contribución combinada de los sectores acuícola y pesquero alcanzará el 5,9% del PIB del Ecuador. El cultivo y procesamiento del cacao, incluidas las plantaciones de banano y café, representan el 4,9% del PIB del país (BCE, 2023). Cabe señalar que los dos cultivos más importantes del Ecuador son el cacao y el plátano. En cuanto al cacao y sus productos, su aporte al PIB del país se estima en 1,82% en 2022 (CFN, 2023). Esta subregión está compuesta por los estados costeros: Esmeraldas, Manabí, Los Ríos, Guayas, Santa Elena y El Oro. Es innegable que la producción y exportación de cacao tiene un impacto significativo en la economía del país.

Más de 100.000 pequeñas y medianas familias campesinas se dedican al cultivo del cacao, en su mayoría mediante métodos tradicionales. Esto se aplica principalmente a plantas cultivadas en sistemas agroforestales, que combinan diferentes especies (Rueda et.al, 2018). El cacao nacional es un material genético utilizado en cultivos tradicionales (Villacis et.al, 2020). Este sistema de producción tradicional produce granos de cacao de alta calidad y muy valorados en el mercado internacional. (Saravia et.al, 2020)

Si bien la estructura de la red comercial del cacao en Ecuador es muy diversa y compleja (Guerrero, 2013), las exportaciones de cacao en grano se basan en dos canales comerciales, las exportaciones tradicionales y las exportaciones de cadena corta (Middendorp et.al, 2020). Las relaciones comerciales son importantes para el desarrollo de la economía de un país porque están estrechamente relacionadas con decisiones encaminadas a aumentar la dinámica del comercio entre países, como el crecimiento de la productividad, las exportaciones y la fuerza laboral. Y esto es muy importante porque Ecuador está buscando una mejor competencia en los últimos 20 años ante el crecimiento de bienes en el exterior.

1.2 Hechos de interés

1.2.1 Exportación de cacao en grano en Ecuador durante 2020-2023.

La pandemia ha planteado numerosos problemas, particularmente para la economía global. Aunque el PIB mundial experimentó una disminución significativa en 2020, los países desarrollados fueron los más afectados. El comercio internacional también experimentó una disminución significativa, y la inversión extranjera directa también experimentó una disminución similar. La cadena de suministro global ha sido expuesta a graves vulnerabilidades como resultado, y muchas de las empresas no están preparadas para enfrentar problemas imprevistos. Los eventos que tienen un gran impacto en las cadenas de suministro pueden causar caídas en varios niveles de comercio, consumo y transporte. La pérdida de la capacidad de gasto de los consumidores durante tales eventos afecta los patrones de consumo, y las empresas experimentan una disminución en los niveles de inventario en paralelo con una disminución en la demanda. (CEPAL, 2021)

El cacao, patrimonio cultural del Ecuador, ha vivido diferentes situaciones nacionales e internacionales a lo largo del tiempo. Sin embargo, sigue creciendo en el exterior, y en 2019 alcanzó el puesto 6,8 entre los productores de almendra seca del mundo, equivalente al 4% de las almendras rancias del mundo (Cobos, 2021). Según (Agrocalidad, 2022), el cacao ecuatoriano se exporta a 40 países del mundo, como América, Alemania, Indonesia, Malasia, Países Bajos, Bélgica, México e Italia. Entre 2019 y 2020, a pesar de la emergencia sanitaria provocada por el COVID-19, países como Estados Unidos (82,4 millones), Malasia (53 millones) e Indonesia (24,7 millones) vieron un rápido crecimiento en el área.

Según (Mena & Gutiérrez, 2021), el covid-19 no solo ha golpeado repentinamente al sector del cacao con problemas relacionados con la exportación, sino que también ha golpeado a la mayoría de los sectores y empresas. El COVID19 ha paralizado muchas empresas en Ecuador. El sector cacaotero en el departamento de producción no era tan complicado. Este episodio no se detuvo de repente y continuó funcionando, pero no fue lo mismo que antes del COVID-19. Sin embargo, gracias al cierre de las fronteras del país, las exportaciones del mes no tuvieron una buena cifra y, por lo tanto, las exportaciones se detuvieron repentinamente.

Cabe recalcar que el cacao ha sido uno de los productos de exportación más importantes del Ecuador a lo largo de su historia y por lo tanto pertenece a la categoría de exportación tradicional. Debido a la buena calidad del mercado internacional, se ha colocado en la categoría de calidad. A continuación la tabla 1 detalla las exportaciones totales de la subpartida 18.01 a nivel mundial durante 2020-2023.

Tabla 1:

Exportaciones totales en millones de dólares por subpartida 2020-2023

Subpartida	2020	2021	2022	2023
18.01: Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	\$ 816.392	\$ 819.457	\$ 915.471	\$ 1.172.172

Nota: Exportaciones totales por la subpartida 18.01 a nivel mundial durante el periodo 2020-2023. Tomado de (TradeMap)

De acuerdo con la tabla 1, a pesar de la crisis sanitaria, las exportaciones totales de la subpartida 18.01 aumentaron significativamente. El volumen total de exportaciones en 2020 es de 816.392 millones de dólares, y en 2023, el volumen de exportación alcanzará los 1.172.172 millones de dólares, más que en años anteriores. Aunque el cacao se exporta a todo el mundo, el Ecuador tiene muchos mercados internacionales que promueven el comercio del cacao y favorecen al cacao ecuatoriano por diferentes motivos, como se muestra en el Cuadro 2 “Países Exportadores de Cacao 2020-2023”

Tabla 2:

Exportaciones de cacao en grano en millones de dólares durante 2020-2023

País	Valor exportado en 2020	Valor exportado en 2021	Valor exportado en 2022	Valor exportado en 2023
Estados Unidos	\$ 241.738	\$ 216.850	\$ 219.308	\$ 232.174
Indonesia	\$ 193.122	\$ 160.023	\$ 156.893	\$ 203.932

Malasia	\$ 124.987	\$ 94.715	\$ 184.165	\$ 290.569
Países bajos	\$ 71.413	\$ 96.834	\$ 95.860	\$ 165.197
Alemania	\$ 49.612	\$ 48.639	\$ 44.807	\$ 56.748

Nota: Exportaciones de cacao en grano durante 2020-2023 a los principales países. Tomado de (TradeMap)

Es importante destacar que el sector del cacao ha experimentado un aumento en su demanda, lo que ha mejorado la economía de los países que lo producen. Es interesante destacar que las exportaciones de diversas materias primas a nivel mundial han permitido generar ingresos económicos para los países que lo producen, especialmente en el caso del cacao en grano y elaborados, que ha experimentado un crecimiento significativo desde la pandemia. Como se puede apreciar en la tabla 1 para el año 2020 Estados Unidos encabeza la lista de importadores de cacao con un total de ventas de \$241.738 millones de dólares seguido de Indonesia con un total de \$193.122 millones de dólares. Hasta el periodo actual siguen siendo los países de mayor demanda a nivel mundial.

1.2.2 Empresas dentro del sector

Según los datos del (CFN, 2023) en el año 2022 las compañías nacionales de producción de cacao obtuvieron un total de \$1.289 millones en ventas. De estas ventas, Guayas represento el 57%, Pichincha el 9%, El Oro el 6%, Santo Domingo de los Tsáchilas el 7%, otras provincias el % 15. El 42% de estas empresas del sector eran pequeñas empresas y generaron 941 empleos, tal como se muestra en la ilustración 2.

Ilustración 2:

Número de empleados y de empresas cacaoteras 2022

Número de Empresas y de Empleados

Tamaño	# Empresas	# Empleados
Grande	3	245
Mediana	7	32
Pequeña	31	396
Microempresa	77	268
Total general	118	941

Nota: Representación del número de empresas y empleos 2022. Tomado de (CFN, 2023)

Estas compañías operan principalmente en Guayas, Los Ríos y Manabí. Algunas de las empresas más importantes en la producción de cacao en grano son Agroarriba S.A., Agrosanchez, Aroma Cacao, Aromatic, Casacao, Cocoa Mar-ke, Exphimusa y Eximore.

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general:

Evaluar de manera exhaustiva y actualizada el impacto de los acuerdos comerciales internacionales en la competitividad y expansión de las exportaciones de cacao ecuatoriano en el mercado global.

1.3.2 Objetivos específicos:

- Investigar y analizar en profundidad la perspectiva y percepción de los actores clave del sector cacaotero en Ecuador (productores, autoridades, exportadores) sobre el efecto de los acuerdos comerciales internacionales en las exportaciones de cacao.
- Enfocar el análisis en los acuerdos comerciales suscritos por Ecuador con países como Estados Unidos y la Unión Europea, detallando su impacto en las exportaciones de cacao ecuatoriano.
- Determinar de manera precisa y sustentada la relación existente entre los acuerdos comerciales establecidos por Ecuador con Estados Unidos y la Unión Europea, y

la evolución de las exportaciones de cacao hacia dichos mercados en los últimos años.

- Identificar y proponer estrategias y recomendaciones concretas para aprovechar al máximo las oportunidades generadas por los acuerdos comerciales internacionales en términos de competitividad y expansión de las exportaciones de cacao ecuatoriano.

CAPITULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO – EPISTEMOLÓGICA DEL ESTUDIO

2.1. Descripción del enfoque epistemológico de referencia

2.1.1 Teorías del comercio internacional

Según (Sy, 2020) el comercio internacional se refiere al intercambio comercial de bienes, servicios y productos entre diferentes países. Importar es la entrada de un país desde el exterior, exportar es la salida del país y venderse en el exterior. Según (Cantero, 2016), el comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre países de todo el mundo, incluidos países que se encuentran en la misma zona económica y países que no se encuentran en la misma zona económica.

El comercio internacional es uno de los recursos económicos más importantes, porque es uno de los principales motores de la creación de capital y poder en el mundo. A través del intercambio de bienes y servicios, el país puede lograr los mejores resultados para el crecimiento y desarrollo económico y social (Castañeda, 2019). La teoría económica internacional se centra en los principios del comercio y las finanzas internacionales debido a su interés en la integración económica global. Existen muchos modelos que explican el papel de la economía y el flujo comercial de bienes que sustentan el comercio internacional (Guayasamín et.al, 2019). Por ello, muchas teorías del comercio internacional consideran estos aspectos y proponen las siguientes explicaciones:

La teoría del Comercio Internacional fue diseñada para capacitar el impacto de estas actividades en la producción y el consumo. Estas teorías se dividen en tres categorías para cumplir con sus criterios y lograr la idea de un sistema de comercio global. La teoría tradicional del comercio internacional cree que los sistemas comerciales entre países reflejan diferencias en productividad y oferta y demanda. Se basa en el modelo de ventaja absoluta de Smith, conocido como la “mano invisible”, y en el modelo de ventaja comparativa de David Ricardo y en el modelo de Heckscher-Ohlin. (Riveros, 2018)

Uno de los objetivos del comercio internacional es lograr la integración económica global, y una de estas teorías se basa en este principio, que requiere que las necesidades insatisfechas de una parte puedan satisfacerse mediante intercambios comerciales y que la otra parte se beneficie de su desarrollo económico. Los patrones de compra y venta que

deben aplicar las personas que participan en estas bolsas de productos básicos se detallan en el teorema de Heckscher-Ohlin.

Heckscher-Ohlin desarrolló una teoría que se centra en la escasez de capital, producción y bienes que el país no puede producir. Por tanto, existe la necesidad de relaciones comerciales para el intercambio de bienes a través de negociaciones internacionales. El objetivo de este proceso es asegurar que los canales de distribución satisfagan las necesidades de los clientes, satisfacer las solicitudes y fortalecer las relaciones.

Según (Helpman, 2015) mantiene firmemente que, según las teorías comerciales tradicionales, una economía de libre comercio puede aumentar los ingresos y la riqueza de un país. Para obtener recursos económicos para invertir en desarrollo social, Smith creó la teoría clásica del beneficio absoluto, basada en el libre comercio y la simplificación de diversos beneficios para aumentar la riqueza. Los países que pueden mantener cadenas de producción de bajo costo pueden mantener altos márgenes de ganancia, lo que les otorga una ventaja competitiva sobre otros países que requieren más recursos y costos para producir esos resultados. (Muñoz, 2021)

Por otro lado (Cabrera, 2015) explica que funciones relacionadas con el análisis y estudio del mercado intermedio con el fin de conocer el precio de los bienes competitivos y así mantener el equilibrio del nivel de ventas y producción con medidas económicas, es otra teoría clásica utilizada en el comercio internacional. La teoría del equilibrio y el comercio internacional se enfoca en el estudio de los precios y su comportamiento en mercados extranjeros para determinar las tendencias de poder adquisitivo y consumo durante la fase de declive o desaceleración, y desarrolla políticas y procesos que conduzcan a una economía estable a través de procesos productivos que no afecten el contexto social y económico del Estado.

David Ricardo defiende su teoría de ventaja comparativa, en donde establece la capacidad de un país para destinar recursos a otros países con mayor capacidad productiva en cuanto a la producción de sus productos. La teoría de la ventaja comparativa se centra en la capacidad actual de un país para adquirir bienes a un bajo costo en comparación con el costo de los bienes incompletos en comparación con otros países y tener una producción absoluta. Esto lleva a la necesidad de establecer negociaciones internacionales que permitan el intercambio de bienes, lo que ayuda a satisfacer las necesidades urgentes de la demanda. (Cabrera, 2015)

Las teorías del comercio internacional incluyen diversos conceptos y experiencias de diferentes autores. Estos autores utilizan las negociaciones y los procedimientos aduaneros de importación y exportación como mecanismo para atender demandas insatisfechas en países donde la capacidad de producción de algunos bienes es limitada o insuficiente, así como la liberalización arancelaria para dinámicas más amplias, entre otros mecanismos.

Adam Smith desarrolló el modelo más eficaz para enseñar la organización del sistema comercial, donde un país tiene la capacidad de producir bienes que tienen una ventaja significativa sobre otros países. David Ricardo desarrolló el concepto de ventaja comparativa, argumentando que los precios son relativos y dependen de los términos de intercambio que puedan darse entre dos países para beneficio mutuo. Finalmente, la teoría de Heckscher-Ohlin afirma que cuando se satisface la demanda, el país puede utilizar energía para producir el excedente como bienes exportables.

La competencia incompleta entre países es la base de la nueva teoría del comercio internacional, que indica que existe la oportunidad de hacer frente a mercados maduros (saturados) y centrarse en trabajar en un entorno homogéneo. La teoría se basa en los costos de oportunidad, que Haberler desarrolló, señalando que son ventajas de costos que permiten a las naciones competir como recursos homogéneos a través de la producción y la mano de obra, así como exportar productos a ciertos dominios. El modelo de competencia monopolística creado por Krugman es otra teoría popular que se basa en la integración de productos y servicios en otros para monopolizar la exportación dominical de bienes de consumo como parte de una competencia.

