



**Pontificia Universidad
Católica del Ecuador**
Seréis mis testigos

ESMERALDAS

ESCUELA DE COMERCIO EXTERIOR

TÍTULO:

Diseño de una guía metodológica para facilitar la exportación de cacao para las asociaciones que conforman la economía popular y solidaria.

Proyecto de Integración Curricular previo al grado académico de Ingeniera en Comercio Exterior

Autora:

Jessica Karina Reina Mejía

Asesora:

Mgt. Mónica Vergara

Esmeraldas – Ecuador

Octubre 2023

Proyecto de integración curricular aprobado
luego de haber dado cumplimiento a los
requisitos establecidos por el reglamento de
Grado de la PUCESE previo la obtención del
Título de Ingeniera en Comercio Exterior.

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Título de tesis: Diseño de una guía metodológica para facilitar la exportación de cacao
para las asociaciones que conforman la economía popular y solidaria.

Mgt. Mónica Vergara
DIRECTORA DE TESIS

F. _____

LECTOR 1

F. _____

LECTOR 2

F. _____

DIRECTOR DE CARRERA

F. _____

SECRETARIO GENERAL PUCESE

F. _____

Esmeraldas Ecuador
Octubre - 2023

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo, Jessica Karina Reina Mejía portadora de la cédula de ciudadanía No. 0802124032 declaro que los resultados obtenidos en la investigación que presento como informe final, previo la obtención del título de Ingeniera en Comercio Exterior son absolutamente originales, auténticos y personales.

En tal virtud, declaro que el contenido, las conclusiones y los efectos legales y académicos que se desprenden del trabajo propuesto de investigación y luego de la redacción de este documento son y serán de mi sola y exclusiva responsabilidad legal y académica.

Jessica Karina Reina Mejía
C.C.0802124032

DEDICATORIA

Dedicada principalmente a Dios, por todo el amor que me ha mostrado, por toda la misericordia que ha puesto de manifiesto sobre mí y toda mi familia, por darme las fuerzas suficientes para afrontar las situaciones difíciles y luchar por alcanzar sueños y metas a nivel personal y profesional.

A Mamita María, mi Virgen Santísima, por todo su amor maternal, por su incesante intercesión ante su hijo Jesús para que su amor se derrame sobre mí y los míos. Gracias Madre mía por siempre cobijarme con tu manto protector y ayudarme a caminar ante las adversidades que se presentan.

A mis padres Daniel y Rosa, por todo el sacrificio que hacen por mí, por todo el amor que me muestran desde que era una niña hasta ahora, por ese empuje y apoyo ante todas las iniciativas que tengo para salir adelante. Gracias padres por ser los mejores; sin ustedes no podría lograr esta meta.

De todo corazón, este trabajo es para ustedes.

Jessica Karina

AGRADECIMIENTO

Principalmente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, sede Esmeraldas, por brindar la oportunidad para que la juventud esmeraldeña pueda desarrollar su intelecto a través de la educación de calidad que se imparte en las aulas de este prestigioso centro de estudios.

A la Mgt. Mónica Vergara, tutora de mi tesis, por toda la comprensión y guía que me brindó para que este trabajo pueda culminarse con éxito.

A mis lectores, por las correcciones y sugerencias realizadas a mi trabajo de investigación, por aportar con su talento para lograr un trabajo de calidad.

Gracias a todos de corazón.

Jessica Karina

RESUMEN

La presente investigación surge como una alternativa de desarrollo para los pequeños productores de cacao que forman parte de la economía popular y solidaria. Se buscó analizar los procesos y elaborar una guía metodológica, en la que se definan fases, y normativas que permitan a las asociaciones de producción y comercialización de cacao, exportar su producción, mostrando la capacidad de exportación de sus productos en cumplimiento con las exigencias y certificaciones establecidos para tal efecto. Respecto a la metodología, se trató de una investigación cualitativa, de alcance descriptivo. La recolección de datos se efectuó por medio de una revisión bibliográfica y de un Focus Group entre los integrantes de la Asociación de Productores de Cacao Orgánico del cantón Atacames – APROCA. Los resultados mostraron que, a pesar de estar asociados, los pequeños productores desconocen los principales procesos que deben seguir para exportar, lo que puede limitar su competitividad en el mercado internacional. Del mismo modo desconocen los requisitos fitosanitarios, los requisitos de comercio exterior y los requisitos de calidad establecidos por los países de destino, además de certificaciones como Fairtrade o Rainforest Alliance y otras regulaciones. No han establecido las diferencias entre las barreras arancelarias como impuestos que se aplican a las importaciones de bienes (en el caso del cacao es bajo o nulo en algunos países) y las barreras para-arancelarias más comunes son los requisitos fitosanitarios y, finalmente, se confirma la necesidad de elaborar y socializar con las asociaciones como APROCANE una guía metodológica que les ayude a entender los pasos más básicos para prepararse e iniciar un proceso de exportación de su producto.

PALABRAS CLAVE: Cacao, exportación de cacao, comercio exterior, barreras arancelarias y no arancelarias.

ABSTRACT

This research emerges as a development alternative for small cocoa producers who are part of the popular and solidarity economy. The aim was to analyze the processes and develop a methodological guide, in which phases and regulations are defined that allow cocoa production and marketing associations to export their production, showing the export potential of their products in compliance with the certificates. and requirements established for this purpose. Regarding the methodology, it was a qualitative research, descriptive in scope, field and non-experimental with the help of the inductive method. Data collection was carried out through a bibliographic review and a Focus Group among the members of the Association of Organic Cocoa Producers of the Atacames canton – APROCA. The results showed that, despite being associated, small producers are unaware of the main processes they must follow to export, which can limit their competitiveness in the international market. Likewise, they are unaware of the phytosanitary requirements, foreign trade requirements and quality requirements established by destination countries, in addition to certifications such as Fairtrade or Rainforest Alliance and other regulations. They have not established the differences between tariff barriers such as taxes that are applied to imports of goods (in the case of cocoa it is low or zero in some countries) and the most common para-tariff barriers are phytosanitary requirements and, finally, confirms the need to develop and socialize with associations such as APROCANE a methodological guide that helps them understand the most basic steps to prepare and start an export process of their product.

KEYWORDS.- Cocoa, cocoa export, foreign trade, tariff and non-tariff barriers.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Portada	i
Tribunal de graduación	ii
Declaración de autenticidad y responsabilidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Índice de tablas	x
INTRODUCCIÓN	1
Presentación del tema de investigación	1
Planteamiento del problema.....	2
Justificación	3
1.4. Objetivos.....	4
Objetivo general.....	4
Objetivos específicos	4
CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO.....	5
1.1. Fundamentación teórico-conceptual	5
1.1.1. El comercio internacional	5
1.1.2. Las exportaciones	5
1.1.3. Barreras arancelarias y no arancelarias: características y diferencias	6
Barreras arancelarias.....	6
Barreras no arancelarias.....	7
1.1.4. Importancia de las exportaciones de cacao (no petroleras): Estadísticas y principales mercados.....	9
1.1.5 Tipos de cacao exportable y derivados	10
1.1.8. Requisitos para la exportación de cacao desde Ecuador.....	11
Verificar estatus fitosanitario.....	11
Registrarse en Agrocalidad.....	12
Inspección y certificado de calidad.....	12
Certificado fitosanitario	12

Certificado de origen	13
1.2. Antecedentes	14
1.3. Marco legal	16
CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA.....	18
2.1. Contexto de la investigación.....	18
2.2. Metodología de la investigación	18
2.2.1. Enfoque de la investigación.....	18
2.2.2. Alcance de la investigación	19
2.2.3. Método de la investigación	19
2.2.4. Tipo y diseño de investigación	19
2.3. Procedimiento para la recolección y análisis de datos.....	20
2.3.1. Recolección de datos	20
2.3.2. Análisis de datos	20
2.4. Técnicas e instrumentos.....	20
2.5. Población y muestra.....	21
CAPÍTULO 3. RESULTADOS	22
3.1. Principales procesos previos a iniciar una exportación de cacao	22
3.2. Requisitos generales que deben cumplirse para las exportaciones de cacao a los mercados internacionales.....	25
3.3. Barreras arancelarias y para-arancelarias en principales mercados para la exportación de cacao.....	26
3.4. Guía metodológica para la exportación de cacao por pequeños productores	28
CAPÍTULO 4. DISCUSIÓN	34
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	36
Conclusiones.....	36
Recomendaciones	37
Referencias.....	38
Anexos	42

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Variedades de cacao ecuatoriano	10
Tabla 2 Población	21
Tabla 3 Guía metodológica para exportación de cacao	28

INTRODUCCIÓN

Presentación del tema de investigación

La Constitución de la República del Ecuador permite el reconocimiento de una forma de organización económica que se conoce como popular y solidaria, en la que grupos de personas suman esfuerzos para buscar el bien común, la productividad incluyente, equitativa y participativa en pos del crecimiento colectivo y el desarrollo socioeconómico comunitario (Betancourt, 2016).

En este sentido, la economía popular y solidaria promueve entre sus preceptos, la generación de emprendimientos que permitan solucionar los problemas de desempleo, a través de negocios auto sostenibles, en los que prime la colaboración entre organizaciones cuyos miembros se benefician de las actividades productivas. Por ende, quienes forman parte de la economía popular y solidaria, no solo pretenden obtener ganancias en términos de dinero, sino también se agrupan para mejorar juntos sus condiciones de vida, con igualdad de oportunidades en un ambiente de solidaridad comunitaria.

Dentro de la economía popular y solidaria se identifican las asociaciones de pequeños productores de cacao, quienes dependen de la comercialización de su producto para generar ganancias que, por lo general, son bajas. Esto se debe comúnmente a la participación de intermediarios, quienes hacen vulnerables a los productores en torno al aumento o descenso de la demanda y de sus precios. Es decir, no existen muchas alternativas que promuevan una mejor condición de desarrollo para estos actores (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2020).