2.1.2 Integración económica y comercial

Para responder gradualmente a los desafíos de los Estados miembros, la integración fortalece la base de la economía basada en la expansión exterior de sus productos y consolidará la Unidad Nacional. Los países deben dar un nivel de integración para fomentar la igualdad y el desarrollo, así como para fortalecer la unidad y la confianza ante los desafíos juntos. Según (Prebisch, 2006), la integración de América Latina debe enfocarse en el crecimiento y la sostenibilidad del gobierno para la creación de nuevos productos para mercados extranjeros, sin limitarse a productos de comercialización clave. El principio de industrialización debe ser selectivo para competir tanto en el sector automotriz como en el de bienes de consumo.

Como lo indican (Mon & Kakinaka, 2020), afirman que una mayor integración comercial aumenta el ingreso de capital del país y que este aumento está relacionado con un mayor flujo de inversión extranjera directa. Sin embargo, (Kikkawa & Sasahara, 2020) señalan que los Tratados de Libre Comercio (TLC) no cambian la trayectoria de crecimiento del PIB de la economía. La capacidad de exportación ha aumentado, pero los productos potenciales no han aumentado debido al aumento de la importación y la flexibilidad de los productos. Esto también depende de los términos de intercambio, ya que el impacto de la apertura del comercio varía según el tamaño del país. Por otro lado, (Gregori, 2021) señala que el proteccionismo no es un factor necesario para explicar la disminución del comercio, aunque muchos académicos argumentan que frenar el libre comercio solo puede ser un factor secundario.

El Tratado de Libre Comercio para la creación de zonas comerciales y la integración económica eliminará barreras comerciales, ayudará a las economías de escala, brindará acceso a nuevos mercados y fomentará la cooperación económica. También fortalecerá las conexiones entre las naciones y mejorará el clima para la inversión y la desaceleración económica (Balassa, 1961). No obstante, la forma en que se llevan a cabo ciertas políticas de integración económica no siempre resulta en un progreso económico sostenible y en el desarrollo humano. La eficiencia económica, la igualdad, la estabilidad y la adaptabilidad pueden verse negativamente afectadas si se aplican sistemas estrictos a las políticas económicas nacionales y no se tienen en cuenta las características y necesidades de cada país, especialmente en los países en desarrollo. (Stiglitz, 2002)

La situación actual de la integración en Latinoamérica se caracteriza por la existencia de diversos grupos económicos que conectan a los países de la zona, entre los que se encuentran la Unión de Naciones del Sur (UNASUR), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Alianza Bolivariana (ALBA) y la Comunidad Andina (CAN). En los grupos sudamericanos, se prestará mayor atención a UNASUR, ya que cuenta con una mayor cantidad de países miembros, lo que genera una gran complejidad al momento de llegar a acuerdos y llevar a cabo acciones. (González & Henriques, 2021)

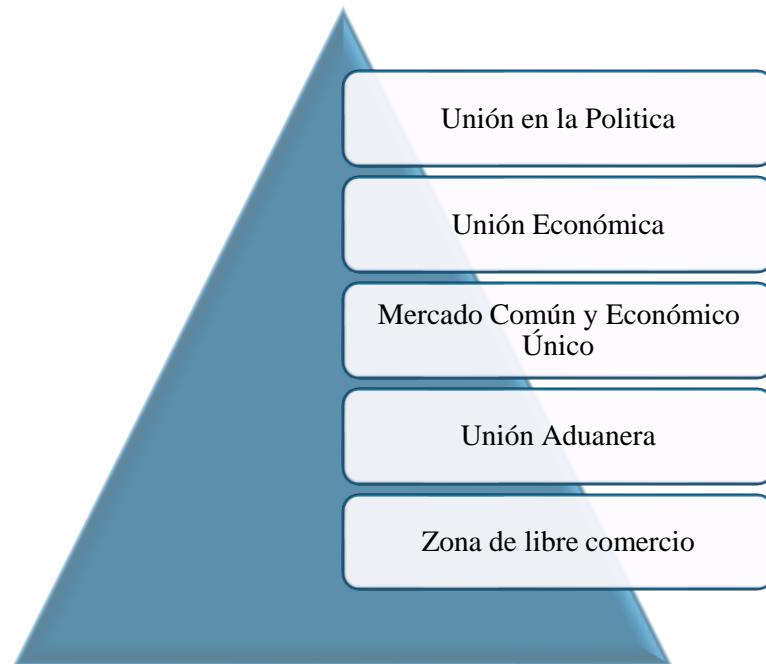
❖ **Escala de integración económica y comercial**

La integración económica abarca diversos antecedentes en la creación de grupos regionales, desde simples acuerdos comerciales entre países hasta complejos y ambiciosos procesos de cesión de soberanía económica a instituciones supranacionales,

entre otras. A continuación, la gráfica 1 muestra los diferentes niveles de integración económica.

Gráfica 1:

Principales procesos de integración Económica.



Nota: Representación de los diferentes niveles de integración económica. Tomado de (BCE, 2015)

En las relaciones políticas, esto es una señal de que los países están trabajando juntos y fortaleciendo los acuerdos bilaterales de intercambio técnico y trabajo social. La Unión Económica tiene como objetivo unificar el sistema monetario. Coordinando y cooperando con políticas y otras políticas económicas. El mercado común reconoce la libre circulación de capitales y mano de obra, la eliminación de las barreras al libre comercio y el acceso a los contratos públicos. Las uniones fiscales incluyen el establecimiento de aranceles y políticas comerciales comunes entre países. Una plataforma comercial gratuita elimina tarifas y restricciones entre miembros y socios. (Sánchez & Bidaurratzaga, 2021)

2.1.3 Acuerdos Comerciales

Según (Durán, 2019), los acuerdos comerciales son convenios, tratados, pactos o cualquier otro acto vinculante mediante el cual dos o más naciones se comprometen a

aceptar condiciones particulares relacionadas con el intercambio comercial de bienes y servicios. El objetivo principal de los acuerdos comerciales es mejorar las economías de los países participantes a través del otorgamiento de preferencias arancelarias y la eliminación de obstáculos no arancelarios que impiden el comercio y la expansión. Además de resolver conflictos comerciales y económicos, se busca un equilibrio y reglas acordadas.

Los acuerdos comerciales contribuyen al desarrollo de la producción nacional en términos de diversificación e innovación, lo que crea nuevas fuentes de empleo en los diversos sectores involucrados, facilita el acceso a los mercados sin restricciones arancelarias y permite que el sector exportador se expanda en aspectos como el valor, el volumen y la diversificación de los bienes exportados.

En general, un acuerdo comercial es un acuerdo formal en el que dos o más partes han llegado a un acuerdo comercial y al intercambio de bienes y servicios, incluidas disposiciones, acuerdos y promesas de cooperar en el desarrollo social y económico a través de incentivos de importación y exportación respaldados por exención arancelaria. Esto también tiene como objetivo enfatizar el desarrollo de una producción inteligente y eficiente, la lucha contra el desempleo y la reducción de las tasas de pobreza a través del emprendimiento.

Los acuerdos comerciales han estado vigentes durante muchos años, pero también incluyen una situación negativa que no refleja solo elementos positivos. En algunos casos, cuando se liberan los aranceles, una de las partes tiende a complicarse en relación con las importaciones, porque motiva la salida de capitales para atraer productos extranjeros. Estos contratos crean impulsos para la industria, y la teoría propuesta por Wells sugiere que el país puede reclutar clientes potenciales interesados en adquirir productos y servicios.

Teniendo en cuenta la efectividad de los acuerdos comerciales, es importante crear una estrategia para aprovechar los beneficios a nivel de comercio exterior. Todas las empresas están tratando de aumentar las ventas, por lo que es importante conocer las normas relacionadas con los contratos de trabajo. Tener en cuenta la región de preferencia arancelaria y las facilidades que puede comerciar en el país de destino. (Morán & Rivera, 2020)

2.1.4 Impacto de los acuerdos comerciales en el sector cacaoero para Ecuador

Los acuerdos comerciales han tenido un impacto significativo en el sector cacaoero de Ecuador:

1. Registro de exportación:

- Según la Asociación Nacional Ecuatoriana de Cacao y Exportadores Industriales (CAMAE, 2022), la exportación de cacao y productos semiacabados superó los 950 millones de dólares estadounidenses en 2021. Esto representó un aumento de 15 millones en comparación con el año anterior.
- La producción de cacao también batió récord al superar las 375.000 toneladas. Debido a la falta de contenedores, algunos granos no pudieron exportarse, pero las cifras alcanzadas son importantes. (El productor, 2022)

2. Acuerdos Comerciales y Oportunidades:

- El acuerdo comercial que busca el gobierno ecuatoriano es positivo para el sector. Estos acuerdos representan una oportunidad para llegar a un domingo grande en mejores condiciones.
- Por ejemplo, Estados Unidos prefiere el cacao ecuatoriano por los costos logísticos y aduaneros de sus recetas. Su participación en el dominio estadounidense se está expandiendo y Ecuador planea completar las 345.000 toneladas exportadas en 2020. (El Universo, 2020)
- Además, un posible acuerdo comercial entre Ecuador y Estados Unidos podría permitir al sector aumentar el valor agregado y atraer inversiones en procesamiento y granos. El cacao ecuatoriano puede crecer el domingo estadounidense como una alternativa natural a los productos africanos.

3. Iniciativas y Desafíos:

- Ecuador también avanza hacia la conclusión de acuerdos comerciales con otros países, como Corea del Sur. Estos contratos ampliarán las oportunidades para productos como el cacao, el camarón y la fruta.
- A pesar de sus ventajas, el precio del cacao es variable y depende del mercado de valores. Es importante que los productores estén atentos a las fluctuaciones y aprovechen los momentos favorables para vender sus cereales.

Ecuador participa en varios acuerdos comerciales, no todos los beneficios del cacao se derivan de su inclusión como producto de exportación tradicional. Estos beneficios

incluyen reducciones en los precios para los productores en el mercado estadounidense. También se han demostrado problemas relacionados con la falta de comprensión de los acuerdos comerciales actuales y la falta de exploración a nuevos mercados, lo que ha generado desventajas y restricciones para los productores de cacao ecuatorianos, quienes podrían obtener beneficios de la exportación a países menos explorados, pero altamente productivos. (Robles, 2024)

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Exportación

Las exportaciones fomentan el crecimiento económico de un país y permiten que otros países accedan a bienes y servicios que no se producen en ese país y que son necesarios para el consumo, la producción y el desarrollo económico y social. Asimismo, un mejor uso de los recursos, el progreso tecnológico, las oportunidades de empleo, mayores reservas de ingresos, mejores salarios y contribuirán a incrementar el nivel de vida de las personas. (Aguila & Diaz, 2020)

En los últimos años, el comercio mundial ha seguido aumentando, lo que demuestra que los países en desarrollo son los mayores exportadores de bienes, como tecnología, automóviles, gas y petróleo. Esto depende del nivel de ingresos, el crecimiento económico, el progreso tecnológico y la globalización de cada país. Sin embargo, la globalización parece coexistir con el progreso tecnológico y económico (Parada et.al, 2021). Por otro lado, una investigación realizada por (Burkitbayeva et.al, 2020), muestra que las exportaciones tradicionales pueden crecer un 31% anual si las condiciones de producción son diferentes, como la introducción de tecnología.

Las exportaciones de bienes o servicios producidos en una economía se incluyen en el libro mayor económico del país. Esto ocurre cuando los países en desarrollo y otros países optan por obtener bienes que sean competitivos con otros bienes. De esta manera, se pueden utilizar plenamente cosas como la tierra y la mano de obra, reduciendo así los costos contables al exportar (Macías et.al, 2020). Sin embargo, una combinación de factores conducirá a una mayor actividad económica y, por tanto, a un mayor bienestar y progreso económico.

Ecuador gana muchas divisas y aporta mucho a la economía del país. La exportación de productos tradicionales representa el 59% de las exportaciones y la exportación de productos no tradicionales representa el 41%. Con el tiempo, estos productos se volverán

populares y populares en el mundo y, por lo tanto, las ventas en el país variarán. Influencia. Esto incide en el nivel de exportación de productos no tradicionales que han ganado mayor influencia en el mercado internacional debido a diversas ventajas competitivas del país. (Valdivieso et.al, 2023)

2.2.2 Barreras arancelarias

Cada país tiene la responsabilidad de revisar las acciones tomadas en el comercio internacional, incluidas las restricciones comerciales. Según (Kühn & Viegelahn, 2019) las barreras arancelarias son restricciones establecidas por un país dirigidas a bienes o servicios. Por lo tanto, al centrarse en áreas específicas, se deben evaluar los requisitos necesarios en cooperación con diversas entidades que llevan a cabo los procedimientos necesarios. Por lo tanto, al hacer negocios en otros países se deben considerar las leyes marcadas por cada estado.

Debido a que los acuerdos y la integración económica reducen las preferencias arancelarias entre dos países para ciertos productos, las políticas arancelarias ya no son una barrera para el comercio de bienes y servicios, o para acceder a mercados diferentes. Las barreras arancelarias aumentan los ingresos del presupuesto nacional al imponer impuestos, llamados aranceles, que se aplican a los productos importados que ingresan al país. El hecho de que el costo de estos impuestos sea importante, especialmente para los países en desarrollo, es un tema importante a discutir. (Le, 2020)

Por otro lado, como lo indican las barreras arancelarias son impuestos o aranceles que los importadores y exportadores deben pagar en la aduana del país para la entrada y salida de mercancías. Es bastante fácil conocer dichas regulaciones que afectan los productos que desea vender en el mercado, ya que generalmente están incluidas en las tarifas. En este sentido, los aranceles son vistos como una herramienta que brinda certeza y transparencia tanto a exportadores como a importadores.

Algunos de los acuerdos de los que Ecuador es parte son los siguientes:

- ❖ Sistema de preferencias generalizadas (SGP) implementado por países desarrollados en relación con productos de países en desarrollo. Como resultado, Ecuador se ha beneficiado de estas preferencias arancelarias.
- ❖ Preferencias arancelarias andinas aplicadas por miembros de la comunidad andina.
- ❖ Negociaciones con Mercosur, Chile, Cuba y México. (Carrión, 2016)

2.2.3 Barreras no arancelarias

Las medidas libres de aranceles se aplican al comercio de bienes importados y se consideran barreras libres de aranceles. Estas medidas incluyen medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas al comercio que requieren cambios en las características técnicas de los productos importados y muchas otras medidas que, en última instancia, restringen el comercio internacional. (Boza & Fernández, 2014)

Como lo menciona (Marin, 2018), las barreras no arancelarias son medidas restrictivas que limitan o impiden la importación de ciertos productos sin aumentar los impuestos. Las barreras no arancelarias tienen como objetivo principal apoyar el producto local. Sin embargo, el embargo también se debió a motivos políticos, como la posibilidad de comerciar con naciones donde se están imponiendo restricciones. Algunas de estas medidas suelen ser extremadamente rigurosas. La restricción total para acceder o cancelar un producto o una cuota de importación es un ejemplo.