La presente investigación surge como una alternativa de desarrollo para los pequeños productores de cacao que forman parte de la economía popular y solidaria. El diseño de una guía metodológica facilitaría la exportación de cacao para las asociaciones de cacaoteros, poniendo a su disposición una opción que les permita conocer los requisitos y procesos a cumplir para ser exportadores directos de su producción.

La exportación de la producción de los pequeños productores de cacao puede considerarse como una alternativa de comercialización bajo condiciones que estimulen y propicien oportunidades a los actores de la economía popular y solidaria que consideren

participar en el mercado internacional en un entorno que presente precios favorables y posibilidades efectivas de crecimiento.

Planteamiento del problema

Una de las más importantes características de la economía popular y solidaria es la asociatividad, permitiendo la formación como empresas solidarias, autogestionarias, con la suficiente capacidad para producir bienes o servicios en los que se destaquen la calidad y la sustentabilidad, generando bienestar por medio del trabajo.

Entre las diferentes asociaciones que forman parte de la economía popular y solidaria, existen las asociaciones dedicadas a la producción y comercialización de cacao fino de aroma y de cacao CCN-51 en la provincia de Esmeraldas. Aunque este sector de la economía ha crecido en los últimos años, existen algunos objetivos pendientes de cumplir, entre los que destaca, avanzar de la producción direccionada al consumo y pensar en la exportación directa de su producción de cacao.

De acuerdo con un informe anual de exportaciones a nivel de sociedades productivas publicado por el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones - PROECUADOR, las exportaciones de la Economía Popular y Solidaria y Comercio Justo tuvieron un crecimiento del 39,57% en el 2021. La recuperación de las exportaciones de las organizaciones de pequeños productores en el país, tuvieron un crecimiento del 39,57% en valor FOB, en comparación a 2020, destacando al cacao como uno de los principales productos exportados por este sector de la economía (PROECUADOR, 2021).

Los datos presentados anteriormente, muestran la posibilidad que tienen las asociaciones de productores de cacao agrupados bajo las pequeñas economías, para introducirse en procesos de exportación de cacao en todo el mundo y en diferentes mercados, promoviendo una relación frontal entre pequeños productores y compradores, teniendo en consideración el principio de comercio justo para alcanzar beneficios comunes, no se ha podido lograr totalmente por parte de este sector económico.

Problemas como la falta de asistencia técnica y metodológica para realizar exportaciones, el desconocimiento de leyes y normativas de exportación, la baja socialización de procesos de comercio exterior de parte de las instituciones del Estado, así como la complejidad y costos derivados del procedimiento, no han permitido que estas

asociaciones de productores de cacao pertenecientes a la economía popular y solidaria, puedan exportar su producción de manera directa.

Ante las consideraciones expuestas, se pretende por medio de la presente investigación aplicada, analizar los procesos y elaborar una guía metodológica, en la que se definan fases, normativas y costos que permitan a las asociaciones de producción y comercialización de cacao, exportar su producción, mostrando como pueden tener ese potencial necesario para exportar sus productos en estricto cumplimiento tanto de exigencias como de certificaciones exigidas en el comercio justo.

A partir de los criterios presentados, la pregunta que condujo el proceso investigativo fue: ¿Cuáles son los procesos más importantes que deben seguir las asociaciones cacaoteras que conforman la economía popular y solidaria para exportar su producto?

Justificación

La Economía Popular y Solidaria brinda un gran aporte a la economía de Ecuador, pues es en este modelo económico cooperativo y solidario, donde se generan cinco de diez empleos en el país, permitiendo el desarrollo socioeconómico de muchos hogares, especialmente los que se dedican a actividades de comercio a baja escala, pesca, agricultura y ganadería (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2020).

Ante lo expuesto anteriormente, la investigación fundamenta su importancia, debido a la necesidad que se tiene de potencializar las capacidades de los productores que intervienen en este nivel de la economía, en este caso, de los pequeños productores de cacao, para que sus actividades productivas se inserten en mercados globales. En este caso, la investigación se realizó con actores de la Asociación de Productores de Cacao Orgánico del cantón Atacames – APROCA, debido a que se ha tenido acercamientos preliminares con ellos y confirmaron su deseo de participar en el proceso investigativo.

La pertinencia del estudio radica en que los productores de las organizaciones cacaoteras de la economía popular y solidaria necesitan conocer los requisitos establecidos para poder exportar directamente su producción. Por esta razón, la guía metodológica que se pretende diseñar, busca que estos actores, iniciando por los asociados a APROCA, conozcan los procesos a cumplir para adquirir certificados de

exportación, los procedimientos a seguir para trasladar la mercancía, documentos a entregar en las entidades de control respectivo, requisitos en los países de destino, entre otros aspectos.

El impacto de la investigación se relaciona con la posibilidad de aumentar las capacidades organizativas de los pequeños productores cacaoteros, ya que la alternativa de exportación directa de su producción, permite el incremento de la capacidad productiva, la posibilidad de generar más empleo, beneficiando a todas las personas que se involucran directa e indirectamente con estas organizaciones.

1.4. Objetivos

Objetivo general

Diseñar una guía metodológica para facilitar la exportación de cacao para la Asociación de Productores de Cacao Orgánico del cantón Atacames – APROCA.

Objetivos específicos

- Distinguir los principales procesos previos a iniciar una exportación de cacao.
- Identificar los requisitos generales que deben cumplirse para las exportaciones de cacao a los mercados internacionales más importantes para el Ecuador.
- Evaluar las barreras arancelarias y para-arancelarias en principales mercados para la exportación de cacao.

CAPÍTULO 1. MARCO TEÓRICO

1.1. Fundamentación teórico-conceptual

1.1.1. El comercio internacional

La economía o empresa que busque ingresar al mercado extranjero necesita canalizar esos objetivos por medio del comercio internacional, entendida como la herramienta que rige los negocios mundiales a nivel total. En la actualidad se podría considerar que no hay empresa, sin importar su tamaño, que no sienta los efectos de la competencia global porque se compran y venden productos, se reciben materia prima y provisiones del extranjero, enmarcándose en una competencia con productos y servicios internacionales (Daniels y Radebaugh, 2020).

De acuerdo con Hill (2021), se entiende al comercio internacional como la actividad económica o comercial que se realiza de forma transfronteriza, esto es, el intercambio tanto de bienes y servicios que se presenta entre actores privados, públicos o estatales que se ubican en distintos países y que requieren satisfacer necesidades en sus respectivos negocios.

Por lo expresado, el comercio internacional es una actividad que se presenta en la esfera global; es realizado por medio de importaciones, exportaciones o inversiones. Es importante acotar que no existe país en el mundo que pueda producir, dentro de su propio territorio, todo lo que necesita para la satisfacción de necesidades de sus habitantes. Se puede considerar que se debe a la falta de medios técnicos o tecnológicos, a situaciones climáticas o a la inexistencia de las condiciones sociales para elaborar todo lo que se necesita. Es por esta razón que el comercio internacional es una actividad humana necesaria porque permite la relación entre sociedades en el intercambio de materias primas, bienes o servicios que sirvan para la satisfacción de las necesidades sociales.

1.1.2. Las exportaciones

Para Valero et al. (2018) se considera a las exportaciones como la capacidad que tiene una economía para producir bienes o servicios que puedan traspasar las fronteras nacionales en función de satisfacer requerimientos en el plano comercial. Por esta razón,

la fabricación tanto de bienes como de servicios deben promover la observancia de la calidad para tener una ventaja competitiva sobre otros.

Por otra parte, según lo establece la Organización Mundial de Comercio (OMC, 2019), la exportación es la obtención de un beneficio derivado de la venta de productos o servicios entre diferentes países. En este sentido, los vendedores (exportadores), tengan el privilegio de contar con clientes fuera de sus fronteras (importadores), teniendo muy en consideración las formas que deben aplicarse dentro del mercado en el que se realiza el negocio.

Conforme a las definiciones expuestas, teniendo varios criterios económicos, las exportaciones permiten la generación de ingresos para el país que realiza la venta, lo que la convierte en fuente de riqueza. A más de esto, por medio de la exportación se puede incursionar en mercados internacionales, lo que se ha hecho cotidiano ya para varias compañías en el mundo.

Es importante acotar que las empresas no se convierten en exportadoras de un momento a otro, sino que se va dando con el tiempo a través del cumplimiento de requisitos que permiten efectuar exportaciones. Aspectos como reglamentos para internacionalizarse, elementos administrativos y constitutivos de la empresa, agentes de cambio y la capacidad organizacional para superar las barreras de internacionalización, son entre otros los requisitos que deben irse cumpliendo en el tiempo para poder realizar exportaciones de forma directa.

1.1.3. Barreras arancelarias y no arancelarias: características y diferencias

Barreras arancelarias

Una de las principales variables sobre las que deben entenderse los procesos de exportación son las barreras arancelarias y no arancelarias que generalmente son establecidas por los mercados a donde se dirigirán las exportaciones. Es necesario que previo al proceso de exportación, se analicen de forma objetiva los aranceles que han definido los países de destino, de tal forma que se pueda evitar perjuicios para el exportador, al incurrir en costos extras por desconocer las normativas vigentes que existen en su mercado de destino.

De acuerdo con Ball y McCulloch (2016), las barreras arancelarias son considerados impuestos que deben cancelar los exportadores o importadores cuando las mercancías entran o salen de las aduanas. Se considera relativamente fácil el conocimiento y entendimiento de estos aspectos, ya que se encuentran estipulados por los países de destino a través de una tarifa arancelaria.

En este contexto, el arancel puede ser considerado como el instrumento por medio del cual se proporciona transparencia tanto al importador como al exportador sobre los valores a pagar. Destacar también que, los aranceles pueden clasificarse en “aranceles ad valorem” que se calculan como un porcentaje del bien que se importa y “aranceles específicos” los que se aplican por unidades al bien que se importa.

Las barreras arancelarias más conocidas son los picos arancelarios, los elementos de tipo agrícola y los sistemas de preferencias arancelarias.