Estos cupos de importación limitan la entrada de productos según el país de origen. En otras palabras, solo se puede ingresar un número limitado de dinero. Sin embargo, las barreras no arancelarias también pueden manifestarse de manera menos agresiva. Alta demanda con control de calidad o estrictos requisitos de empaque, por ejemplo. Esto implica que solo unas pocas compañías extranjeras tendrán la capacidad de hacerlo.

2.2.4 Mercados internacionales

La investigación de mercados es un proceso organizado y sistemático que implica la recopilación y análisis de datos relacionados con los mercados internos y externos de una empresa. Su objetivo principal es proporcionar datos de alta calidad a los gerentes de la organización, en este caso a inversionistas e inversionistas, y tomar decisiones en el campo del marketing estratégico y operativo. (Guanilo , 2023)

La selección de mercados internacionales implica el análisis estratégico que las empresas deben realizar durante el proceso de internacionalización para establecer su escenario de actuación internacional ideal, lo que significa que tienen el menor riesgo y el mayor retorno para la empresa en el largo plazo. Las empresas que buscan expandirse a nivel global deben decidir en qué mercados competir. La decisión se toma en función del potencial atractivo de cada mercado y de la capacidad de una empresa para ampliar su ventaja competitiva en cada uno de ellos. (García et.al, 2022)

La información oportuna debido a la necesidad de incluir las condiciones de cambio acelerado del dominio actual; evaluación y análisis de la cultura con el papel y la velocidad de las fuerzas que lideran el cambio; y procesamiento y análisis de la información proporcionado y perfeccionado de acuerdo con la cantidad de información producida por el mercado actual y la tecnología ambiental, sin la cual es imposible operar y obligar a eliminar. Con el aumento de la competencia, los flujos de información constantes son necesarios para agilizar las decisiones. La incorporación de nuevas tecnologías permite acceder a más información en un tiempo mucho menor y obtener información de forma mucho más rápida y continua. (Soledispa et.al, 2021)

2.2.5 Clasificación arancelaria

El objetivo de la clasificación se basa en principios previamente establecidos y especialmente seleccionados, es clasificar los bienes materiales en clases o categorías que se pueden dividir en subclases más detalladas y universalmente homogéneas. Una clasificación compatible y más detallada se crea a partir de las utilidades aduaneras, estadísticas o de identificación simple. Se conoce como "idioma de comercio exterior" o "nomenclatura" a los efectos del contrato. Por esta razón, la clasificación arancelaria consiste en ubicar los derechos de aduana del arancel general de importación y exportación sobre bienes tangibles, portátiles y comercializados. Los impuestos al comercio exterior se determinan por separado mediante códigos numéricos y regulaciones no arancelarias. (Delfín & Díaz, 2022)

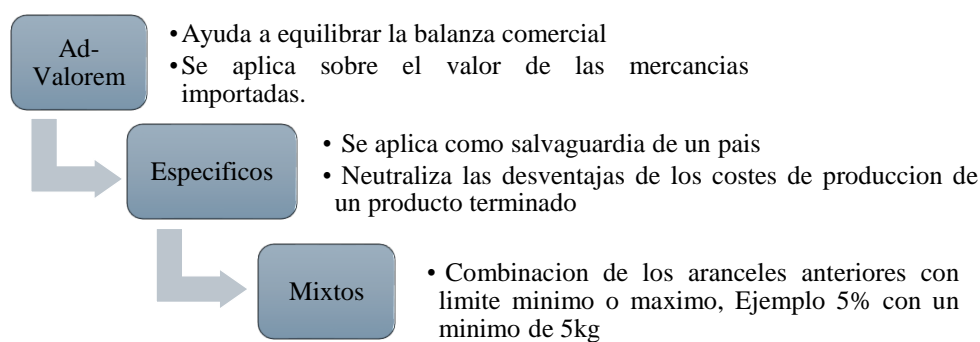
El Sistema Armonizado (SA) es una nomenclatura internacional establecida por la Organización Mundial de Aduanas. Esto permite clasificar las mercancías según el sistema de códigos de 6 dígitos adoptado por todos los países participantes y permite agregar subclasificaciones de países con más de 6 dígitos a efectos aduaneros. La estructura de un sistema compatible consta de secciones, secciones, encabezados y subtítulos. Esta sección está representada por números romanos y muestra la agrupación de bienes con características generales. La sección está representada por números arábigos y es la separación de las secciones. El encabezado es un código de 4 dígitos con 1 dígito para uno o más productos, y finalmente el subtítulo es un código de 6 dígitos que permite detalles de otras categorías de productos. (Coba, 2013)

❖ Principales aranceles aplicados al comercio exterior.

Desde hace muchos años, los impuestos aduaneros han tenido dos propósitos principales: asegurar los ingresos para el gobierno a través del rol fiscal y proteger algunas industrias nacionales, convirtiéndose en la principal limitación en la frontera. La función fiscal se limitaba a la recaudación relacionada con el pago de aranceles al comercio internacional, que constituía una parte importante de los ingresos públicos (Padin, 2019). La grafica 2 indica los principales aranceles aplicados en el comercio exterior ecuatoriano.

Gráfica 2:

Aranceles aplicados al Comercio Exterior



Nota: Aranceles que regulan el Comercio desde 1947. Tomado de (Exportou, s.f.)

2.2.6 Política comercial

La política comercial permite a las economías gestionar y mantener relaciones comerciales internacionales a través de herramientas y regulaciones como políticas arancelarias, cuotas de importación e incentivos a la exportación. Estas herramientas ayudan a la economía al proteger las industrias nacionales, reducir las importaciones de bienes extranjeros y aumentar la demanda de bienes nacionales. Además, los tipos de cambio y la política monetaria son instrumentos de política económica que ayudan a reducir la balanza de pagos a través de los tipos de cambio. (Quiñónez & Quiñónez, 2020)

Por otro lado, (Poveda et.al, 2018) indican que la política comercial es un “conjunto de instrumentos, métodos y prácticas” que los países pueden utilizar para promover las exportaciones o reducir las importaciones. De esta manera, el gobierno busca apoyar y proteger la producción nacional de bienes extranjeros que pueden producirse con impuestos y subsidios gubernamentales, pero esto plantea un problema para las empresas locales.

La política comercial involucra el comercio internacional y el comercio bilateral y multilateral a través de acuerdos o contratos de libre comercio, encaminados a lograr los objetivos de mejorar la distribución del ingreso y el bienestar social, promover el crecimiento de los mercados internos y aumentar los intereses nacionales y la creación de mercados regionales, aumento del empleo y mayor competencia económica pública. (Asencio et.al, 2018)

CAPITULO III

PROCESO METODOLÓGICO

3.1 Diseño o tradición de investigación seleccionada

La presente investigación utiliza un enfoque deductivo en la investigación, mediante la extracción de información general sobre los acuerdos comerciales firmados entre el Ecuador y otros países. Esto nos permitirá determinar cómo estos acuerdos afectan la exportación de cocos en todo el país y el mundo, y luego generar apoyo. También se utilizan técnicas analíticas, que permiten el análisis por separado de las distintas variables implicadas en el proyecto de investigación. En este caso se analizarán los acuerdos comerciales vigentes, cómo afectan las ventas de cacao del Ecuador y el estado actual de la industria cacaotera, y otros temas relacionados con el objeto de estudio otorgando a los lectores un conocimiento más profundo.

La investigación actual es de tipo descriptivo, ya que se recopila la información para describir, analizar y explicar diversos aspectos del problema en estudio. La investigación descriptiva es necesaria cuando se quiere llevar la verdad a todas las áreas principales (Guevara et.al, 2020). Se realizó una evaluación integral no sólo del estado actual de los acuerdos comerciales firmados, sino también de las opiniones de representantes del sector exportador de cacao y expertos en comercio internacional.

Por otro lado, este estudio utiliza un enfoque autorizado porque se basa en la recopilación de datos de documentos, artículos y publicaciones oficiales, y en el uso de información recopilada por expertos a través de entrevistas para aplicar una visión compartida al problema.

3.2 Proceso de recolección de datos en la investigación

Para el presente estudio, la técnica de investigación utilizada será la entrevista detallada, un escenario de preguntas abiertas que permite a los participantes expresar claramente sus opiniones sobre los acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales firmados y los intereses de las exportaciones de cacao de Ecuador. En particular, se emplea esta técnica para intentar respaldar la información contenida en el documento creado por el autor. También se busca identificar las percepciones de los entrevistados a través de la experiencia en el comercio internacional y el sector exportador de cacao. Para llegar a

cada conclusión, es importante recalcar que los datos de la entrevista serán analizados de manera general.

En esta ocasión, se contará con la participación de especialistas en diversas áreas relacionadas con el tema de estudio, como un productor de cacao y el presidente de la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao e Industrializadores del Ecuador, un especialista en comercio exterior y un docente de la Universidad Técnica de Machala. Considerando que la población no supera las 100 personas, no será necesario usar una fórmula para calcular la muestra.

3.3 Sistema de categorización en el análisis de los datos

En este apartado se ubican los elementos relevantes para la interpretación de los hallazgos; se reconoce que una categoría abarca temas a considerar en una investigación para así validarla mediante el análisis de los hallazgos. Para el análisis, se utilizan entrevistas con expertos sobre los siguientes temas importantes:

- ❖ Acuerdos comerciales y sus ventajas
- ❖ Beneficios del sector cacaotero
- ❖ Expectativas del sector

Las preguntas formuladas por las personas entrevistadas fueron influenciadas por estos criterios, lo que permitió un análisis global de la investigación actual para apoyar el objetivo general.

CAPITULO IV

RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Descripción y argumentación teórica de resultados

Esta sección analiza los resultados de las preguntas y respuestas en función de las herramientas o técnicas de investigación elegidas. En la entrevista, se examinaron las perspectivas de varios expertos que se consideraron relevantes para el tema de investigación porque estaban relacionados con él. Se examinaron las respuestas de los expertos para confirmar la hipótesis planteada.

4.1.1 Entrevista

La entrevista fue realizada a expertos en el área de comercio exterior, mismo que ayudaron con el objeto de la investigación.

- ❖ Entrevistado 1: Productor de cacao
- ❖ Entrevistado 2: Presidente de la asociación de cacaoteros de Ecuador
- ❖ Entrevistado 3: Experto en el área de comercio exterior
- ❖ Entrevistado 4: Docente de la carrera de Comercio Exterior de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica de Machala

Pregunta 1: ¿Cuál es su opinión sobre el posicionamiento del cacao ecuatoriano en el mercado internacional?

Entrevistado 1: Considero que el posicionamiento del cacao ecuatoriano en el mercado internacional es sólido y favorable. La reputación de nuestro cacao como uno de los mejores del mundo en términos de sabor, aroma y calidad nos ha permitido destacarnos y competir con éxito en un mercado altamente competitivo.

Entrevistado 2: Considero que el posicionamiento del cacao ecuatoriano en el mercado internacional es envidiable y se basa en la reconocida calidad y sabor de nuestro producto. Ecuador ha logrado consolidarse como uno de los principales productores de cacao fino de aroma a nivel mundial, lo que nos ha posicionado como referentes en la industria cacaotera.

Entrevistado 3: Considero que el posicionamiento del cacao ecuatoriano en el mercado internacional es altamente favorable. El cacao ecuatoriano ha logrado destacarse por su

calidad excepcional, lo que ha permitido generar una reputación sólida y atraer la atención de compradores internacionales

Entrevistado 4: Considero que el posicionamiento del cacao ecuatoriano en el mercado internacional es muy favorable. El cacao ecuatoriano goza de una reputación mundial por su alta calidad y sabor distintivo, lo que nos diferencia de otros competidores en el mercado internacional.

Pregunta 2: ¿Qué medidas considera que deberían tomarse para fortalecer la competitividad del cacao ecuatoriano a nivel mundial?

Entrevistado 1: Para fortalecer la competitividad del cacao ecuatoriano a nivel mundial, es fundamental implementar medidas que fomenten la innovación en las prácticas agrícolas, promuevan la sostenibilidad ambiental y social en las plantaciones, y mejoren la infraestructura logística para facilitar la exportación y llegar de manera eficiente a los destinos internacionales. Además, es importante invertir en la capacitación de los productores para mejorar las técnicas de cultivo y procesamiento del cacao.

Entrevistado 2: Para fortalecer la competitividad del cacao ecuatoriano a nivel mundial, es necesario implementar medidas enfocadas en la innovación, la sostenibilidad y la calidad. La capacitación continua de los productores en técnicas avanzadas de cultivo y procesamiento, la promoción de prácticas agrícolas sostenibles y el fomento de la trazabilidad y certificaciones de calidad son aspectos clave para mantenernos a la vanguardia en un mercado altamente competitivo y exigente.

Entrevistado 3: Para fortalecer la competitividad del cacao ecuatoriano a nivel mundial, es necesario implementar una serie de medidas estratégicas. En primer lugar, se deben promover programas de capacitación que permitan a los productores adquirir conocimientos y habilidades en áreas como la producción sostenible, la gestión de la cadena de suministro y la adopción de tecnologías innovadoras. Además, es importante invertir en infraestructura y logística para mejorar la eficiencia en la cadena de suministro y facilitar la exportación del cacao.

Entrevistado 4: Para fortalecer la competitividad del cacao ecuatoriano a nivel mundial, se deben tomar medidas estratégicas. En primer lugar, es esencial invertir en la capacitación y formación de los productores para mejorar las prácticas agrícolas y los conocimientos sobre gestión de la cadena de suministro. Además, es importante promover

la investigación y la innovación en el sector cacaotero, buscando variedades de cacao más resistentes a enfermedades y mejorando los procesos de fermentación y secado.

Pregunta 3: ¿Qué impacto han tenido los acuerdos comerciales en la calidad y precio del cacao ecuatoriano?

Entrevistado 1: Los acuerdos comerciales han tenido un impacto significativo en la calidad y precio del cacao ecuatoriano. Al establecer relaciones comerciales estables con otros países, hemos logrado acceder a mercados más amplios y exigentes, lo que nos ha motivado a mejorar continuamente nuestros estándares de calidad y sostenibilidad. Esto ha resultado en un aumento en el reconocimiento y valoración de nuestro cacao a nivel internacional, así como en una mejora en los precios de venta para los productores.