- Elemento agrícola: Por medio de este sistema se pueden identificar los valores por aranceles que se deben pagar según la cantidad de materia prima que fue usada en la elaboración del producto. Por tal razón, cuanto más sean los insumos que se usaron, mayor será el valor del arancel.
- Pico arancelario: Son los aranceles ad valorem que se pagan por derechos específicos y que generalmente no superan el 12%.
- Sistema de preferencias: Lo componen sistemas establecidos por acuerdos regionales, comerciales y bilaterales, los que son otorgados en diferentes grados de preferencias arancelarias en algunos productos para ciertos países; unos se ven beneficiados y otros son perjudicados (Ball y McCulloch, 2016).

Se podría resumir finalmente que las barreras arancelarias son considerados impuestos que deben ser cancelados en un determinado país tanto para importar como para exportar y son pagados al agente de aduanas por la salida o entrada de las mercancías que son motivo del negocio.

Barreras no arancelarias

De acuerdo con Dominick (2018) las barreras no arancelarias son todas las medidas distintas al arancel que no permiten el flujo libre de mercaderías entre países. Se

incluyen dentro de estas medias, las que, de manera artificial, estimulan el comercio y la producción. Las barreras no arancelarias, en función de su naturaleza, tienen una mayor dificultad por ser conocidas, interpretadas y cumplidas, razón por la que, no se consideran transparentes, ofreciendo poca certidumbre a los actores, ocasionando con esto dificultades para ser cumplidas.

Dentro de las barreras más usuales se pueden identificar:

- Contingente arancelario: Define las cantidades o valores máximos de mercancías que puedan importarse y que se sujetan a la aplicación de derechos de importación considerados nulos o bajos.
- Precios de entrada: Permite el establecimiento de un precio mínimo que se ubique por debajo del que las mercancías importadas paguen derechos adicionales a los que se tienen como derecho en la aduana.
- Precios de referencia: Conocidos también como bandas de precio, son considerados como un mecanismo que permite la estabilización de los precios aplicados con el propósito de dar protección a la producción nacional en fluctuaciones extremas sobre los precios internacionales.
- Restricciones sanitarias y fitosanitarias: Se refieren a los requisitos que tienen las características sanitarias y fitosanitarias de los productos, que exceden a los estándares que se aplican de forma internacional.
- Licencias de importación: Son medias administrativas bajo las cuales las importaciones que realiza un país son controladas.
- Derechos compensatorios, procesos de etiquetado, salvaguardas, requisitos técnicos, acuerdos preferenciales con países, trámites aduaneros (Dominick, 2018).

Se puede resumir que las barreras no arancelarias son aspectos que los determinan los gobiernos de cada país, mismos que aplicarán diversos reglamentos en función de controlar el flujo de mercancías, razón por la que pueden ser diferentes según el lugar en donde se desarrolle el negocio. Por esto, es necesario que, a través de la presente investigación se identifiquen estas barreras y se pueda aprovechar el sostenido crecimiento de las exportaciones de cacao al exterior.

1.1.4. Importancia de las exportaciones de cacao (no petroleras): Estadísticas y principales mercados

Uno de los más importantes productos exportables del Ecuador es el cacao. De acuerdo con Rikolto (2021), en el sector cacaotero se ha empleado al 5% de la población rural económicamente activa, por lo que se considera la base fundamental dentro de la economía familiar en las tres principales regiones del país. Esta actividad involucra a aproximadamente 150.000 familias, de las cuales en promedio el 70% son pequeños productores, 20% se consideran medianos productores y el restante 10% son grandes productores.

Es importante destacar que el cacao es exportado de diversas maneras, tanto como producto vegetal, así como subproducto de origen vegetal como bloques, tabletas, aceite o barras y sin rellenar. Como cáscara, en forma de chocolate y otras presentaciones alimenticias en las que se contiene el cacao. También en fruta, como cacao ornamental, licor de cacao, jugo de cacao, manteca o nibs, en pulpa normal y congelada, así como en polvo de cacao.

De acuerdo con el Ministerio de la Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca (2022), el sector cacaotero ecuatoriano exportó durante el año 2020 aproximadamente 815 millones de dólares. En el año 2021, la cifra se incrementó a 838 millones de dólares, lo que incidió en que Ecuador sea el tercer exportador de granos de cacao en el mundo.

Según la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao de Ecuador (ANECE, 2023), las exportaciones de cacao realizadas por el Ecuador, al finalizar el 2022 llegaron a 414.721 toneladas. Por esta razón se alcanzó una acumulación de 1.081 millones de dólares en divisas, mostrando un crecimiento del 30% en comparación con el 2022.

Respecto a los principales consumidores de cacao, a Estados Unidos se exportaron aproximadamente 82.000 toneladas, lo que en dólares equivalen a 163 millones de dólares. De su parte, al bloque de la Unión Europea se pudo exportar en dólares, 241 millones de dólares. En torno a Malasia e Indonesia, son países asiáticos en los que se está desarrollando un nuevo mercado para el cacao ecuatoriano, lo que representa un 18% y 16% en ese orden, de los envíos totales del sector cacaotero (ANECE, 2023).

Los datos expuestos anteriormente muestran la importancia que las exportaciones de cacao tienen en la economía ecuatoriana, por lo que es un producto no petrolero que promueve la generación de una mayor cantidad de divisas, así como mayor nivel de oportunidades dentro del sector productivo del Ecuador. En este contexto, por medio de la presente investigación se pretende poner a disposición de pequeños productores de cacao, la posibilidad de exportar su producción de manera directa, sacando provecho a las posibilidades de mercado que abre el cacao.

1.1.5 Tipos de cacao exportable y derivados

De acuerdo con el Plan Informativo Cacaotero (PIC, 2018) en el Ecuador generalmente se producen dos tipos de cacao que sirven para la exportación, los mismos que se detallan en la tabla 1.

Tabla 1
Variedades de cacao ecuatoriano

Medidas	CCN-51	Fino de aroma
Origen	Se le denomina también como Colección Castro Naranjal y fue creado en el año 1965 por parte del agrónomo Homero Castro Zurita de la ciudad de Ambato.	Es producido en Ecuador desde tiempos anteriores a la conquista de los españoles. Se lo conoce también como cacao nacional o fino de aroma.
Diferencia	Es un cacao corriente u ordinario; se lo denomina también como común.	Es considerado único y especial debido a los toques frutales y florales y de almendras.
Tiempo de cultivo	Se empieza a cultivar precozmente a los 2 años.	Su proceso de maduración es más lenta y larga que el cacao normal.
Ventaja	▪ Puede tolerar afectaciones como la “Escoba de Bruja”. ▪ No requiere de polinización cruzada. ▪ Es adaptable a zonas del trópico. ▪ Posee el 54% de componente de manteca, que es bien cotizada por la industria.	▪ Diversidad frecuente de cacao. ▪ Se usan especialmente para producir chocolate de alta calidad. ▪ Tiene una fermentación muy rápida de entre 1 y 2 días.
Desventaja	Es sensible a Monillia	Es susceptible a los cambios climáticos.

Nota: Datos tomados de Portal Informativo Cacaotero (2018)

A más de los granos, del cacao se derivan muchos otros productos, entre los que se destacan:

- Licor: Es obtenido luego de que se muelan los granos de cacao y se usa como materia prima en la producción de bebidas alcohólicas.
- Manteca: Tiene que ver con la grasa del cacao y generalmente se usa para la producción de farmacéuticos y cosméticos.
- Torta: Se considera como la fase sólida para el licor de cacao, aunque es usado del mismo modo para elaborar chocolates.
- Polvo: Luego de la obtención de la torta, esta se puede pulverizar y transformarse en polvo de cacao que generalmente lo usan para saborear galletas o helados.
- En el caso de la producción de chocolates gourmet se prefiere usar el cacao fino de aroma debido a sus condiciones organológicas (Benítez, 2019).

Se puede considerar al cacao como el más antiguo producto de exportación ecuatoriano lo que lo ha convertido en uno de los más grandes símbolos del país desde tiempos coloniales, por lo que, por más de un siglo, la exportación de este producto ha estado dentro de los primeros lugares del orden socioeconómico del país. A pesar que las condiciones actuales son diferentes, el cacao sigue considerándose como un producto de gran demanda en los mercados internacionales.

1.1.8. Requisitos para la exportación de cacao desde Ecuador

De acuerdo con Gavilanes (2018), se deben cumplir con los siguientes requisitos para poder exportar cacao a otros países:

Verificar estatus fitosanitario

- Es indispensable que se realice una verificación si en el país a donde se desea enviar el cacao, tiene levantadas las limitaciones de acceso sanitarias.
- La condición describe tanto la capacidad sanitaria como la situación fitosanitaria del cacao desde el Ecuador previo a la revisión y aprobación de los países que recibirán el producto, entre los que se destacan los métodos de cultivo, análisis de los riesgos de plagas (Chávez y Chafra, 2019).

Registrarse en Agrocalidad

- Realizar una solicitud para registrarse como operador en la web de Agrocalidad, teniendo en claro si el registro es solo como productor o a su vez como productor exportador.
- Recolectar la documentación requerida como RUC, cédula, documentos de inicio de la compañía y quien lo representa legalmente, la dirección exacta del centro de acopio y de quien exporte, tanto como el cultivo de quien produce y exporta.
- Tener en consideración que la validez de las facturas de pago es de dos años (Chávez y Chafla, 2019).

Inspección y certificado de calidad

- Con 72 horas previas al proceso de exportación, el exportador necesita que le inspeccionen sus lotes por parte de Agrocalidad.
- La inspección debe ser realizada por una verificadora que cuente con autorización de Agrocalidad, la que posteriormente, luego de un análisis de los técnicos de la entidad, realiza la emisión de un informe.
- En caso de que los parámetros cumplan con los requisitos por el tipo de cacao, se realiza la certificación referente a la calidad, pagando por ello el 0,25% sobre el valor FOB. Este pago se lo realiza en las cuentas de Agrocalidad.
- Luego de la aprobación, se realiza la emisión de un título de registro, acompañado de una clave por ese título (Duque, 2017).

Certificado fitosanitario

- Como máximo con dos días antes la fecha de exportación, se debe solicitar el certificado fitosanitario.
- Posteriormente se solicita un proceso de inspección o pre-inspección que puede realizarse en el acopio o en los puntos que realizan control de puertos o aeropuertos.
- La documentación exigida es el registro de operador, una copia del manifiesto del embarque, a los que se adjunta la proforma o factura en la que se detalle la información del envío.

- Cuando se realice una pre-inspección, debe emitirse un certificado provisional que será canjeado en la unidad de control por un certificado fitosanitario. Cuando se realice una inspección, se entrega el certificado fitosanitario necesario para el envío.
- A más de esto, el cacao de tipo orgánico que se requiere exportar, debe contar con un certificado otorgado bajo norma orgánica nacional.
- Cuando la exportación se realice por puertos o aeropuertos, el certificado fitosanitario solo se entregará si se presenta el código POA (Productor Orgánico Agropecuario), de lo contrario, se trataría de un producto convencional. Este código es entregado por Agrocalidad por medio de un registro cuando hay un certificado de productor orgánico.
- Todos los lotes que contengan cacao orgánico necesitan acompañarse de un certificado denominado de transacción, con el que se avala que el cacao es orgánico. Este tipo de títulos son emitidos únicamente por agencias que tienen el rango de certificadoras de acuerdo con las normas establecidas a nivel orgánico (Peralta y Garcés, 2016).

Certificado de origen

- Se requiere que el exportador se registre en Ecuapass con la finalidad de acceder a los certificados y tener también la firma digital o token.
- Es necesario también contar con una declaración en la que se jure el origen denominado DJO que permita establecer sistemáticamente si el cacao tiene la normativa exigida en los acuerdos de cada uno de los países.
- Para la generación de un certificado de origen debe tomarse en cuenta el destino. Para exportar a Estados Unidos, el MIPRO es la entidad que emite los certificados.
- Por último, se ingresa al sistema Ecuapass, dentro de la ventanilla única y elaboración de CO, de tal manera que pueda completarse el formulario en línea y retirarlo posteriormente de manera física en el MIPRO (IICA y USAID, 2014).

Es importante destacar que cuando se exportan productos tradicionales o no tradicionales producidos en Ecuador, se generan automáticamente divisas que se inyectan a la economía nacional, permiten la creación de plazas de empleo, por lo que se han establecido organismos que apoyan estos procesos de exportación en el país, especialmente como apoyo a las empresas de economía popular y solidaria.

1.2. Antecedentes

Ponce et al. (2020) establecieron como objetivo de su artículo científico, el diseño de un modelo de gestión empresarial orientado a la exportación de productos artesanales, en pequeñas y medianas empresas, encargadas de producir, comercializar y exportar incienso artesanal. Son determinados los requisitos de exportación, restricciones de acceso al mercado, asumiendo casos de estudio particulares. Se concluye que es de suma importancia efectuar análisis de competitividad de los actores de pequeñas y medianas empresas para luego de eso gestar un modelo de exportación surgido de los datos obtenidos en este preliminar análisis.

En la investigación de Betancourt (2016), se planteó como objetivo general, analizar cómo se presenta la oferta de diferentes productos de exportación desde emprendimientos de la economía popular ecuatoriana hacia el mercado europeo. Respecto a la metodología, se trató de una investigación cuantitativa, descriptiva y documental, en la que participaron 60 emprendimientos de la economía popular y solidaria. Los resultados permitieron evidenciar que Ecuador, por las bondades de su ubicación geográfica tiene buenas posibilidades de exportar a diferentes partes del mundo, a más de que los principales productos ecuatorianos de exportación son altamente demandados por su elaboración libre de químicos y sus beneficios de nutrición. Este estudio podría servir para contextualizar casos como el del cacao, dando cuenta de la relevancia y viabilidad para que las asociaciones emprendan procesos de exportación directa.

Por otro lado, Román (2020), se planteó como objetivo general, analizar los factores que han conducido a bajos precios del cacao de los pequeños productores de cacao, en la zona rural de Simón Bolívar. La metodología aplicada incluyó técnicas e instrumentos de recolección de datos como la observación directa, la entrevista estructurada, la encuesta y la revisión documental. Las conclusiones obtenidas con estos resultados muestran que se puede realizar el plan de certificación de comercio justo para obtener precios adecuados aplicando la asociatividad, elaborando preliminarmente una matriz metodológica que guíe a la obtención de dicha certificación. Del mismo modo, resulta importante la ejecución de un análisis FODA para obtener el diagnóstico actual de la asociación de pequeños productores de cacao.

La investigación de Avilés y Soledispa (2020) estableció como objetivo de estudio analizar las condiciones de exportación que manejan los emprendimientos comunitarios en una comuna de la provincia de Santa Elena, para lo cual se realizó una visita a esta comunidad para conocer si está debidamente organizado en función de exportar, ya que es uno de los factores que permitirían alcanzar el desarrollo económico. En torno a la metodología, se trató de una investigación de campo, documental y descriptiva en la que se aplicó el método analítico sintético, hipotético deductivo e histórico lógico, usando como instrumentos de recolección de información a la encuesta y la entrevista. Las conclusiones destacan que la comunidad de Sacachún, requiere necesariamente de un modelo de gestión organizacional para manejar adecuadamente los procesos de exportación, en función de analizar e identificar los mercados que más podrían demandar los productos que aquí se cultivan.

Gavilanes (2018), estableció como objetivo de estudio la identificación de los factores que tienen incidencia directa sobre la producción y exportación del cacao de denominación orgánica. La metodología que se aplicó en el estudio fue de enfoque mixto, usando los enfoques cualitativo y cuantitativo derivados de la situación actual del cacao en mención. Con el análisis realizado se pudieron obtener datos que permitieron luego el diseño de la propuesta, relacionada con el diseño de un plan estratégico que incentive efectivamente la producción y exportación directa del cacao en granos. El plan en mención está orientado a los tres principales actores de esta propuesta: estado, productores y exportadores, conteniendo misión, visión, planes de acción y el establecimiento de objetivos y estrategias aplicables para el efecto.

1.3. Marco legal

Para la correcta ejecución de procesos de exportación, los pequeños productores de cacao de la Economía Popular y Solidaria, debe observar las siguientes leyes y reglamentos.

Constitución de la República del Ecuador

Según el Art. 276, numeral 2 de la Constitución de la República del Ecuador, se debe promover la construcción de un sistema económico en donde se apliquen valores de democracia, producción, sostenibilidad y solidaridad, buscando la equidad en la distribución de la riqueza, los medios de producción y la generación de empleo estable y con dignidad.

El Artículo 284 de la Constitución de la República del Ecuador define los objetivos de la política económica, entre los que se destaca la promoción a la producción nacional, la competitividad y productividad, la inserción tecnológica en la economía mundial, así como las actividades productivas que integren regionalmente.

El Artículo 319 de la Constitución de la República del Ecuador hace un reconocimiento a diferentes formas de producción económica, donde se destacan las actividades asociativas, familiares, autónomas productivas que contribuyan la demanda interna y permita la participación en mercados internacionales.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones – COPCI

De acuerdo con el artículo 3, el COPCI está encargada de la regulación de los procesos productivos en las diferentes etapas, desde su producción, hasta su comercialización, incluyendo también inversiones productivas que promuevan la obtención del buen vivir.

El Artículo 4 establece los fines del COPCI, entre los que se destacan:

- Impulsar los desarrollos productivos en entornos en donde se presenta un menor desarrollo de la economía.
- Determinar los instrumentos o principios que permitan articular la política comercial ecuatoriana con la política comercial internacional.

- Generar mayor potencia en sustituir estratégicamente las importaciones.
- Apoyar la diversificación de las exportaciones.
- Dar facilidades a las operaciones de comercio exterior.
- Generar mayor promoción de las actividades económicas populares y solidarias, buscando que se inserten estratégicamente en el mundo.

Ley de Economía Popular y Solidaria

El artículo 3 establece el objeto de la presente Ley:

- Fomentar el ejercicio de la economía popular y solidaria, así como el sector financiero de esta economía y su relación con otros sectores económicos.
- Fortalecer las prácticas de los actores de la economía popular y solidaria que se llevan a cabo en comunidades, pueblos y nacionalidades que se unen para el logro del Sumak Kawsay.
- Definir un marco jurídico que pueda ser observado tanto por personas naturales o jurídicas que integran este sector de la economía.
- Socializar el régimen de obligaciones y derechos que tienen las personas y las organizaciones populares y solidarias.
- Determinar la institucionalidad pública desde la cual se definen las rectorías, control, promoción y acompañamiento.

Resulta necesario que para la elaboración de la guía metodológica para facilitar la exportación de cacao para las asociaciones que conforman este segmento de la economía, se tomen en consideración los preceptos legales antes expuestos, de tal forma que la ejecución de un proceso de exportación, observe reglamentariamente todos los aspectos para ejecutar un eficiente proceso de exportación.

CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA

2.1. Contexto de la investigación

La investigación fue desarrollada en el cantón Atacames, con la Asociación de Productores de Cacao Orgánico del cantón Atacames – APROCA. Esta entidad es considerada sin fines de lucro y se legalizó en el mes de diciembre del 2005, registrado en el Acuerdo Ministerial 179 establecido para el efecto. Su creación se fundamenta en el impulso de la producción de cacao fino de aroma de manera asociativa, definiendo redes que permitan comercializar adecuadamente los ingresos de los campesinos que forman parte de la asociación (Pila, 2016).

Con el propósito de aumentar la calidad de su producción y aumentar su mercado de participación, APROCA forma parte de la Unión de Organizaciones Productoras de Cacao de Esmeraldas UOPROCAE, en la que también están asociadas APROCAR, Velasco Ibarra, ASOPROARONES, APROCAM y ECOCACAO.

En el sentido investigativo, se socializó con los directivos de APROCA la realización del estudio, a fin de que puedan brindar las facilidades necesarias y la información suficiente que permita alcanzar los objetivos investigativos propuestos y poner a su disposición la guía que se pretende elaborar.