Entrevistado 2: Los acuerdos comerciales han tenido un impacto significativo en la calidad y precio del cacao ecuatoriano al abrir nuevos mercados y generar mayores oportunidades de exportación. Gracias a estos acuerdos, hemos logrado acceder a mercados internacionales sofisticados que valoran la calidad y la sostenibilidad de nuestro cacao, lo que ha contribuido a mejorar los precios de venta y a fortalecer la reputación del cacao ecuatoriano en el mundo.

Entrevistado 3: En relación con el impacto de los acuerdos comerciales en la calidad y precio del cacao ecuatoriano, estos han tenido un efecto positivo. Los acuerdos comerciales han abierto nuevos mercados internacionales, lo que ha permitido a los productores ecuatorianos acceder a compradores exigentes y sofisticados. Como resultado, ha habido un mayor énfasis en la calidad y sostenibilidad del cacao ecuatoriano, lo que ha llevado a un incremento en los precios de venta.

Entrevistado 4: La suscripción de acuerdos comerciales ha generado un impacto positivo en la calidad y precio del cacao ecuatoriano. Estos acuerdos han permitido abrir nuevos mercados y aumentar la demanda de cacao ecuatoriano de alta calidad. A su vez, el acceso a nuevos mercados ha resultado en una mayor exigencia y rigurosidad en los estándares de calidad y sostenibilidad, lo que ha impulsado la mejora continua en la calidad del cacao producido.

Pregunta 4: ¿Cómo cree que se deberían gestionar los acuerdos comerciales para garantizar beneficios sostenibles para los productores de cacao en Ecuador?

Entrevistado 1: Para garantizar beneficios sostenibles para los productores de cacao en Ecuador a través de los acuerdos comerciales, es necesario gestionarlos de manera transparente y equitativa. Esto implica involucrar activamente a los productores en las negociaciones, brindarles apoyo en términos de asistencia técnica y financiera, y establecer mecanismos que aseguren precios justos y estables para el cacao producido en el país.

Entrevistado 2: La gestión efectiva de los acuerdos comerciales es fundamental para garantizar beneficios sostenibles para los productores de cacao en Ecuador. Es necesario establecer mecanismos de monitoreo y evaluación que permitan verificar el cumplimiento de los compromisos adquiridos, así como promover la transparencia en las negociaciones y asegurar que los beneficios se distribuyan equitativamente a lo largo de toda la cadena de valor del cacao.

Entrevistado 3: La gestión adecuada de los acuerdos comerciales es esencial para garantizar beneficios sostenibles para los productores de cacao en Ecuador. Esto implica establecer mecanismos de monitoreo y supervisión, así como promover la transparencia en las negociaciones y asegurar que los beneficios lleguen directamente a los productores. Asimismo, es importante establecer lineamientos claros para la protección de la propiedad intelectual y la certificación de origen del cacao ecuatoriano, lo que ayuda a mantener y fortalecer la reputación del producto.

Entrevistado 4: La gestión de los acuerdos comerciales debe ser transparente y equitativa para garantizar beneficios sostenibles para los productores de cacao en Ecuador. Esto implica establecer mecanismos de capacitación y asistencia técnica para los productores, así como promover la participación de los representantes de los productores en las negociaciones comerciales. Además, es fundamental asegurar una distribución justa de los beneficios generados por los acuerdos comerciales a lo largo de toda la cadena de valor del cacao.

Pregunta 5: ¿Cree que el gobierno ecuatoriano está trabajando en colaboración con los productores de cacao para maximizar los beneficios de los acuerdos comerciales?

Entrevistado 1: En cuanto a la colaboración del gobierno ecuatoriano con los productores de cacao para maximizar los beneficios de los acuerdos comerciales, considero que ha habido avances positivos. Sin embargo, es fundamental fortalecer la comunicación y coordinación entre las autoridades gubernamentales y el sector

productivo para asegurar que los acuerdos comerciales se traduzcan en beneficios tangibles y equitativos para todos los involucrados.

Entrevistado 2: Considero que el gobierno ecuatoriano está trabajando en colaboración con los productores de cacao para maximizar los beneficios de los acuerdos comerciales. Sin embargo, es necesario fortalecer la comunicación y la coordinación entre las autoridades gubernamentales y el sector productivo para asegurar que las políticas y programas implementados respondan a las necesidades y aspiraciones de los cacaoteros ecuatorianos.

Entrevistado 3: En cuanto a la colaboración entre el gobierno ecuatoriano y los productores de cacao, es fundamental una estrecha cooperación para maximizar los beneficios de los acuerdos comerciales. El gobierno debe trabajar en colaboración con los productores para identificar y abordar las necesidades del sector, así como para desarrollar políticas y programas que impulsen la competitividad y el crecimiento sostenible del sector cacaotero.

Entrevistado 4: Con relación a la colaboración del gobierno ecuatoriano con los productores de cacao, considero que se han realizado esfuerzos significativos para maximizar los beneficios de los acuerdos comerciales. Sin embargo, es necesario fortalecer la comunicación y la coordinación entre las autoridades gubernamentales y los productores para asegurar que las políticas y programas se adapten a las necesidades y realidades del sector cacaotero.

Pregunta 6: ¿Qué oportunidades ve para diversificar los mercados de exportación del cacao ecuatoriano a través de acuerdos comerciales?

Entrevistado 1: En términos de oportunidades para diversificar los mercados de exportación del cacao ecuatoriano a través de acuerdos comerciales, veo un potencial prometedor en la exploración de nuevos mercados en Asia y África, donde la demanda de productos de alta calidad y origen sostenible está en aumento. Asimismo, considero que reforzar las relaciones comerciales con países europeos y fortalecer la presencia del cacao ecuatoriano en segmentos de mercado premium son estrategias clave para ampliar nuestras exportaciones y consolidar nuestra posición en el mercado internacional.

Entrevistado 2: En cuanto a las oportunidades para diversificar los mercados de exportación del cacao ecuatoriano a través de acuerdos comerciales, veo un gran potencial

en la exploración de nuevos mercados en regiones como Asia y África, donde la demanda por productos de alta calidad y origen sostenible está en aumento. Asimismo, fortalecer las relaciones comerciales con países europeos y participar en ferias y eventos internacionales son estrategias clave para expandir nuestra presencia en el mercado global y diversificar nuestras exportaciones.

Entrevistado 3: En términos de oportunidades para diversificar los mercados de exportación del cacao ecuatoriano a través de acuerdos comerciales, existen diversas posibilidades. Una estrategia clave es fortalecer las relaciones comerciales con países emergentes en Asia y África, donde la demanda de productos de calidad y origen sostenible está en constante crecimiento. Además, se pueden explorar otros mercados como el mercado gourmet y el mercado de productos orgánicos y de comercio justo.

Entrevistado 4: Las oportunidades para diversificar los mercados de exportación del cacao ecuatoriano a través de acuerdos comerciales son amplias. Se pueden explorar nuevos mercados en Asia, África y América Latina, donde existe una creciente demanda de productos de calidad y sostenibles. Además, se pueden fortalecer las relaciones con los mercados tradicionales y promover la participación en ferias internacionales para aumentar la visibilidad del cacao ecuatoriano.

Pregunta 7: ¿Qué desafíos considera que enfrenta el sector cacaotero ecuatoriano en relación con la suscripción de acuerdos comerciales?

Entrevistado 1: Los desafíos que enfrenta el sector cacaotero ecuatoriano en relación con la suscripción de acuerdos comerciales son diversos y complejos. Entre ellos se encuentran la competencia con otros países productores de cacao que también buscan expandir su presencia en los mercados internacionales, los obstáculos logísticos y de transporte que dificultan la exportación eficiente del cacao, así como la necesidad de garantizar la trazabilidad y calidad del producto exportado para cumplir con las exigencias de los estándares internacionales.

Entrevistado 2: En cuanto a los desafíos que enfrenta el sector cacaotero ecuatoriano en relación con la suscripción de acuerdos comerciales, es importante enfrentar obstáculos como la competencia con otros países productores de cacao, los aspectos logísticos y de transporte que pueden afectar la exportación eficiente del producto, así como la necesidad de cumplir con los estándares internacionales de calidad y sostenibilidad. Superar estos

desafíos requerirá de un esfuerzo conjunto entre los productores, el gobierno y otros actores involucrados en la cadena de valor del cacao en Ecuador.

Entrevistado 3: El sector cacaotero ecuatoriano enfrenta varios desafíos con relación a la suscripción de acuerdos comerciales. Algunos de estos desafíos incluyen la competencia con otros países productores de cacao, el acceso a financiamiento para la adopción de tecnologías y prácticas sostenibles, así como la necesidad de mantener altos estándares de calidad y cumplir con las exigencias de los mercados internacionales. Superar estos desafíos requerirá de una planificación estratégica, la colaboración entre los actores de la industria y un enfoque proactivo en la búsqueda de soluciones.

Entrevistado 4: En cuanto a los desafíos que enfrenta el sector cacaotero ecuatoriano en relación con la suscripción de acuerdos comerciales, algunos de ellos incluyen la competencia de otros países productores de cacao, los requisitos sanitarios y fitosanitarios exigentes de los mercados internacionales y los desafíos logísticos para llegar a destinos lejanos. Para superar estos desafíos, es necesario fortalecer la capacidad institucional y técnica del sector, así como promover la colaboración y el diálogo constante entre los diferentes actores involucrados.

4.1.2 Análisis de las entrevistas

En general, los entrevistados coinciden en que el posicionamiento del cacao ecuatoriano en el mercado internacional es sólido y reconocido por su alta calidad y sabor distintivo. Además, destacan la importancia de implementar medidas para fortalecer la competitividad del cacao ecuatoriano a nivel mundial, como la capacitación de los productores en técnicas avanzadas, la promoción de prácticas agrícolas sostenibles y la mejora de la infraestructura logística.

En cuanto al impacto de los acuerdos comerciales, todos los entrevistados coinciden en que estos han tenido un efecto positivo en la calidad y precio del cacao ecuatoriano. Los acuerdos comerciales han permitido acceder a nuevos mercados exigentes, lo que ha incrementado el reconocimiento y valoración del cacao ecuatoriano a nivel internacional. Además, han generado mayores oportunidades de exportación y han impulsado la mejora continua en los estándares de calidad y sostenibilidad.

En cuanto a la gestión de los acuerdos comerciales, los entrevistados destacan la importancia de una gestión transparente y equitativa, que involucre a los productores y garantice precios justos y estables. Además, enfatizan la necesidad de establecer

mecanismos de monitoreo y evaluación para verificar el cumplimiento de los compromisos adquiridos.

Con relación a la colaboración entre el gobierno ecuatoriano y los productores de cacao, los entrevistados consideran que ha habido avances positivos, pero también enfatizan la importancia de fortalecer la comunicación y la coordinación para asegurar que las políticas y programas se adapten a las necesidades del sector.

En cuanto a las oportunidades para diversificar los mercados de exportación, los entrevistados ven un gran potencial en la exploración de nuevos mercados en Asia, África y América Latina, así como en el fortalecimiento de las relaciones comerciales con países europeos. Además, mencionan la participación en ferias internacionales como una estrategia clave para aumentar la visibilidad del cacao ecuatoriano.

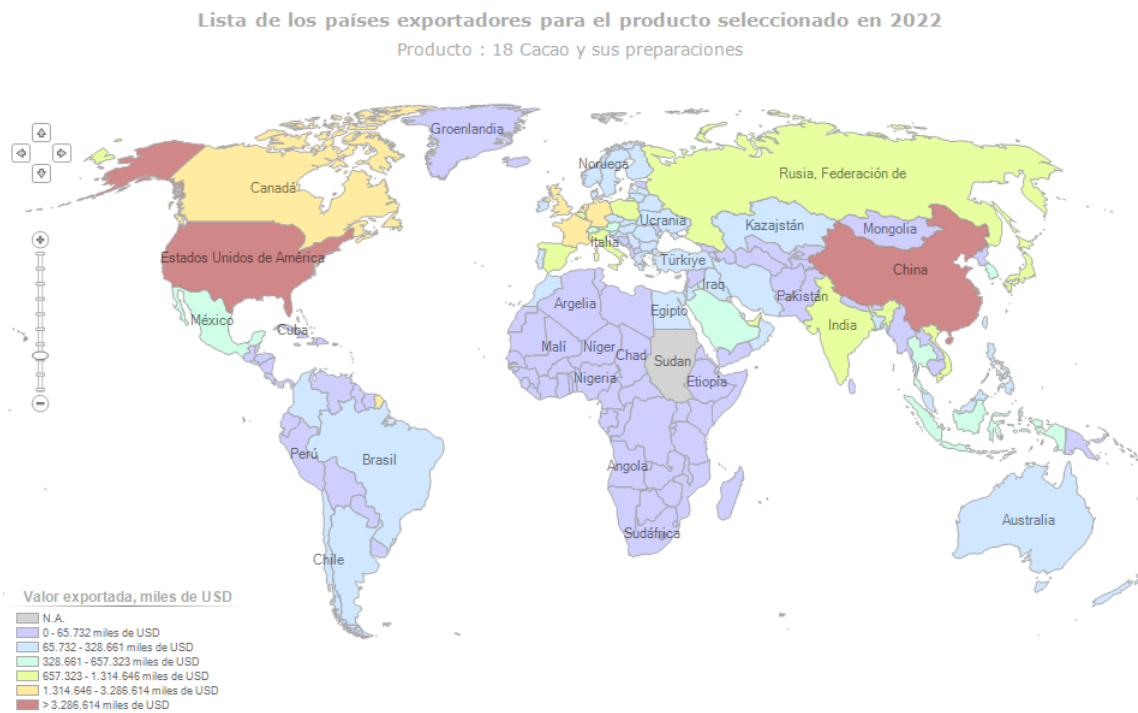
Por último, en relación con los desafíos que enfrenta el sector cacaotero en relación con la suscripción de acuerdos comerciales, los entrevistados hacen hincapié en la competencia con otros países productores de cacao, los desafíos logísticos y de transporte, así como en la necesidad de cumplir con estándares internacionales de calidad y sostenibilidad. Superar estos desafíos requerirá de un esfuerzo conjunto entre los productores, el gobierno y otros actores involucrados en la cadena de valor del cacao en Ecuador.

4.2 Situación y desarrollo del Comercio Mundial de Cacao

Ecuador tiene una gran influencia en el comercio mundial de cacao. Según la clasificación del Centro de Comercio Internacional, Ecuador ocupa el tercer puesto como exportador potencial de cacao, superado por dos países africanos, con exportaciones totales de \$838 millones de dólares (ITC). La ilustración 3 muestra el mapa de participación global, en el que las escalas con colores distintivos indican la posición de Ecuador.