2.2. Metodología de la investigación

2.2.1. Enfoque de la investigación

En torno al enfoque de la investigación, se realizó una investigación cualitativa, definida por Hernández et al. (2010) como un procedimiento metodológico en el que se usan textos, discursos, palabras, entre otros aspectos, para construir conocimiento sobre una realidad específica. En este sentido, la investigación es cualitativa porque buscó describir las características y limitaciones que tienen los integrantes de la Asociación de Productores de Cacao Orgánico del cantón Atacames – APROCA respecto a los procesos de exportación de sus productos.

2.2.2. Alcance de la investigación

Respecto al alcance de la investigación, fue una investigación descriptiva porque, de acuerdo con Arias (2012), buscó identificar los principales procesos que rodean al tema de la exportación para pequeños productores, a propósito de entender sus estructuras y las formas en que se pudiera lograr este objetivo que permita un mayor desarrollo socioeconómico a estos actores de la economía popular.

2.2.3. Método de la investigación

Se consideró la utilización del método inductivo. De acuerdo con Arrieta (2016), el método inductivo permitió el razonamiento sobre las condiciones a observar para exportar productos de este sector de la economía, revisando leyes y conclusiones generales ya existentes.

2.2.4. Tipo y diseño de investigación

Se trató de una investigación de campo, definida por Hernández et al. (2014), como el estudio que recolecta información directamente de primera fuente, específicamente con los actores inmersos en el fenómeno de estudio. En este sentido, la investigación fue de campo porque se visitaron las instalaciones de la Asociación de Productores de Cacao Orgánico del cantón Atacames – APROCA, para conocer de ellos mismos, la condición de su actividad, sus conocimientos y la posibilidad de realizar procesos de exportación directa de sus productos.

Por último, al abordar el diseño de investigación, se consideró un estudio no experimental, considerado por Arias (2012), como la investigación que no realiza ningún tipo de experimentos, limitándose a observar y analizar el fenómeno sin realizar una manipulación directa de las variables que lo conforman. En este sentido, la presente investigación se limitó a conocer y observar cómo se desarrolla el fenómeno entre los integrantes de la Asociación de Productores de Cacao Orgánico del cantón Atacames – APROCA, para analizarlo y diseñar una guía metodológica que facilite la exportación de cacao de estos actores que conforman este sector de la economía.

2.3. Procedimiento para la recolección y análisis de datos

2.3.1. Recolección de datos

Para la recolección de la información se siguieron los siguientes pasos:

- Se realizó una visita preliminar para socializar el proyecto con las autoridades de la Asociación de Productores de Cacao Orgánico del cantón Atacames – APROCA y obtener el permiso correspondiente.
- Se procedió después con la elaboración del instrumento de recolección de información, en este caso un guion estructurado de Focus Group.
- Una vez que el guion estructurado de Focus Group sea aprobada por la tutora de tesis o los expertos, se hizo una nueva visita a la Asociación de Productores de Cacao Orgánico del cantón Atacames – APROCA para recolectar las respuestas entre todos los participantes.

2.3.2. Análisis de datos

La principal característica de la técnica de Focus Group es la de adquirir un conocimiento colectivo de una realidad social. Por esta razón, el análisis a aplicar, fue el relacionamiento de las diferentes respuestas que dieron los participantes para de esta manera recolectar diversos argumentos que permitan la construcción coherente de las conclusiones derivadas del tema de exportación para pequeños productores de cacao.

2.4. Técnicas e instrumentos

Para la recolección de la información se usó la técnica del Focus Group, considerada por Bonilla y Escobar (2017) como una técnica que, a través de una entrevista grupal semiestructurada, permite conocer pensamientos, creencias, experiencias de un grupo de participantes sobre un tema en específico. En este contexto, se realizó un Focus Group a los integrantes de la Asociación de Productores de Cacao Orgánico del cantón Atacames – APROCA, respecto a las condiciones de su actividad, las dificultades que identifican para la exportación y la posibilidad de contar con una guía que les permita exportar su producción.

Del mismo modo es importante acotar que se aplicó la revisión documental, considerada por Hurtado (2008) como la técnica en la que se recolecta información escrita previamente sobre un tema en particular a propósito de conocer posturas, lineamientos o etapas en las que se pueda conocer a fondo el tema que se investiga. En este sentido, en la presente investigación se ejecutará una revisión documental con el propósito de conocer los procesos que deben seguir los productores de cacao con el fin de exportar su producción directamente.

2.5. Población y muestra

En la presente investigación se tuvo en cuenta como población a los integrantes de la Asociación de Productores de Cacao Orgánico del cantón Atacames – APROCA, a quienes se les consultó respecto a los procesos de exportación y las encargadas de coordinar organizaciones de economía popular y solidaria. Los datos se detallan a continuación en la tabla 3.

Tabla 2
Población

POBLACIÓN	
Productores asociados	12
TOTAL	12

Debido a que la población no es amplia, no se aplicó ninguna fórmula muestral, por lo que se trabajó con la totalidad de la población descrita anteriormente. A los productores que forman parte de la Asociación de Productores de Cacao Orgánico del cantón Atacames – APROCA se les realizó una entrevista con la técnica Focus Group y a los representantes de la Economía Popular y Solidaria y ProEcuador se les realizó una entrevista.

CAPÍTULO 3. RESULTADOS

Por medio de la presente investigación se buscó analizar los procesos y elaborar una guía metodológica, en la que se definan fases, normativas y costos que permitan a las asociaciones de producción y comercialización de cacao, exportar su producción, mostrando cuan fuertes son los productos para cumplir con las exigencias y reglamentos establecidos para el efecto.

Una de las herramientas usadas para recolectar información fue la realización de un Focus Group en el que participaron representantes y pequeños productores de cacao de la Asociación de Productores de Cacao Orgánico del cantón Atacames – APROCA, los que, dentro de sus procesos productivos, permitieron conocer su experiencia y expectativas en torno al tema de exportación de cacao directo sin intermediarios.

3.1. Principales procesos previos a iniciar una exportación de cacao

La ejecución de la técnica de la revisión documental permitió conocer que, de acuerdo con información de Agrocalidad (2022), los pequeños productores de cacao que desean exportar directamente deben realizar los siguientes pasos:

1. Organizarse en asociaciones o cooperativas. Los pequeños productores de cacao pueden unirse para formar asociaciones o cooperativas. Esto les permitirá obtener mejores precios por su cacao, acceder a financiamiento y asistencia técnica, y fortalecer su capacidad negociadora con los compradores.
2. Obtener certificación. La certificación de calidad y sostenibilidad es un requisito importante para exportar cacao directamente. Existen varias organizaciones que ofrecen certificaciones para el cacao, como Fairtrade International, Rainforest Alliance y UTZ Certified.
3. Conectarse con compradores. Los pequeños productores de cacao deben buscar compradores potenciales de su cacao. Pueden hacerlo a través de internet, ferias comerciales y eventos de promoción del cacao.
4. Adquirir conocimientos y habilidades. Los pequeños productores de cacao deben adquirir conocimientos y habilidades sobre el manejo del cacao, la calidad y la

sostenibilidad. Esto les permitirá producir cacao de alta calidad y cumplir con los requisitos de los compradores internacionales.

Del mismo modo, los principales procesos previos para iniciar una exportación de cacao desde Ecuador son:

1. Identificación de los requisitos fitosanitarios. El primer paso es verificar los requisitos fitosanitarios que se deben cumplir para exportar cacao a los países de destino. Estos requisitos se pueden consultar en el Sistema de Datos Públicos de Consulta de AGROCALIDAD.
2. Inscripción como operador de AGROCALIDAD. Las empresas exportadoras de cacao deben estar inscritas como operadores de AGROCALIDAD en el Sistema GUIA. Para ello, deben cumplir con los requisitos establecidos en la normativa de AGROCALIDAD.
3. Inscripción como operador de comercio exterior en SENAE. Las empresas exportadoras de cacao también deben estar inscritas como operadores de comercio exterior en SENAE, a través del Sistema VUE. Para ello, deben cumplir con los requisitos establecidos en la normativa de SENAE.
4. Marcación de trazabilidad. Los sacos de cacao que se exportan deben estar marcados con un código de trazabilidad. Este código permite identificar el origen, la ruta de transporte y el destino del cacao.

Según Agrocalidad (2022), estos procesos previos son necesarios para garantizar que el cacao exportado cumpla con los requisitos fitosanitarios y los requisitos de comercio exterior establecidos por los países de destino. Además de estos procesos previos, es importante que las empresas exportadoras de cacao cuenten con una buena planificación y gestión de la cadena logística. Esto incluye la selección de proveedores de cacao de calidad, la contratación de transporte y seguro adecuados, y la gestión de los trámites aduaneros y de exportación.

En torno a lo detallado anteriormente sobre los principales procesos previos a iniciar una exportación de cacao y, teniendo como referencia los resultados del Focus Group, se evidenció que las asociaciones que conforman hoy APROCA se crearon con la finalidad de mejorar las condiciones en las que desarrollan sus procesos de producción,

juntar más volúmenes de materia prima para la venta, estar organizados para vender a buenos precios y por ende generar una mayor rentabilidad entre quienes forman parte de la asociación. Al describir las ventajas de pertenecer a la organización o estar asociados, los informantes expresaron que les permite recibir asistencia técnica de manera conjunta, apoyo estatal en algunos casos, beneficios tributarios, sistemas de participación en el que se establecen valores regenerativos que mantienen y pagan un precio adecuado por quintal, aunque las ventas y procesos productivos tengan dificultades, en función de cumplir con los objetivos.

También se preguntó cuál ha sido la experiencia de los productores en la comercialización de cacao y de forma general respondieron que ha sido productiva y positiva; aunque al inicio de la formaron de las organizaciones se presentaban dificultades por la falta de clientes y no existían asistencias técnicas, con el paso del tiempo se fueron adaptando a las condiciones y mejorando paulatinamente hasta el día de hoy, en que su actividad no solo les brinda desarrollo económico, sino también les enorgullece.