Ilustración 3:

Participación mundial del Ecuador como exportador de cacao

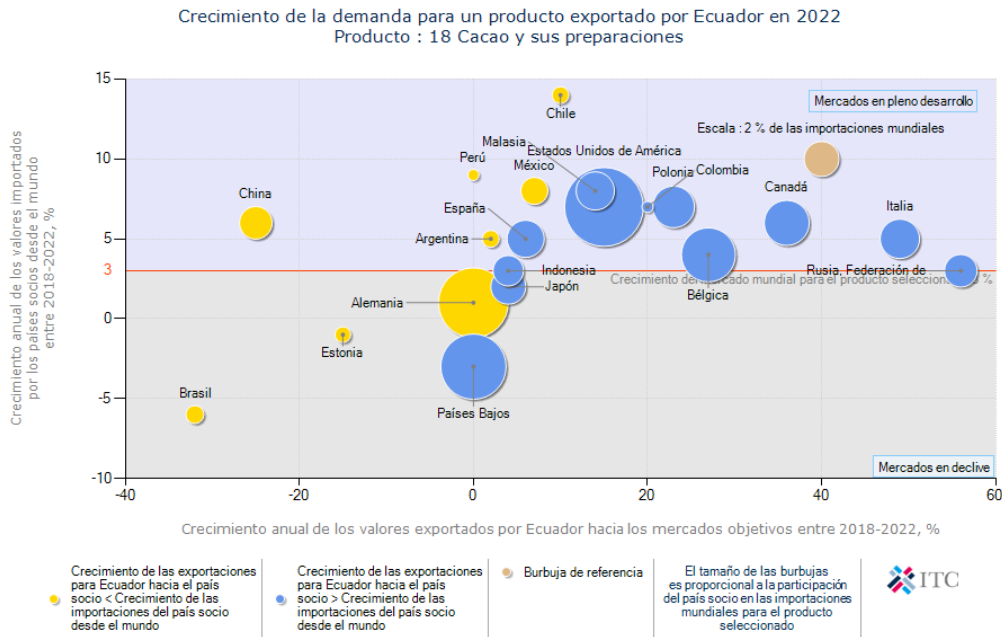


Nota: Representación de los países exportadores de cacao durante el año 2022. Tomado de (TradeMap)

Ecuador también es importante si se consideran los países a los que exporta, como se muestra en la ilustración 3, donde el 20% al 50% de las exportaciones en grano se dirigen a Estados Unidos, mientras que Malasia e Indonesia reciben del 10% al 20% de este producto, y otros países como Países Bajos, México y Canadá reciben del 5 al 10%. Dado el papel que juega el país, se resalta la posibilidad de exportación y de ingresar a mercados con mayores beneficios gracias a las características del producto y la firma de acuerdos comerciales a destinos importantes.

Ilustración 4:

Crecimiento de la demanda del cacao 2022



Nota: Crecimiento de las exportaciones de cacao a nivel mundial. Tomado de (TradeMap)

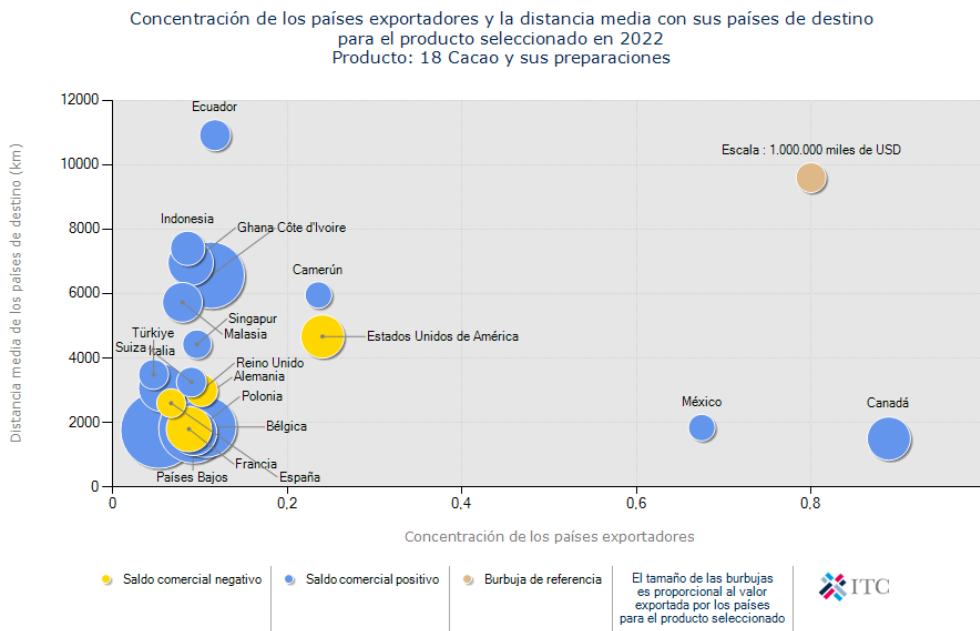
A pesar de que Ecuador no posea la mayor cantidad de toneladas de cacao del mundo y haya tenido una evolución poco notable en el último año, Ecuador ha alcanzado un crecimiento de exportaciones del 8% desde el 2018, lo que lo convierte en uno de los países con mejor perspectiva en este comportamiento de acuerdo con la ilustración 4. Si se mantienen sus procesos, el país seguirá expandiéndose gradualmente.

4.2.1 Cacao ecuatoriano: Concentración Global

Según la Comisión de Comercio Internacional, Ecuador ocupa el cuarto lugar como exportador mundial de cacao, por delante de países como Costa de Marfil, Ghana y Camerún, debido a los bajos costos laborales. Por tanto, como se puede observar en la ilustración 5, la distancia promedio del Ecuador a los objetivos es de 109,17 millones de kilómetros, y la concentración en el número de países participantes e importadores es del 0,12%.

Ilustración 5:

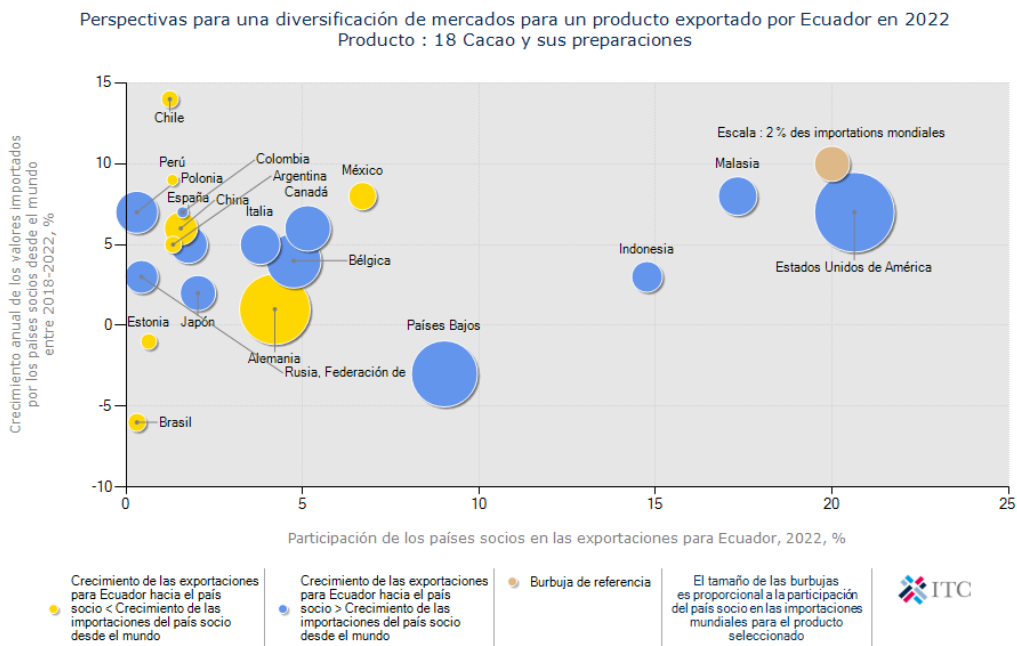
Concentración y distancia 2022



Nota: Concentración de los países exportadores y la distancia media con sus países de destino para el producto seleccionado en 2022. Tomado de (TradeMap)

Ilustración 6:

Diversificación de mercado

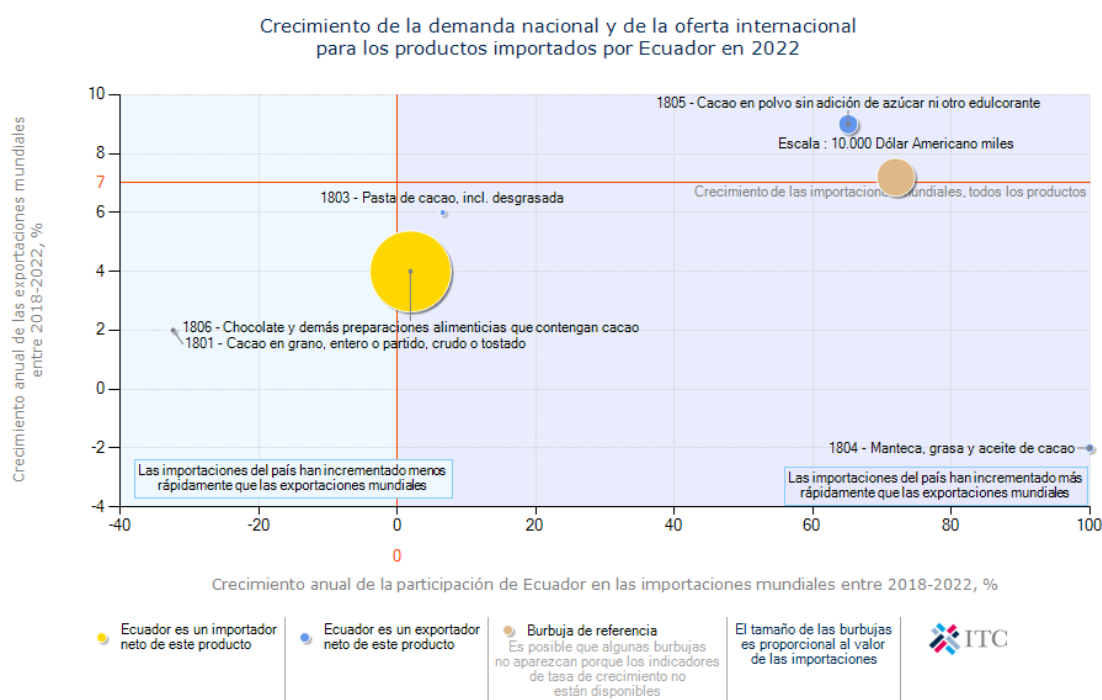


Nota: Prospectos de diversificación de mercado por Ecuador 2022. Tomado de (TradeMap)

La ilustración 6 muestra el comportamiento de las importaciones según los países a los que se exporta cacao y reitera la excelencia de Estados Unidos como principal comprador. Sin embargo, Ecuador exporta su cacao en grano a Países Bajos, que tiene el mayor volumen de importación de todo el mundo, y es el segundo destino de las exportaciones. Los círculos azules que representan estos países demuestran que Ecuador ha permitido que se convierta en uno de los principales proveedores de cacao. En contraste, los grupos en amarillo destacan que estos países han aumentado sus adquisiciones de cacao en los últimos cinco años, aunque no reflejan el aumento de Ecuador.

Ilustración 7:

Oferta y demanda



Nota: Crecimiento de oferta vs demanda 2022. Tomado de (TradeMap)

Como se muestra en la ilustración 7, Ecuador es un exportador neto de cacao en grano, pasta de cacao, manteca de cacao y cacao en polvo, algunos de los cuales se encuentran en sectores en desarrollo y en declive debido a la cantidad demandada en el mercado global. Sin embargo, dos de estas variedades de cacao se encuentran en una industria en

pleno crecimiento y una de ellas podría continuar expandiéndose para convertirse en un sector favorable, como es el caso del cacao en polvo.

4.3 Comercio de cacao Ecuador-EE. UU. y Ecuador-Europa

Tabla 3:

Exportaciones de cacao y sus derivados desde Ecuador hacia Estados Unidos periodo 2019-2023, (miles de dólares).

Código del producto	Descripción del producto	Ecuador exporta hacia Estados Unidos de América				
		Valor en 2019	Valor en 2020	Valor en 2021	Valor en 2022	Valor en 2023
'1801	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	\$114.451	\$198.165	\$181.468	\$172.974	\$171.232
'1803	Pasta de cacao, incl. desgrasada	\$18.486	\$36.125	\$27.935	\$29.880	\$51.867
'1806	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao	\$3.310	\$2.208	\$3.568	\$3.824	\$4.439
'1804	Manteca, grasa y aceite de cacao	\$3.981	\$4.666	\$3.074	\$11.643	\$4.114
'1805	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante	\$609	\$556	\$706	\$543	\$482
'1802	Cáscara, películas y demás desechos de cacao	\$17	\$17	\$100	\$443	\$41

Nota: Evolución de las exportaciones de cacao y sus derivados periodo 2019-2023.

Tomado de (TradeMap, 2023)

El principal producto es el cacao en grano, con un crecimiento constante de exportaciones hasta el 2023, según las exportaciones de cacao y sus derivados a Estados Unidos en valor de miles de dólares según la tabla 3. El tercer proveedor de cacao en grano es Ecuador, mientras que los demás productos derivados han crecido lentamente, aunque no representan el mayor número de exportaciones.

Tabla 4:

Exportaciones de cacao y sus derivados desde Ecuador hacia la Unión Europea periodo 2019-2023, (miles de dólares).

Código del producto	Descripción del producto	Ecuador exporta hacia Unión Europea (UE 28)				
		Valor en 2019	Valor en 2020	Valor en 2021	Valor en 2022	Valor en 2023
'1801	Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado	\$196.438	\$201.572	\$253.644	\$252.403	\$340.834
'1804	Manteca, grasa y aceite de cacao	\$14.931	\$11.310	\$86.89	\$36.39	\$6.223
'1803	Pasta de cacao, incl. desgrasada	\$2.355	\$3.057	\$2.610	\$4.635	\$4.784
'1806	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao	\$1.501	\$904	\$1.180	\$1.341	\$825
'1805	Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante	\$148	\$200	\$344	\$321	\$59
'1802	Cáscara, películas y demás desechos de cacao	\$357	\$68	\$97	\$106	\$49

Nota: Evolución de las exportaciones de cacao y sus derivados periodo 2019-2023. Tomado de (TradeMap, 2023)

Cuando se trata de exportaciones de cacao y procesados a la Unión Europea, está claro que los granos de cacao son la principal fuente con mayor penetración y crecimiento. Esto se debe a la industria de la confitería, que opera en los países que la crean y requiere materias primas de alta calidad. Por el contrario, los productos derivados del cacao se mantienen en una escala significativamente menor, destacando la manteca, aceite o aceite de cacao, que continúa aumentando las exportaciones durante este período de análisis. Para estos destinos, que ya conocen la calidad de los recursos del Ecuador, es importante divulgar la existencia, negociaciones y renovación de acuerdos comerciales y justificará las razones del auge y caída de las exportaciones a estos destinos.

4.4 Detalle de Acuerdos comerciales suscritos por el Ecuador hacia Estados Unidos y Unión Europea

4.4.1 Acuerdo Comercial entre Ecuador y Estados Unidos

Debido a la actividad actual del mercado, se han seleccionado como destinos Estados Unidos y la Unión Europea. Es importante señalar que no todos los acuerdos comerciales firmados por Ecuador están relacionados con las exportaciones de cacao, ya que se centran en la cooperación técnica y el comercio con otras partes arancelarias, que no están incluidas en este análisis. A continuación, se muestra la evolución del comercio internacional de cacao con estos dos destinos y los instrumentos comerciales que le han facilitado un acceso favorable entre 2019-2023.

En 1941, se estableció un organismo regulador llamado GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) con el fin de crear reglas que rijan el comercio internacional. En 1995, la OMC reemplazó al GATT mismo que sigue vigente hasta la actualidad. Según (Gil et.al, 2018) el propósito de la OMC es encontrar, desarrollar e implementar mecanismos preferenciales para promover el comercio entre países. En la mayoría de los casos, esto se logra a través de acuerdos multilaterales entre países o en la zona comercial con el Estado. Otra forma de lograrlo es un sistema prioritario dirigido solo a los países en desarrollo, donde todos los países grandes y pobres de poder económico y político se adhieran al principio de no discriminación.

Para promover el comercio, Estados Unidos implementa sistemas y mecanismos apropiados para los países vulnerables. El Sistema de Preferencias Generalizadas (SGP)

de los Estados Unidos se introdujo en 1976 para ayudar a los países en desarrollo. Está claro que Ecuador es uno de los países que se beneficia del SGP. Según (Cuenca & Navarro, 2015), este mecanismo permitirá que la oferta exportable de los países en desarrollo entre en un gran mercado sin aranceles.

De acuerdo con el Harmonized Tariff Schedule of the United States (2017), el cacao entero tiene libre acceso a los Estados Unidos, el arancel 0 se aplica con o sin este sistema para otros acuerdos establecidos por la Organización Mundial del Comercio entre Estados Unidos y Ecuador. Sin embargo, dado que la tasa arancelaria se reducirá del 10% a cero, se entiende que el acuerdo comercial beneficiará a productos procesados como pasta de cacao, licor de cacao, cacao en polvo, chocolate y otros alimentos que lo contengan.

La Ley de Preferencia Comercial Andina (ATP, por sus siglas en inglés), también conocida como Andean Trade Preference Act., fue otro programa prioritario otorgado a Ecuador por los Estados Unidos. La Ley Andina de Preferencias Arancelarias y Erradicación de Drogas (ATPDEA) fue creada y aprobada en 1991, pero enmendada en 2002 (Insignares, 2022). Ecuador era parte del país beneficiario y pudo ejercer sus preferencias. Pero con el tiempo, algunos sistemas alcanzan su punto máximo. Por lo tanto, Ecuador dejó de utilizar el SGP de EE. UU., que es el único sistema de prioridades válido, el 31/12/2020. Esto permitió que alrededor de 279 productos ingresaran a los EE. UU, sin aprovechar los aranceles. (Rosero et.al, 2020)

Por otro lado, Ecuador y Estados Unidos firmaron un acuerdo comercial denominado "Protocolo del Acuerdo del Consejo de Comercio e Inversiones", también conocido como "Acuerdo de Primera Fase", que entrará en vigor en 2021. El mismo tiene como objetivo promover el comercio internacional a través de buenas prácticas regulatorias, altos estándares de integridad para el comercio justo y los intereses de las Mipymes. (Torres, 2021)

El acuerdo permitirá a las Mipymes beneficiarse de disposiciones relacionadas con el control aduanero y la facilitación del comercio, las buenas prácticas regulatorias, la lucha contra la corrupción y la cooperación. El propósito del acuerdo es establecer reglas claras y permanentes para apoyar el comercio de bienes, servicios e inversiones, crear un entorno favorable para la inversión extranjera directa en Ecuador y fortalecer el comercio y la cooperación ya existentes con los Estados Unidos. Promover un desarrollo más

sostenible a través del trabajo, las actividades relacionadas con la tecnología y el conocimiento.

Cuatro capítulos técnicos están incluidos en este acuerdo:

- Beneficios para pymes: Aplicación automática.
- Lucha contra la corrupción comercial: Aplicación automática
- Facilitación comercial: Puesta en marcha en un plazo de hasta dos años (hasta 2022).
- Buenas prácticas regulatorias: Puesta en marcha en un plazo de hasta dos años (hasta 2022). (El Comercio, 2020)

El acuerdo entre Ecuador y Estados Unidos sobre exportaciones de cacao le ha permitido al país generar importantes ingresos económicos cercanos a los 44 mil millones. Estos ingresos pueden continuar promoviendo la industria nacional del cacao, que puede continuar mejorando y aumentando la oferta de cacao, incluidos tanto los pequeños productores como las empresas automatizadas del país. Dado que Estados Unidos es uno de los socios comerciales más importantes en el sector cacaotero, es fundamental mantener las preferencias arancelarias mediante este y otros sistemas que permitan el crecimiento de productos semielaborados y productos finales a partir del cacao.

4.4.2 Acuerdo Comercial entre Ecuador y la Unión Europea

En 2017, se firmó el Acuerdo Comercial Multipartes destinado a mejorar los flujos comerciales sobre la base del marco jurídico del GATT de 1994. Uno de sus artículos habla sobre la descertificación gradual de aranceles, así como la implementación de regulaciones técnicas que promueven el intercambio comercial entre países. En la implementación anual de este acuerdo comercial, el PIB o producto interno bruto aumentó un 0,10%, el consumo un 0,15% y la inversión un 0,13%. (MPCEIP)

La ratificación del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la UE es un acontecimiento histórico para Ecuador, ya que fortalece las relaciones bilaterales con este bloque comercial, que incluye 28 países de Europa. Además de permitir una mayor exportación de bienes ecuatorianos, el objetivo es asegurar el flujo comercial para impulsar el desarrollo económico de los sectores productivos de manera sostenible y progresiva. Además de tener un impacto positivo en la economía, este acuerdo comercial

ha establecido un sistema legal estable y ha creado oportunidades para el comercio internacional.

Para Ecuador, los elementos principales de este acuerdo comercial serían la negociación extensa y la venta de sus productos a los países miembros de la UE. En particular, el acuerdo beneficiaría a Ecuador al reducir los aranceles y permitir el acceso inmediato a toda la gama de productos del país, incluyendo el 99.7% de los productos agrícolas como el cacao. La siguiente tabla 5 muestra los porcentajes de participación de las exportaciones de cacao y sus elaborados a la Unión Europea desde 2019 hasta 2023. Entre los años, la participación promedio fue del 26,24%, lo que significa que, de cada dólar exportado, veinte seis centavos son exportados al mercado europeo. Durante los últimos cinco años, Ecuador ha realizado exportaciones por un valor total de \$ 5.021.857 dólares, de las cuales \$ 1.314.627 fueron destinadas a la Unión Europea.

Tabla 5:

Porcentajes de participación de las exportaciones de cacao y sus elaborados hacia la Unión Europea

Años	Exportaciones de cacao y sus elaborados Totales (Miles USD)	Exportaciones de cacao y sus elaborados hacia U.E (Miles de USD)	Porcentaje del total
2019	\$ 763.897	\$ 215.731	28,2%
2020	\$ 935.024	\$ 217.113	23,2%
2021	\$ 940.044	\$ 266.564	28,4%
2022	\$ 1.062.877	\$ 262.446	24,7%
2023	\$ 1.320.015	\$ 352.773	26,7%

Nota: Evolución de la Participación de las Exportaciones de cacao y sus elaborados desde Ecuador a la Unión Europea desde el 2019-2023. Tomado (TradeMap)

4.5 Comparativa entre acuerdos comerciales: Estados Unidos, Unión Europea

En cuanto a los EE. UU., se enfatiza que no existe un acuerdo comercial vigente. Además, Ecuador no está aliado con este país a través de tratados de libre comercio, como otros países vecinos como Colombia, Perú y Chile. Esto es desventajoso en términos de aranceles. El país del norte cuenta con una serie de convenios y eventos organizados por autoridades públicas y privadas que promueven y resaltan los beneficios de comprar

cacao y productos procesados del Ecuador. En cuanto a las relaciones comerciales con la Unión Europea, el panorama se ve con más claridad porque existe un acuerdo como región económica que ofrece grandes oportunidades para que las Mipymes exportadoras ingresen a un mercado tan importante. El acuerdo asegura la liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos.

Tabla 6:

Acuerdos comerciales de Ecuador con respecto al cacao.

Tipo o tratado de Acuerdo	Entidad o persona responsable	Producto	Beneficio	Incidencia	Continente o País	Estado
SGP Estados Unidos	Ministerio de Comercio Exterior	Cacao y elaborados	Reducción de aranceles del 10 al 0% en derivados como pastas y chocolates	50% de la exportación de cacao se dirige a EE. UU.	EE. UU.	No vigente
Acuerdo Multipartes	Ministerio de Comercio Exterior	Cacao y elaborados	Liberalización inmediata del 99,7% de la oferta exportable histórica del Ecuador en los productos agrícolas y del 100% de los productos industriales ecuatorianos.	Aumento de la participación de las exportaciones de cacao con un 24,69% para el año 2022.	UNION EUROPEA	Vigente

Nota: Elaborado por la Autora

Tabla 7:*Comparación entre ambos acuerdos*

ESTADOS UNIDOS	UNIÓN EUROPEA
<ul style="list-style-type: none"> • Las conversaciones privadas entre países no tienen carácter oficial. • No hay restricciones comerciales para el cacao en grano. • Los productos industrializados y los derivados están sujetos a una tarifa de entrada del 20%. • Para los exportadores menos experimentados, existen algunas barreras no arancelarias. 	<ul style="list-style-type: none"> • El bloque económico está compuesto por varias naciones europeas. • Los aranceles se han reducido al 99,7% de la oferta exportable, incluyendo el cacao y sus derivados. • Todos los productos de la cadena están disponibles de inmediato. • Los productos industrializados de cacao tienen ventajas arancelarias. • El acceso al mercado es ventajoso para las Mipymes. • La mayoría de los productores de cacao pequeños obtienen beneficios directos.

Nota: Elaborado por la Autora

Tabla 8:*FODA de la relación comercial con Estados Unidos*

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Potencial exportador de cacao	Comercio de cacao fino para algunas de las empresas más famosas del mundo
Aumento de las exportaciones de semielaborados.	Mayor posicionamiento de las empresas manufactureras.
	Ferias y eventos internacionales
	Posibilidad de nuevos tratados comerciales.
DEBILIDADES	AMENAZAS
El acceso al mercado requiere de negociaciones particulares.	Cientos de ofertas de productores y socios comerciales llegan al país
	La renovación de un nuevo método de acceso se vería obstaculizada por las circunstancias políticas.

Nota: Elaborado por la Autora

Tabla 9*FODA de la relación comercial con la Unión Europea*

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Bloque comercial con 28 países potenciales.	La industria chocolatera de alta calidad se beneficia de la introducción de productos ecuatorianos.
Preferencias arancelarias para el cacao y sus elaborados.	Oportunidad de negociación con empresas que están interesadas en la industria del cacao en Ecuador en 28 áreas diferentes
Acuerdo vigente por al menos 10 años.	Los acuerdos multilaterales han permitido a los productores nacionales acceder a los mercados mediante el reconocimiento formal
DEBILIDADES	AMENAZAS
La capacitación es necesaria porque los contratos comerciales son un fenómeno relativamente nuevo.	Los precios minoristas de cacao y otros vendedores cercanos a Europa.
Negociaciones individuales con cada nación para una mayor influencia	En naciones con culturas de consumo locales fuertes, el procesamiento del cacao tiene menos impacto.
Otros países obtienen mercados gracias a los contratos existentes.	Las necesidades particulares de cada nación determinan la prohibición de importar.

Nota: Elaborado por la Autora

En la actualidad, Ecuador ha establecido acuerdos comerciales con la Unión Europea que han demostrado ser beneficiosos para el sector agrícola del país. Sin embargo, existe una carencia de acuerdos comerciales vigentes con Estados Unidos que puedan ofrecer ventajas similares a los productores ecuatorianos. La existencia de estos acuerdos facilita a Ecuador el acceso a mercados de forma preferencial, abriendo oportunidades para aumentar las exportaciones y fortalecer la competitividad del sector cacaotero.

El Acuerdo Multipartes con la Unión Europea (APE) ha sido especialmente destacado por su impacto positivo en el sector agrícola, al eliminar de manera gradual los aranceles de importación para productos ecuatorianos, entre ellos el cacao. Esta medida ha propiciado que los productores de cacao en Ecuador cuenten con un acceso más sencillo y económico a uno de los mercados más grandes y exigentes a nivel mundial.

La eliminación de aranceles a través de estos acuerdos comerciales no solo favorece la expansión de las exportaciones, sino que también contribuye al fortalecimiento de la reputación de los productos ecuatorianos en mercados internacionales. Estos acuerdos representan una oportunidad invaluable para mejorar la competitividad de la industria cacaoera ecuatoriana y consolidar su posición en el escenario mundial. Es crucial que Ecuador continúe explorando y negociando acuerdos comerciales estratégicos que impulsen su presencia en el mercado global y fortalezcan su economía agrícola.

De acuerdo con Francisco Miranda, presidente de la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao (Anecacao), se ha observado una preferencia por parte de Estados Unidos hacia el cacao ecuatoriano. Esta preferencia se atribuye a varios factores clave, entre ellos los costos logísticos y la rica tradición artesanal vinculada a la producción de cacao en Ecuador. Dada esta preferencia, es importante destacar que el cacao ecuatoriano no enfrenta barreras arancelarias al momento de su exportación hacia Estados Unidos, lo cual representa una ventaja para los productores de cacao en Ecuador. (El Universo, 2020)

Sin embargo, cabe destacar que existen desafíos derivados de barreras no arancelarias que dificultan el ingreso de los productores al mercado estadounidense. Estas barreras no arancelarias pueden manifestarse en forma de regulaciones fitosanitarias exigentes, requisitos específicos de certificación y etiquetado, así como trámites aduaneros complejos. Estos obstáculos pueden generar costos adicionales y demandar un esfuerzo adicional por parte de los productores ecuatorianos para cumplir con los estándares y los requisitos impuestos por las autoridades estadounidenses.