Respecto al interés de los pequeños productores de cacao para exportar su producción de manera directa, todos se mostraron interesados y con la intención de conocer los mecanismos para ejecutar este proceso como una alternativa para contar con mayores recursos y rentabilidad a partir de su producción exportada.

Por lo expuesto en las afirmaciones realizadas en el Focus Group en torno al conocimiento de los principales procesos previos a iniciar una exportación de cacao por parte de los productores de cacao, se considera que éstos no han identificado la normativa referente a los requisitos fitosanitarios, que aún no han realizado su inscripción como operadores en Agrocalidad, ni tampoco como operadores de comercio exterior en SENAE, mostrando también desconocimiento de la marcación de trazabilidad que identifique rutas, orígenes, entre otros aspectos. Se consultó también cómo ha sido la experiencia que han tenido hasta ahora en los procesos de exportación y la respuesta generalizada es que no tienen mucha experiencia en temas de exportación porque hasta el momento no las han efectuado.

3.2. Requisitos generales que deben cumplirse para las exportaciones de cacao a los mercados internacionales

La revisión documental permitió identificar que, según Agrocalidad (2022), los requisitos generales que deben cumplirse para las exportaciones de cacao a los mercados internacionales desde Ecuador son:

- **Requisitos fitosanitarios:** Las exportaciones de cacao deben cumplir con los requisitos fitosanitarios establecidos por los países de destino. Estos requisitos se pueden consultar en el Sistema de Datos Públicos de Consulta de AGROCALIDAD.
- **Requisitos de comercio exterior:** Las exportaciones de cacao también deben cumplir con los requisitos de comercio exterior establecidos por los países de destino. Estos requisitos se pueden consultar en la página web de SENA.
- **Requisitos de calidad:** El cacao exportado debe cumplir con los requisitos de calidad establecidos por los países de destino. Estos requisitos pueden variar según el país de destino.

Además de estos requisitos generales, las exportaciones de cacao a los mercados internacionales desde Ecuador pueden estar sujetas a otros requisitos específicos, como:

- **Certificaciones:** Algunas certificaciones, como la certificación Fairtrade o Rainforest Alliance, pueden ser requeridas por los países de destino.
- **Regulaciones especiales:** Algunos países de destino pueden tener regulaciones especiales para el cacao, como restricciones al uso de ciertos agroquímicos.

Es importante que los exportadores de cacao ecuatorianos consulten con AGROCALIDAD y SENA para conocer los requisitos específicos que deben cumplir para exportar cacao a los mercados internacionales.

Ante estas consideraciones, otra de las preguntas realizadas en el Focus Group trató de determinar si la asociación cumple con los requisitos legales que deben observarse en la exportación de cacao a mercados internacionales y las respuestas evidenciaron que no se conocen efectivamente de los requisitos generales para la exportación. Es importante acotar que el desconocimiento de los actores puede originarse en varios aspectos; inicialmente se han dedicado enteramente al cultivo y producción,

desligándose de procesos de capacitación en los que puedan conocer la forma en la que pueden exportar directamente su producto. A más de esto, no se han realizado solicitudes a entidades como Agrocalidad en función de capacitar a estos actores en temas de exportación.

Sobre cuáles son las certificaciones con las que cuentan como organización, los consultados expresaron que su producción de cacao cuenta con certificados orgánicos o libres de pesticida, reforestación o de conservación de la naturaleza, así como también el de comercio justo. Sin embargo, las exportaciones que en algún momento se han hecho, no han sido realizadas directamente, sino por medio de otras personas que conocen los procesos de exportación de cacao.

3.3. Barreras arancelarias y para-arancelarias en principales mercados para la exportación de cacao

La revisión documental permitió conocer que, según Agrocalidad (2022), las barreras arancelarias y para-arancelarias son los principales obstáculos que enfrentan las exportaciones de cacao desde Ecuador.

Las barreras arancelarias son impuestos que se aplican a las importaciones de bienes. En el caso del cacao, los principales mercados de exportación de Ecuador aplican aranceles bajos o nulos. Sin embargo, existen algunos países que aplican aranceles más altos al cacao ecuatoriano. Por ejemplo, en Estados Unidos, el arancel para el cacao en grano es del 2,5%.

Las barreras para-arancelarias son obstáculos que dificultan o impiden la importación de bienes, aunque no sean impuestos. Las barreras para-arancelarias más comunes para el cacao son:

- Requisitos fitosanitarios: Los países de destino pueden establecer requisitos fitosanitarios estrictos para el cacao, lo que puede aumentar el costo y la complejidad de las exportaciones.
- Requisitos de comercio exterior: Los países de destino pueden tener requisitos de comercio exterior complejos, lo que puede dificultar el cumplimiento de las normas y regulaciones.

- Regulaciones especiales: Los países de destino pueden tener regulaciones especiales para el cacao, como restricciones al uso de ciertos agroquímicos.

Es importante destacar que las barreras arancelarias y para-arancelarias pueden tener un impacto negativo en las exportaciones de cacao desde Ecuador. Pueden aumentar el costo de las exportaciones, reducir la competitividad del cacao ecuatoriano y dificultar el acceso a nuevos mercados. Para reducir el impacto de estas barreras, el gobierno ecuatoriano y las empresas exportadoras de cacao deben trabajar en conjunto para:

- Negociar acuerdos comerciales que reduzcan o eliminen los aranceles y las barreras para-arancelarias.
- Apoyar a los pequeños productores de cacao para que cumplan con los requisitos de los mercados internacionales.
- Promover el cacao ecuatoriano en los mercados internacionales.

Con estas medidas, Ecuador puede aumentar las exportaciones de cacao y aprovechar las oportunidades de crecimiento que ofrece este mercado.

En este contexto, se preguntó dentro del Focus Group respecto al conocimiento de las barreras arancelarias y para-arancelarias que deben cumplirse, todos explicaron que no saben cuáles son estas barreras en el proceso de exportación de cacao. Se preguntó también si han tenido contacto con compradores internacionales de cacao y la respuesta fue negativa, ya que, al no tener experiencia en exportaciones de la producción, no se ha podido tener contacto con los compradores. Aunque una de las respuestas dijo que tan solo por medio de intermediarios se han realizado contactos con compradores internacionales.

3.4. Guía metodológica para la exportación de cacao por pequeños productores

Tomando en consideración los datos expuestos sobre procesos y requisitos para la exportación y su relación con las respuestas de los pequeños productores de cacao consultados en el Focus Group, se presenta a continuación una guía metodológica con la que pueden apoyarse estos actores para efectuar operaciones de manera directa.

Tabla 3

Guía metodológica para exportación de cacao

GUÍA METODOLÓGICA PARA EXPORTACIÓN	
Procesos iniciales	
Pasos	Acciones
Organización en asociaciones o cooperativas	Promover el logro de mejores precios por su cacao, acceder a financiamiento y asistencia técnica, y fortalecer su capacidad negociadora con los compradores.
Obtención de certificación	La certificación de calidad y sostenibilidad es un requisito importante para exportar cacao directamente. Existen varias organizaciones que ofrecen certificaciones para el cacao, como Fairtrade International, Rainforest Alliance y UTZ Certified. Los pasos a seguir son los siguientes: 1.- Contactar a un organismo certificador: El primer paso es contactar a un organismo certificador que esté acreditado para emitir la certificación que se desea obtener. Una lista de organismos certificadores acreditados se puede encontrar en los sitios web de Fairtrade International, Rainforest Alliance y UTZ Certified. 2.- Enviar una solicitud de certificación: Una vez que se ha seleccionado un organismo certificador, se debe enviar una solicitud de certificación. Esta solicitud generalmente incluye información sobre la finca, el volumen de cacao producido y los métodos de producción utilizados. 3.- Someterse a una evaluación: El organismo certificador enviará a un auditor a la finca para evaluar el cumplimiento de los estándares de certificación. La

	evaluación puede incluir visitas a las plantaciones, entrevistas con los agricultores y revisiones de registros. 4.- Obtener la certificación: Si la finca cumple con todos los estándares de certificación, el organismo certificador emitirá un certificado. La certificación generalmente es válida por un período de tiempo específico, después del cual se debe renovar.
Conexión con compradores	Los pequeños productores de cacao deben buscar compradores potenciales de su cacao a través de internet, ferias comerciales y eventos de promoción del cacao.
Adquisición de conocimientos y habilidades	Los pequeños productores de cacao deben adquirir conocimientos y habilidades sobre el manejo del cacao, la calidad y la sostenibilidad. Esto les permitirá producir cacao de alta calidad y cumplir con los requisitos de los compradores internacionales. Existen una serie de cursos y capacitaciones disponibles para pequeños productores de cacao, tanto a nivel local como internacional. Estos cursos suelen cubrir temas como los requisitos y procedimientos de exportación, las certificaciones de cacao y el marketing internacional. Las principales instituciones a las que se puede solicitar procesos de capacitación para los pequeños productores son el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones PRO ECUADOR, la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones de la Región Costa (CORPEI), la Red de Cacaoteros del Ecuador (RCE), entre otros.
Procesos específicos	
Identificación de los requisitos fitosanitarios	Los exportadores de cacao deben verificar los requisitos fitosanitarios que se deben cumplir para exportar cacao a los países de destino. Estos requisitos se pueden consultar en el Sistema de Datos Públicos de Consulta de AGROCALIDAD.
	Las empresas exportadoras de cacao deben estar inscritas como operadores de AGROCALIDAD en el Sistema GUIA. Para ello, deben cumplir con los

Inscripción como operador de AGROCALIDAD	requisitos establecidos en la normativa de AGROCALIDAD. Para inscribirse deben seguir los siguientes pasos: 1.- Reunir los documentos necesarios como formulario de inscripción de operador, copia del ruc o cédula de identidad, copia del título habilitante, en caso de ser un operador de productos orgánicos, autorización de uso de marca, en caso de ser un operador de productos con marca registrada. 2.- Registrarse en el sistema GUIA, para lo cual debe ingresar al sitio web de AGROCALIDAD y seguir las instrucciones. 3.- Enviar la solicitud de inscripción, para lo cual se debe ingresar al Sistema GUIA y seguir las instrucciones. 4.- Pagar la tasa de inscripción, la que tiene un valor de \$50.00. Se puede pagar la tasa en línea o en las oficinas de AGROCALIDAD. 5.- Revisar el estado de la solicitud en el mismo sistema GUIA. 6.- Recibir el certificado de registro, el cual puede ser descargado del sistema GUIA.
Inscripción como operador de comercio exterior en SENAE	Las empresas exportadoras de cacao también deben estar inscritas como operadores de comercio exterior en SENAE, a través del Sistema VUE. Para ello, deben cumplir con los requisitos establecidos en la normativa de SENAE. Los pasos a seguir son los siguientes: 1.- Reunir los documentos necesarios como formulario de inscripción de operador, copia del ruc o cédula de identidad, copia del título habilitante, en caso de ser un operador de productos orgánicos, autorización de uso de marca, en caso de ser un operador de productos con marca registrada. 2.- Registrarse en el sistema Ecuapass, ingresando al sitio web de SENAE y siguiendo las instrucciones. 3.- Enviar la solicitud de inscripción, para lo cual se debe ingresar al Sistema Ecuapass y seguir las instrucciones.