Para aprovechar al máximo las oportunidades generadas por estos acuerdos comerciales y fortalecer la competitividad del cacao ecuatoriano, es necesario implementar estrategias y recomendaciones concretas. Algunas de las propuestas que podrían ser consideradas incluyen:

- **Promoción y marketing:** Es fundamental implementar campañas de promoción y marketing en los mercados de la Unión Europea y Estados Unidos para posicionar al cacao ecuatoriano como uno de los más finos y de mejor calidad del mundo. Esto incluye participar en ferias internacionales, eventos especializados y promoción en redes sociales para aumentar la visibilidad del producto.
- **Certificaciones de calidad:** Obtener certificaciones reconocidas internacionalmente, como Orgánico, Fair Trade, UTZ o Rainforest Alliance,

puede ser clave para abrirse paso en mercados internacionales exigentes y premium. Estas certificaciones ayudan a garantizar la calidad, sostenibilidad y trazabilidad de los productos, lo que puede generar mayor confianza y demanda por parte de los consumidores.

- **Desarrollo de nuevos productos:** Explorar la diversificación de productos derivados del cacao, como chocolates gourmet, productos de confitería, aceites, cosméticos, entre otros, puede ser una estrategia interesante para expandir la oferta y llegar a segmentos de mercado más especializados y exigentes.
- **Capacitación y tecnología:** Invertir en capacitación e innovación tecnológica en el sector cacaotero ecuatoriano es fundamental para mejorar la calidad, eficiencia y productividad de los cultivos. Esto puede incluir programas de formación, asistencia técnica, acceso a tecnologías sostenibles y buenas prácticas agrícolas.

4.6 Conclusiones

A pesar de que Ecuador es un destacado productor de cacao a nivel mundial, gracias a sus condiciones climáticas favorables y suelos ricos en nutrientes, es importante reconocer que aún existen oportunidades y beneficios potenciales que podrían ser aprovechados mediante acuerdos comerciales en la industria cacaotera. Actualmente, se observa un desconocimiento por parte de los productores cacaoteros con relación a los mercados que podrían resultar rentables y la falta de análisis exhaustivo por parte de las entidades gubernamentales y privadas en cuanto a los acuerdos comerciales disponibles.

Por tanto, se ha llevado a cabo un riguroso proceso de investigación, recopilando información de fuentes bibliográficas, tales como libros, publicaciones de entidades gubernamentales y artículos, así como también se han recabado datos de fuentes primarias, incluyendo a personas involucradas en la industria cacaotera. Los resultados obtenidos han permitido llegar a conclusiones relevantes acerca de las exportaciones de cacao hacia Estados Unidos y la Unión Europea.

Es evidente que los acuerdos comerciales desempeñan un papel fundamental en la potencialización de las exportaciones de cacao ecuatoriano. Estos acuerdos representan mecanismos que permiten el acceso a mercados internacionales sin enfrentar barreras comerciales restrictivas que impidan la comercialización exitosa. El establecimiento de acuerdos comerciales sólidos y beneficiosos es esencial para incentivar la competitividad y el crecimiento de la industria cacaotera ecuatoriana a nivel internacional.

Estados Unidos ha demostrado ser el principal importador de cacao ecuatoriano, como se puede apreciar en los valores exportados registrados durante los años 2019-2023. Sin embargo, es importante señalar que, a diferencia de otros países, no existen acuerdos comerciales vigentes específicos que beneficien directamente al sector agrícola ecuatoriano con relación al cacao. A pesar de ello, gracias a las preferencias y reconocimiento hacia el cacao ecuatoriano, este producto se exporta sin barreras arancelarias al mercado estadounidense. No obstante, existen barreras no arancelarias que deben ser superadas para lograr un acceso más fluido y exitoso en este mercado.

En este contexto, el Acuerdo de Primera Fase con Estados Unidos se perfila como una oportunidad para el sector cacaotero ecuatoriano. Se espera que este acuerdo proporcione una apertura para mejorar el valor agregado en la industria, permitiendo la incorporación de inversiones en la elaboración y procesamiento de granos de cacao. Esto llevará a la introducción de productos con estándares de calidad equivalentes a los del mercado norteamericano, lo que a su vez promoverá la expansión y consolidación del sector.

El Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea ha demostrado ser altamente beneficioso para el sector cacaotero del país. Este acuerdo, diseñado para promover el desarrollo sostenible, ha generado un crecimiento continuo en las exportaciones de cacao y ha abierto mayores oportunidades para los productores ecuatorianos al permitirles enviar su producto con preferencias arancelarias que les otorgan ventajas competitivas.

La investigación realizada ha permitido confirmar que el comercio total de cacao hacia la Unión Europea ha experimentado resultados muy favorables a partir del año 2019. Esta tendencia positiva es un indicativo claro de los beneficios que el acuerdo comercial ha brindado al sector cacaotero ecuatoriano.

Con la eliminación gradual de los aranceles de importación, el Acuerdo Comercial Multipartes ha facilitado el acceso del cacao ecuatoriano al mercado europeo, uno de los más grandes y exigentes a nivel mundial. Esto ha permitido a los productores ecuatorianos aumentar su alcance y competitividad, al tiempo que han fortalecido su reputación como proveedores de cacao de alta calidad y sabor excepcional.

Además, el acuerdo ha establecido estándares y medidas de desarrollo sostenible, promoviendo prácticas agrícolas responsables y respetuosas con el medio ambiente, así como la protección de los derechos laborales y la promoción de prácticas de comercio

justo. Estos aspectos han posicionado al cacao ecuatoriano como un producto diferenciado y apreciado en el mercado europeo, lo que ha contribuido a un mayor crecimiento y diversificación de las exportaciones.

4.7 Recomendaciones

Basado en la investigación sobre los acuerdos comerciales entre Ecuador y la Unión Europea, así como con Estados Unidos, se presentan las siguientes recomendaciones:

- **Fortalecer la divulgación y capacitación:** Es fundamental que tanto los productores cacaoteros como otros actores involucrados en la industria estén plenamente informados sobre los beneficios y requisitos de los acuerdos comerciales con la Unión Europea y Estados Unidos. Se deben desarrollar programas de divulgación y capacitación para garantizar un mayor conocimiento y comprensión de los acuerdos, promoviendo así una participación activa y aprovechamiento de las oportunidades comerciales disponibles.
- **Fomentar la asociatividad y cooperación entre productores:** La creación de asociaciones y cooperativas de productores cacaoteros puede fortalecer su posición negociadora y mejorar su capacidad para acceder a los mercados internacionales. Estas organizaciones podrían trabajar en conjunto para cumplir con los requisitos y estándares exigidos por los acuerdos comerciales, compartiendo conocimientos y recursos para maximizar las oportunidades de exportación.
- **Impulsar el desarrollo de la cadena de valor del cacao:** Para aprovechar al máximo los acuerdos comerciales, es importante promover el desarrollo de la cadena de valor del cacao en Ecuador. Esto implica fomentar la capacitación y el acceso a tecnologías de procesamiento y valor agregado, lo cual permitiría la creación de productos de cacao con mayor valor comercial dentro de la industria chocolate y confitera.
- **Establecer alianzas estratégicas:** Se recomienda la búsqueda de alianzas estratégicas con empresas y actores relevantes en el mercado internacional. Esto podría incluir acuerdos de cooperación en investigación y desarrollo, transferencia de tecnologías y promoción conjunta de productos ecuatorianos en mercados selectos. Estas alianzas pueden ayudar a ampliar la presencia y el reconocimiento del cacao ecuatoriano en el extranjero y a diversificar los canales de comercialización.

- **Continuar la búsqueda de oportunidades y diversificación de mercados:** A pesar de los acuerdos comerciales existentes, es importante seguir identificando y explorando nuevas oportunidades de mercado tanto en la Unión Europea como en Estados Unidos. Esto implica la realización de investigaciones de mercado, el estudio de las preferencias y demandas de los consumidores, así como la evaluación de posibles nichos y segmentos de mercado no explotados.

BIBLIOGRAFÍA

- Agrocalidad. (21 de febrero de 2022). *EN 2021 SE CERTIFICARON MÁS DE 300 MIL TONELADAS DE CACAO EN GRANO HACIA 40 DESTINOS MUNDIALES*. Obtenido de Agrocalidad: <https://www.agrocalidad.gob.ec/en-2021-se-certificaron-mas-de-300-mil-toneladas-de-cacao-en-grano-hacia-40-destinos-mundiales/#:~:text=40%20DESTINOS%20MUNDIALES-,EN%202021%20SE%20CERTIFICARON%20M%C3%81S%20DE%20300%20MIL%20TONELADAS%20DE,21%20de%20febrero%20>
- Aguila, A., & Diaz, R. (2020). Las estrategias de exportaciones en cuba, un procedimiento para su implementación en Cementos Cienfuegos S. A. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(6), 292-302. Obtenido de <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/1847>
- ANECACAO. (s.f.). *Historia del Cacao*. Recuperado el Mayo de 13 de 2024, de Asociación Nacional de Exportadores de Cacao: <https://anecacao.com/cacao-en-el-ecuador/historia-del-cacao/>
- Asencio, N., Asencio, L., Tomala, M., & Panchana, M. (2018). Las salvaguardias y la balanza comercial en la economía ecuatoriana. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*, 5(2), 57-64. doi:<https://doi.org/10.26423/rctu.v5i2.405>
- Balassa, B. (1961). *The Theory of Economic Integration*. London: Routledge. Obtenido de <https://www.routledge.com/The-Theory-of-Economic-Integration-Routledge-Revivals/Balassa/p/book/9780415681247>
- BCE. (octubre de 2015). *Breve análisis de los principales procesos de integración económica*. Recuperado el 26 de mayo de 2024, de Banco Central del Ecuador: https://www.bce.fin.ec/images/BANCO_C_ECUADOR/PDF/doctec2.pdf
- BCE. (2023). *CUENTAS NACIONALES TRIMESTRALES*. Recuperado el 18 de mayo de 2024, de Banco Central del Ecuador: https://contenido.bce.fin.ec/documentos/informacioneconomica/cuentasnacionales/ix_cuentasnacionalestrimestrales.html
- Boza, S., & Fernández, F. (2014). Chile frente a la regulación sobre medidas no arancelarias de la Organización Mundial del Comercio. *Estudios Internacionales*, 46(178), 65–82. doi:<https://doi.org/10.5354/0719-3769.2014.32516>

- Burkitbayeva, A., Janssen, E., & Swinnen, J. (2020). Technology adoption, vertical coordination in value chains, and FDI in developing countries: Panel evidence from the dairy sector in India (Punjab). *Review of Industrial Organization*, 57, 433–479. doi:<https://doi.org/10.1007/s11151-020-09763-1>
- Cabrera, A. (2015). *Casos de gestión administrativa del comercio internacional*. Madrid: Global Marketing Strategies. Obtenido de https://books.google.com.ec/books/about/Casos_de_gesti%C3%B3n_administrativa_del_com.html?id=pLpQjwEACAAJ&redir_esc=y
- CAMAE. (14 de febrero de 2022). *El cacao rompió récord en 2021 y superó los USD 950 millones en exportaciones*. Recuperado el 26 de mayo de 2024, de Camara Maritima del Ecuador: <http://www.camae.org/anecacao/el-cacao-rompio-record-en-2021-y-supero-los-usd-950-millones-en-exportaciones/>
- Cambisaca, M., & Macías, K. (2023). Competitividad de las exportaciones de cacao en Ecuador 2015 – 2020. *Revista Económica*, 11(1), 83–91. doi:<https://doi.org/10.54753/rve.v11i1.1595>
- Cantero, M. (2016). La Camara de Comercio internacional y su corte internacional de arbitraje. *Tesis de grado*. Universitat Jaume I, Castellón de la Plana, España. Obtenido de <https://repositori.uji.es/xmlui/handle/10234/163503>
- Carrión, M. (2016). Análisis de los acuerdos comerciales y su incidencia en las exportaciones ecuatorianas de cacao. *Tesis de grado*. UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL, Guayaquil, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/1882/1/T-ULVR-1693.pdf>
- Castañeda, J. (2019). Controles riesgos y amenazas en el comercio internacional entre Colombia y Estados Unidos. *Trabajo de Investigacion*. UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA, CAJICÁ-CUNDINAMARCA. Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/21254>
- CEPAL. (05 de agosto de 2021). *En medio de la crisis del COVID-19, América Latina y el Caribe recibió en 2020 el monto más bajo de inversión extranjera directa de la última década*. Obtenido de CEPAL: <https://www.cepal.org/es/comunicados/medio-la-crisis-covid-19-america-latina-caribe-recibio-2020-monto-mas-inversion>

- CFN. (junio de 2023). *Cultivo de cacao; Elaboración de chocolate y productos de chocolate*. Obtenido de CFN: <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2023/fichas-sectoriales-2-trimestre/Ficha-Sectorial-Cacao.pdf>
- CFN. (2023). *Ficha Sectorial. Cacao*. Quito: Corporación Financiera Nacional. Obtenido de <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2023/fichas-sectoriales-2-trimestre/Ficha-Sectorial-Cacao.pdf>
- Coba, J. (13 de Abril de 2013). *Estructura del sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías*. Recuperado el 26 de mayo de 2024, de Comunidad Todo Comercio Exterior Ecuador: <https://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/estructura-del-sistema-armonizado-de-designaci-n-y-codificaci-n>
- Cobos, E. (03 de noviembre de 2021). *Ecuador tiene en el cacao una oportunidad de oro*. Obtenido de Gestion Digital: <https://revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/ecuador-tiene-en-el-cacao-una-oportunidad-de-oro/>
- Cuenca, E., & Navarro, M. (2015). Retos y soluciones alternativas de la UNCTAD frente al subdesarrollo (1964-2014). *Revista de Economía Mundial*, 41, 239-260. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86643415010>
- Delfín, B., & Díaz, E. (2022). la clasificación arancelaria, el cumplimiento de las regulaciones arancelarias y no arancelarias de los productos más utilizados durante la pandemia sars-cov-2 en méxico. *Anuario de Derecho, Comercio Internacional, Seguridad y Políticas Públicas*, 1(1), 38-52. doi:<https://doi.org/10.20983/anuariocicj.2022.04>
- Durán, J. (2019). Análisis del impacto del acuerdo comercial con la Unión Europea en las pymes exportadoras de alimentos y bebidas del cantón Quito. "*Tesis Maestría*". Universidad Andina Simón Bolívar, Quito, Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/7017>
- El Comercio. (08 de diciembre de 2020). *Ecuador y Estados Unidos firmaron el Acuerdo Comercial de Primera Fase*. Obtenido de EL COMERCIO: <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/ecuador-estados-unidos-firma-acuerdo.html>

- El productor. (11 de febrero de 2022). *Ecuador: El cacao rompió un récord en el 2021*. Recuperado el 26 de mayo de 2024, de El productor: <https://elproductor.com/2022/02/el-cacao-rompio-un-record-en-el-2021/>
- El Universo. (29 de diciembre de 2020). *Cacao ecuatoriano buscará aprovechar acuerdo y expandirse más en los Estados Unidos*. Recuperado el 26 de mayo de 2024, de El Universo: <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/12/28/nota/9029443/cacao-exportacion-ventajas-acuerdo-estados-unidos/>
- El Universo. (29 de diciembre de 2020). *Cacao ecuatoriano buscará aprovechar acuerdo y expandirse más en los Estados Unidos*. Recuperado el 09 de junio de 2024, de El Universo: <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/12/28/nota/9029443/cacao-exportacion-ventajas-acuerdo-estados-unidos/>
- Exportou. (s.f.). *Arancel ¿Qué es y por qué es importante?* Recuperado el 27 de mayo de 2024, de Exportou: <https://exportou.com/arancel-que-es-y-por-que-es-importante/>
- Gallo, Y. (21 de junio de 2023). *Actualidad del mercado mundial de cacao*. Recuperado el 09 de junio de 2024, de Mundo Cacao: <https://www.mundocacao.com.co/noticias/c/0/i/73631979/actualidad-del-mercado-mundial-de-cacao>
- García, G., Barba, A., Erazo, R., & Guzmán, L. (2022). Índice de Factores Múltiples: Un Método para la Selección de Mercados para la Exportación en el Contexto de las Pymes. *Economía Y Negocios*, 13(2), 16–29. doi:<https://doi.org/10.29019/eyn.v13i2.1087>
- Gil, S., Llorca, R., & Martínez, J. (2018). Los acuerdos comerciales y el comercio exterior. *Papeles de economía española*(158), 28-39. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6752645>
- González, K., & Henriques, V. (2021). Los bloques económicos latinoamericanos: una respuesta de integración regional o una alianza ideológica. *REVISTA CIENTÍFICA ECOCIENCIA*, 8, 196–211. doi:<https://doi.org/10.21855/ecociencia.80.645>

- González, L., Moreira, W., & Dueñas, A. (2022). La cadena de comercialización del cacao fino de aroma, cantón Pichincha, Ecuador. *ECA Sinergia*, 13(3), 86-95. doi:<https://doi.org/10.33936/ecasinergia.v13i3.4689>
- Gregori, T. (2021). Protectionism and international trade: A long-run view. *International Economics*, 165, 1-13. doi:<https://doi.org/10.1016/j.inteco.2020.11.001>
- Guanilo, C. (2023). *Investigación de mercados y turismo*. Guayaquil: ACVENISPROH Académico. doi:<https://doi.org/10.47606/ACVEN/ACLIB0028>
- Guayasamín, F., Machado, F., & Guayasamín, W. (2019). Teorías del comercio internacional: líderes mundiales a nivel comercial – 2018. *Revista Publicando*, 6(22), 50-62. Obtenido de <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/2041>
- Guerrero, G. (2013). *El Cacao ecuatoriano Su historia empezó antes del siglo XV*. Recuperado el 18 de mayo de 2024, de Lideres: <https://www.revistalideres.ec/lideres/cacao-ecuatoriano-historia-empezo-siglo.html>
- Guevara, G., Verdesoto, A., & Castro, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *RECIMUNDO*, 4(3), 163-173. doi:[https://doi.org/10.26820/recimundo/4.\(3\).julio.2020.163-173](https://doi.org/10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173)
- Helpman, E. (2015). *El comercio internacional. Evolución teórica*. Mexico: FONDO DE CULTURA ECONÓMICA (FCE). Obtenido de <https://www.fondodeculturaeconomica.com/Ficha/9786071622136/F>
- Insignares, S. (2022). Vulnerabilidad atípica: Comunidades vulnerables por la ejecución del Tratado de Libre Comercio Colombia-Estados Unidos. *Revista Jurídicas CUC*, 18(1), 359–396. doi:<https://doi.org/10.17981/juridcuc.18.1.2022.15>
- ITC. (s.f.). *Potencial de exportación*. Recuperado el 02 de junio de 2024, de International Trade Centre: <https://exportpotential.intracen.org/es/exporters/gap-chart?toMarker=w&market=w&fromMarker=i&whatMarker=k&what=180100>

- Kikkawa, A., & Sasahara, A. (2020). Gains from trade and the sovereign bond market. *European Economic Review*, 124, 103-413. doi:<https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2020.103413>
- Kühn, S., & Viegelahn, C. (2019). Barreras comerciales y empleo en las cadenas mundiales de suministro. *Revista internacional del trabajo*, 138(1), 149-180. doi:<https://doi.org/10.1111/ILRS.12115>
- Le, T. (2020). Trade Liberalization and Customs Revenue in Vietnam. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(8), 213-224. doi:<https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no8.213>
- Macías, L., Mero, C., Montalvan, J., & Granoble, P. (2020). Exportaciones ecuatorianas. Un análisis a la producción no afectada por la emergencia sanitaria. *Polo del Conocimiento: Revista científico - profesional*, 5(10), 89-103. doi:[10.23857/pc.v5i10.1790](https://doi.org/10.23857/pc.v5i10.1790)
- Marin, M. (2018). Medidas no arancelarias que ha aplicado el Ecuador durante el período 2002-2018. *"Examen Complexivo"*. Universidad Técnica de Machala, Machala, Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/12647>
- Mena, K., & Gutiérrez, N. (2021). Efecto del Covid-19 y su incidencia financiera en las exportaciones del sector cacaoero. *Revista Ciencia UNEMI*, 14(36), 34-44. doi:<https://doi.org/10.29076/issn.2528-7737vol14iss36.2021pp34-44p>
- Mesías, R. (2019). El acuerdo comercial de Ecuador con la Unión Europea y el comportamiento de las exportaciones ecuatorianas. *"Tesis de Maestría"*. Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, Quito. Obtenido de <https://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/6680>
- Middendorp, R., Boever, O., Rueda, X., & Lambin, E. (2020). Improving smallholder livelihoods and ecosystems through direct trade relations: High-quality cocoa producers in Ecuador. *Business Strategy & Development*, 3(2), 165-184. doi:<https://doi.org/10.1002/bsd2.86>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2023). *RENDIMIENTOS OBJETIVOS DE CACAO*. Recuperado el 13 de Mayo de 2024, de Ministerio de Agricultura y Ganadería: <https://sipa.agricultura.gob.ec/index.php/informe-de-rendimientos-objetivos/rendimiento-de-cacao>

- Mon, Y., & Kakinaka, M. (2020). Regional trade agreements and income inequality: Are there any differences between bilateral and plurilateral agreements? *Economic Analysis and Policy*, 67, 136-153. doi:<https://doi.org/10.1016/j.eap.2020.07.003>
- Morales, F., Carrillo, M., Ferreira, J., Peña, M., Briones, W., & Albán, M. (2018). Cadena de comercialización del cacao nacional en la provincia de Los Ríos, Ecuador. *Ciencia Y Tecnología*, 11(1), 63-69. doi:<https://doi.org/10.18779/cyt.v11i1.222>
- Morán, E., & Rivera, G. (2020). Exportaciones de cacao en el marco del Acuerdo Comercial Multipartes entre Ecuador y la Unión Europea en el período 2015-2019. "Tesis de Grado". UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/4192>
- MPCEIP. (s.f.). *Acuerdo Comercial Ecuador – Unión Europea*. Recuperado el 03 de junio de 2024, de Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca: <https://www.produccion.gob.ec/acuerdo-comercial-ecuador-union-europea/>
- Muñoz, J. (2021). Teorías clásicas del comercio internacional y sus antecedentes: de Aristóteles a Rybczynski. *Revista Compás Empresarial*, 12(33), 124–149. doi:<https://doi.org/10.52428/20758960.v11i33.155>
- Padín, J. (2019). Los aranceles aduaneros como herramienta de protección comercial. Límites y alternativas para repensar el caso argentino. *Ensayos de Economía*, 29(54), 115-136. doi:<https://doi.org/10.15446/ede.v29n54.75883>
- Parada, A., Razo, J., & Ríos, H. (2021). Globalización comercial y desigualdad: un análisis con Árboles Clasificadores. *Economía: teoría y práctica*(54), 137-159. doi:<https://doi.org/10.24275/etypuam/ne/542021/parada>
- Poveda, G., Suraty, M., & Mackay, R. (2018). Políticas comerciales en el marco del comercio internacional. *Espacios*, 39(47), 1-12. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n47/a18v39n47p12.pdf>
- Prebisch, R. (2006). *El poder, los principios y la ética del desarrollo*. Buenos Aires: Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe BID . Obtenido de <https://www.rrojasdatabank.info/prebischeticadesarrollo.pdf>

- Quiñónez, M., & Quiñónez, L. (2020). Política de comercio exterior en Ecuador. Un análisis comparativo. *Centro Sur*, 4(2), 266-284. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8064396>
- Riveros, A. (06 de noviembre de 2018). *Las teorías del Comercio Internacional*. Recuperado el 21 de mayo de 2024, de EALDE: <https://www.ealde.es/teorias-comercio-internacional/>
- Robles, I. (2024). Oportunidades y desafíos del sector cacaotero en el marco de la firma del TLC de Ecuador con China. "*Tesis de Grado*". Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Esmeraldas. Obtenido de <https://repositorio.puce.edu.ec/items/90dbec65-f7f2-47e6-8010-a6a1ddfd3f1d>
- Rosero, X., Ortiz, I., & López, D. (2020). *costos y oportunidades del ecuador de cara a un acuerdo comercial con los estados unidos*. Guayaquil: La Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR). Obtenido de [https://primicias.s3.amazonaws.com/recursos/economia/Estados+Unidos/Costos+y+Oportunidades+de+un+Acuerdo+con+EEUU+2020+\(5\).pdf](https://primicias.s3.amazonaws.com/recursos/economia/Estados+Unidos/Costos+y+Oportunidades+de+un+Acuerdo+con+EEUU+2020+(5).pdf)
- Rueda, X., Paz, A., Gibbs, T., Leon, R., Moyano, B., & Lambin, E. (2018). Smallholders at a Crossroad: Intensify or Fall behind? Exploring Alternative Livelihood Strategies in a Globalized World. *Business Strategy and the Environment*, 27(2), 215–229. doi:10.1002/bse.2011
- Sánchez, Á., & Bidaurratzaga, E. (2021). *Las transformaciones de la economía mundial*. Madrid, España: Grupo de Estudio de Transformaciones de la Economía Mundial (GETEM). Obtenido de <https://repositorio.uam.es/handle/10486/693703>
- Saravia, S., Rodríguez, A., & Saravia, J. (2020). Determinants of certified organic cocoa production: evidence from the province of Guayas, Ecuador. *Organic Agriculture*, 10(1), 23–34. doi:<https://doi.org/10.1007/s13165-019-00248-4>
- Soledispa, X., Moran, J., & Peña, D. (2021). La investigación de mercado impacto que genera en la toma de decisiones. *Dominio de las Ciencias*, 7(1), 79-94. doi:<http://dx.doi.org/10.23857/dc.v7i1.1692>
- Stiglitz, J. (2002). *Globalization and Its Discontents*. W. W. Norton & Company. Obtenido de <http://digamo.free.fr/stig2002.pdf>

- Sy, H. (31 de enero de 2020). *Comercio internacional: historia, características, objetivo, importancia*. Recuperado el 21 de mayo de 2024, de Lifeder: <https://www.lifeder.com/caracteristicas-del-comercio-internacional/>
- Torres, W. (16 de agosto de 2021). *El Acuerdo de Fase 1 entre Ecuador y Estados Unidos ya está en vigencia*. Obtenido de Primicias: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/protocolo-reglas-comerciales-ecuador-estados-unidos/>
- TradeMap. (2023). *Lista de productos al nivel de 2 dígitos exportado por Ecuador en 2022*. Recuperado el 18 de mayo de 2024, de TradeMap: https://www.trademap.org/Product_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c%7c1%7c1%7c1%7c1
- TradeMap. (s.f.). *Crecimiento de la demanda nacional y de la oferta internacional para los productos importados por Ecuador en 2022*. Recuperado el 02 de junio de 2024, de TradeMap: https://www.trademap.org/Product_SelProductCountry_Graph.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c18%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c2
- TradeMap. (s.f.). *Crecimiento de la demanda para un producto exportado por Ecuador en 2022. Producto : 18 Cacao y sus preparaciones*. Recuperado el 02 de junio de 2024, de TradeMap: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_Graph.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c18%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2
- TradeMap. (s.f.). *Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador. Producto: 18 Cacao y sus preparaciones*. Recuperado el 20 de mayo de 2024, de TradeMap: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c18%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

- TradeMap. (s.f.). *Lista de los países exportadores para el producto seleccionado en 2022. Producto 18 cacao y sus preparaciones*. Recuperado el 02 de junio de 2024, de TradeMap:
https://www.trademap.org/Country_SelProduct_Map.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c18%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c%7c2%7c1%7c1%7c3
- TradeMap. (s.f.). *Lista de los productos exportados por Ecuador. Productos detallados en la siguiente categoría:18 Cacao y sus preparaciones*. Recuperado el 20 de mayo de 2024, de TradeMap:
https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c218%7c%7c%7c%7c18%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1
- Valdivieso, A., Michay, L., Pizarro, K., & Benítez, F. (2023). Matriz BCG para Potenciar la Competitividad del Sector No Tradicional Durante Períodos de Crisis Internacionales. *Economía Y Negocios*, 14(2), 132–147. doi:<https://doi.org/10.29019/eyn.v14i2.1203>
- Villacis, A., Alwang, J., Barrera, V., & Dominguez, J. (2020). Prices, specialty varieties, and postharvest practices: Insights from cacao value chains in Ecuador. *Southern Agricultural Economics Association*, 1-33. doi:[10.22004/ag.econ.302303](https://doi.org/10.22004/ag.econ.302303)
- Zambrano, J., & Chávez, E. (2018). *Diagnóstico del Estado del Arte de la Cadena de Valor del Cacao en América Latina y El Caribe*. Guayaquil: Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) de Ecuador. Obtenido de <https://fontagro.org/es/publicaciones/memoria-diagnostico-del-estado-del-arte-de-la-cadena-de-valor-del-cacao-en-america-latina-y-el-caribe/>