	4.- Pagar la tasa de inscripción, la que tiene un valor de \$20.00. Se puede pagar la tasa en línea o en las oficinas de SENAE. 5.- Revisar el estado de la solicitud en el mismo sistema Ecuapass. 6.- Recibir el certificado de registro, el cual puede ser descargado del sistema Ecuapass.
Marcación de trazabilidad	Los sacos de cacao que se exportan deben estar marcados con un código de trazabilidad. Este código permite identificar el origen, la ruta de transporte y el destino del cacao. Para que los pequeños productores puedan conocer mejor los aspectos de la trazabilidad, se debe considerar: 1.- Organizar una charla informativa, la que debe cubrir los conceptos básicos de la trazabilidad y proporcionar ejemplos prácticos. 2.- Ofrecer cursos de capacitación que permitan cubrir temas como la gestión de registros, el análisis de datos y la implementación de sistemas de trazabilidad. 3.- Apoyar a los productores en la implementación de la trazabilidad a través de una variedad de fuentes, incluyendo organizaciones gubernamentales, organizaciones no gubernamentales y empresas privadas.
Selección de proveedores de cacao de calidad	Los exportadores de cacao deben seleccionar proveedores de cacao de calidad que cumplan con los requisitos de los mercados internacionales. Entre los principales requisitos se identifican los requisitos fitosanitarios, requisitos de calidad, requisitos de trazabilidad. Es importante también tener en consideración que se necesitan investigar los requisitos de los países de destino, obtener las certificaciones necesarias y de ser posible, solicitar orientaciones a exportadores con experiencia.
	Los exportadores de cacao deben contratar transporte y seguro adecuados para garantizar la seguridad y el buen estado del cacao durante el transporte. Sería importante que los pequeños exportadores de cacao, para conocer los procesos de exportación,

Contratación de transporte y seguro adecuados.	conozcan también los incoterms que se aplican en el comercio internacional como son: 1.- EXW (Ex Works): El vendedor entrega la mercancía en su propio lugar de negocio. El comprador es responsable de todos los costes y riesgos desde ese momento. 2.- FCA (Free Carrier): El vendedor entrega la mercancía al transportista designado por el comprador. El comprador responde por todos los procesos en ese instante. 3.- CPT (Carriage Paid To): El vendedor paga el transporte hasta el lugar designado por el comprador, siendo el responsable de todo desde ahí. 4.- CIP (Carriage and Insurance Paid To): El vendedor paga el transporte y el seguro hasta el lugar designado por el comprador. El comprador es responsable de todos los costes y riesgos desde ese lugar. 5.- FAS (Free Alongside Ship): El vendedor entrega la mercancía al costado del buque en el puerto de embarque designado. El comprador es responsable de todos los costes y riesgos desde ese momento. 6.- FOB (Free on Board): El vendedor entrega la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque designado. El comprador es responsable de todos los costes y riesgos desde ese momento. 7.- CFR (Cost and Freight): Los pagos de transporte hasta llegar al puerto final son asumidos por el vendedor; desde ahí, el comprador es responsable de todo lo demás. 8.- CIF (Cost, Insurance and Freight): Al igual que en el caso anterior, los pagos de transporte hasta llegar al puerto final son asumidos por el vendedor; desde ahí, el comprador es responsable de todo lo demás.
Gestión de los trámites aduaneros y de exportación	Los exportadores de cacao deben gestionar los trámites aduaneros y de exportación de forma correcta para evitar retrasos o inconvenientes. En Ecuador, la gestión de los trámites aduaneros y de exportación se realiza en las aduanas del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). Las aduanas del SENAЕ se encuentran en los aeropuertos, puertos marítimos y terrestres del país.

	Los exportadores deben realizar los trámites aduaneros en la aduana de salida de la mercancía. Los trámites aduaneros suelen incluir los siguientes: 1.- Presentación de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) 2.- Pago de los tributos aduaneros 3.- Obtención del Permiso de Exportación
Recomendaciones adicionales	
Establecer relaciones sólidas con los compradores	Los exportadores de cacao deben establecer relaciones sólidas con los compradores para garantizar la continuidad de sus negocios.
Ser flexibles y adaptarse a los cambios del mercado	El mercado del cacao es dinámico y cambiante. Los exportadores de cacao deben estar preparados para adaptarse a los cambios para mantener su competitividad.
Asociarse con organizaciones de apoyo	Existen varias organizaciones que brindan apoyo a los productores de cacao para exportar directamente. Estos actores pueden aprovechar estos recursos para mejorar sus posibilidades de éxito.

CAPÍTULO 4. DISCUSIÓN

La investigación se realizó con el propósito de diseñar una guía metodológica para facilitar la exportación de cacao para la Asociación de Productores de Cacao Orgánico del cantón Atacames – APROCA. Para cumplirlo se distinguieron preliminarmente los principales procesos previos a una exportación de cacao, identificando después los requisitos generales para el proceso de exportación y finalmente analizando las barreras arancelarias y para-arancelarias en los principales mercados de exportación.

Los resultados permitieron evidenciar que los pequeños productores de cacao, a pesar de estar asociados y promover mejores condiciones en el proceso productivo y comercial, desconocen estos pasos previos antes de exportar. Esto se relaciona con los resultados de la investigación realizada por Ponce et al. (2020) en donde se concluye que resulta importante y necesario analizar la competitividad de los productores de pequeñas y medianas empresas artesanales que desean exportar su producción de manera directa; desconocen procesos y pasos previos a la exportación por lo que se hace conveniente gestar un modelo de exportación que permita estos actores conocer los procesos previos a una exportación.

Del mismo modo es importante traer a consideración la investigación de Román (2020) en el que los resultados evidencian la necesidad de elaborar una matriz metodológica que guíe a los productores para obtener certificaciones previas a la exportación, de manera que, a partir de la asociatividad, los pequeños productores de cacao, estén en la capacidad de exportar su producción a diferentes destinos a nivel del mundo.

En cuanto a los requisitos generales que deben cumplirse para las exportaciones de cacao a los mercados internacionales más importantes para el Ecuador, destacan los requisitos fitosanitarios, los requisitos de comercio exterior y los requisitos de calidad establecidos por los países de destino, además de certificaciones como Fairtrade o Rainforest Alliance y otras regulaciones especiales específicamente para el cacao. Sin embargo, los resultados muestran que la asociación no ha podido cumplir o completar los requisitos legales para lograr una exportación de cacao a mercados internacionales.

Los resultados de esta investigación se relacionan con los resultados del estudio de Avilés y Soledispa (2020), en la que se estableció que una comuna de Sacachún dedicada a la producción y comercialización de cacao, necesita de un modelo de gestión para exportar de manera organizada para que los pequeños productores conozcan más a fondo los requisitos generales para exportar y por ende alcancen sus propósitos, analizando objetivamente los mercados de otros países que demandan los productos generados en esta comuna.

Finalmente, las barreras arancelarias son impuestos que se aplican a las importaciones de bienes y, en el caso del cacao, los principales mercados de exportación de Ecuador aplican aranceles bajos o nulos; las barreras para-arancelarias más comunes son los requisitos fitosanitarios estrictos para el cacao en cada país de destino, requisitos de comercio exterior y regulaciones especiales.

En este contexto, los resultados del presente estudio permitieron evidenciar que los pequeños productores no saben cuáles son estas barreras en el proceso de exportación de cacao, que su tarea está ceñida principalmente a la producción de su cacao, pero aún no han realizado exportaciones directas de éstas.

Los datos expresados anteriormente guardan relación con los resultados de la investigación efectuada por Gavilanes (2018), en el que se promueve la elaboración de un plan de estrategias que mejoren la producción y posibilite la exportación de cacao orgánico en granos, desde las asociaciones productivas mismas, dando a conocer los procesos, regulaciones, barreras arancelarias y para-arancelarias que deben cumplirse para exportar su cacao. Este plan se dirige a los tres principales actores, esto es el productor que se convierte también en exportador y el estado como ente regulador.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- El presente estudio tuvo como uno de sus objetivos, analizar los procesos previos a la exportación de cacao por parte de pequeños productores asociados en el Ecuador. Los resultados mostraron que, a pesar de estar asociados, los pequeños productores desconocen los principales procesos que deben seguir para exportar, lo que puede limitar su competitividad en el mercado internacional. Estos hallazgos son consistentes con los resultados de investigaciones anteriores, que han demostrado que los pequeños productores de cacao tienen dificultades para acceder a información y capacitación sobre los requisitos de exportación.
- Los pequeños productores de cacao asociados desconocen los principales procesos y requisitos que deben cumplirse para exportar cacao a los mercados internacionales como los requisitos fitosanitarios, los requisitos de comercio exterior y los requisitos de calidad establecidos por los países de destino, además de certificaciones como Fairtrade o Rainforest Alliance y otras regulaciones especiales para el cacao, lo que puede limitar su competitividad en el mercado internacional y limitar su acceso a los mercados internacionales.
- Respecto a las barreras arancelarias y para-arancelarias, se pudo evidenciar que los pequeños productores de cacao no saben cuáles son estas barreras en el proceso de exportación de cacao. No han establecido las diferencias entre las barreras arancelarias como impuestos que se aplican a las importaciones de bienes (en el caso del cacao es bajo o nulo en algunos países) y las barreras para-arancelarias más comunes son los requisitos fitosanitarios.
- Finalmente, se confirma la necesidad de elaborar y socializar con las asociaciones como APROCANE una guía metodológica que les ayude a entender los pasos más básicos para prepararse e iniciar un proceso de exportación de su producto.

Recomendaciones

- Se hace necesaria la implementación de programas de capacitación y asistencia técnica dirigidos a pequeños productores de cacao, con el objetivo de que conozcan los procesos previos a la exportación y puedan cumplir con los requisitos fitosanitarios y de comercio exterior establecidos por los países de destino.
- Resulta de mucha importancia que los pequeños productores puedan conocer por medio de asistencias técnicas y capacitaciones el significado de los requisitos fitosanitarios, los requisitos de comercio exterior y los requisitos de calidad establecidos por los países de destino, certificaciones como Fairtrade o Rainforest Alliance, así como las formas de implementarlos en sus procesos.
- Deben buscarse cooperaciones con entidades del Estado que permitan a las asociaciones de pequeños productores de cacao, recibir inducción sobre los conceptos básicos de las barreras arancelarias y para-arancelarias, sus tipos y los impactos en los procesos de exportación, buscando facilitar su acceso a los mercados internacionales y mejorar su competitividad.
- Resulta importante que, con los resultados de la presente investigación y la guía metodológica que se presenta, se pueda poner a disposición de los pequeños productores de cacao este instrumento en el que se realiza un resumen de los procesos iniciales de organización y obtención de certificaciones, identificación de requisitos, inscripciones como exportadores, selección y gestión de trámites aduaneros y de exportación, así como recomendaciones adicionales para lograr exportar su producción directamente sin intermediarios.

Referencias

Agrocalidad (2022). *Información para la exportación de cacao*.

<https://www.agrocalidad.gob.ec/informacion-para-la-exportacion-de-cacao/>

Asociación Nacional de Exportadores de Cacao – ANECACAO (2015). *Exportaciones de cacao en el año 2022*.

<https://mascontainer.com.ec/incrementan-las-exportaciones-de-cacao-ecuadoriano-en-paises-asiaticos/#:~:text=Las%20exportaciones%20ecuatorianas%20de%20cacao,su%20demanda%20del%20producto%20nacional.>

Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación*. Editorial Episteme.

Arrieta, E. (2016). *Diferencias entre el método inductivo y deductivo*.

<https://www.diferenciador.com/diferencia-entre-metodo-inductivo-y-deductivo/#:~:text=Tanto%20el%20m%C3%A9todo%20inductivo%20como,en%20la%20producci%C3%B3n%20de%20conocimiento.>

Avilés, K. y Soledispa, L. (2020). *Factores de exportación de economía popular y solidaria y su perspectiva en la comuna de Sacachún, Santa Elena* [Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil] Repositorio digital UG.

<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/52490>

Ball, D. y McCulloch, W. (1996). *Negocios internacionales: Introducción y aspectos esenciales*. Editorial Irwin.

Bonilla, F. y Escobar, J. (2017). *Grupos focales: una guía conceptual y metodológica*. Editorial Planeta.

Chávez, O. y Chafra, J. (2019). *Plan de negocios para la exportación de cacao (Theobroma cacao) orgánico al mercado europeo, producido bajo un sistema*

agroforestal en Catacamas, Honduras [Tesis de pregrado, Universidad Zamorano de Honduras] Repositorio digital Zamorano.

http://infocafes.com/portal/wp-content/uploads/2016/08/Cacap_zamorado_Factibilidad.pdf

Daniels, J. y Radebaugh, L. (2020). *Negocios internacionales*. Editorial Pearson Educación.

Dominick, S. (1998). *Economía Internacional*. Editorial Mc Graw Hill.

Duque, C. (2017). *Mejora en la cadena de valor del cacao orgánico en Perú*. Editorial CGGC.

Gavilanes, A. (2018). *Factores que inciden en la Producción y Exportación de Granos de Cacao Orgánico Ecuatoriano hacia el Mercado Estadounidense* [Tesis de maestría, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil] Repositorio digital UTEG.

<http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/handle/123456789/172>

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. Editorial Mc Graw Hill.

Hill, C. (2021). *Negocios Internacionales*. Editorial McGraw Hill.

Hurtado, J. (2008). *Guía para la comprensión holística de la ciencia*. Editorial Urbe.

IICA y USAID. (2014). *Cultivo de cacao orgánico para la exportación*. Editorial Ediarte.

Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones – ProEcuador (2021). *Anuario de exportaciones del sector asociativo y comercio justo*.

<https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2022/05/ANUARIO-COMERCIO-JUSTO.pdf>

Ministerio de la Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca (2022). *Acuerdo comercial de Ecuador con Unión Europea arroja resultados positivos*.

<https://www.produccion.gob.ec/acuerdo-comercial-de-ecuador-con-union-europea-arroja-resultados-positivos/>

Peralta, K. y Garcés, S. (2016). *Exportación de cacao orgánico al mercado alemán por medianas empresas de Guayaquil* [Tesis de pregrado, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil] Repositorio digital ULVR.

<http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/1265>

Ponce, J., Pastor, J. y Miño, G. (2020). Propuesta metodológica para la exportación de productos artesanales en Pymes ecuatorianas, caso de estudio. *Revista Espacios* 41(14), 25.

<https://www.revistaespacios.com/a20v41n14/a20v41n14p25.pdf>

Rikolto.org. (2021). *Fortaleciendo el sector de cacao en Ecuador*

<https://latinoamerica.rikolto.org/es/project/fortaleciendo-el-sector-de-cacao-en-ecuador>

Román, W. (2020). *El comercio justo en la Asociación de Pequeños Productores de Cacao en la zona rural de Simón Bolívar, provincia del Guayas* [Tesis de maestría, Universidad de Guayaquil] Repositorio digital UG.

<http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/53491>

Sabino, C. (2009). *El proceso de la investigación*. Editorial Panapo.

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2020). *La Economía Popular y Solidaria: un modelo viable de desarrollo económico*.

<https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/Documentos-de-trabajo-de-VII-jornadas.pdf>

Tamayo, M. (2012). *El proceso de la investigación científica*. Editorial Limusa.

Valero, G., Rodenes, M. y Rueda, G. (2018). La internacionalización de las empresas exportadoras. Estado de la cuestión. *Revista Lebre* 8(1), 127 – 147.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6069733>

ANEXOS

Asociación Artesanal “Sabor Arriba”



APROCA



UOPROCAE







ESTRUCTURA DEL FOCUS GROUP O GRUPO DE DISCUSIÓN

Mi nombre es Jessica Karina Reyna Mejía y estoy realizando una investigación titulada: “Diseño de una guía metodológica para facilitar la exportación de cacao para las asociaciones que conforman la economía popular y solidaria”. En este contexto, se ha convocado a este Focus Group para tratar el tema de exportaciones de su producción, por lo que será de mucha importancia recibir de ustedes sus respuestas y comentarios.

NÚMERO DE PERSONAS: El grupo de discusión estará conformado por 12 integrantes de la Asociación de Productores de Cacao Orgánico del cantón Atacames – APROCA, con quienes estará un moderador o guía, como persona especializada que dirija el proceso de entrevistas y discusiones.

Se ha establecido la siguiente guía para el moderador:

1.- Presentación: A fin de que se pueda entrar en confianza, el moderador se presentará y les pedirá a los participantes que hagan lo mismo.

2.- Introducción: Toda vez que ya se conocen los participantes se empezará a generar una conversación sobre la producción de cacao y las condiciones de los cacaoteros.

3.- Ambientación: Se necesita contar con un ambiente de confianza y tranquilidad, siendo que el moderador hará comentarios que permitan romper el hielo con los participantes.

4.- Preguntas generales

5.- Preguntas específicas

6.- Preguntas de cierre



PREGUNTAS A REALIZAR

▪ Preguntas generales

- 1.- ¿Con qué finalidad se creó la organización a la que pertenecen?
- 2.- ¿Qué ventajas tienen al pertenecer a la organización?
- 3.- ¿Cómo ha sido su experiencia en la comercialización del cacao?

▪ Preguntas específicas

- 4.- ¿La organización tiene interés de exportar el cacao?
- 5.- ¿Cómo ha sido su experiencia hasta ahora en los procesos de exportación?
- 6.- ¿Conocen ustedes cuáles son los principales procesos previos a iniciar una exportación de cacao?
- 7.- ¿Considera que la Asociación cumple con los requisitos generales para las exportaciones de cacao a los mercados internacionales más importantes para el Ecuador? (previo el moderador tendrá que mencionar algunos)
- 8.- ¿Qué certificaciones tiene la Asociación?
- 9.- ¿Conoce las barreras arancelarias y para-arancelarias que deben cumplirse?
- 10.- ¿Han tenido contacto con compradores internacionales de cacao?
- 11.- ¿Han realizado estudios de mercado para conocer la posibilidad de exportar?

▪ Preguntas de cierre

- 12.- ¿Cuáles son las principales dificultades que usted considera se presentan en procesos de exportación en la Asociación?
- 13.- ¿Cómo una guía de exportación podría ayudarles a conocer los pasos a seguir para exportar su producción de forma directa?

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN
JESSICA KARINA REINA MEJÍA

INSTRUMENTO VALIDADO



**Pontificia Universidad
Católica del Ecuador**
Seréis mis testigos

ESMERALDAS

Área de Ciencias Empresariales

ASPECTOS GENERALES	SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario		x	Defina el encabezado y parámetros informativos de FG, aunque están la guía de preguntas, no se ha podido ver el instrumento de manera integral
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación		x	Revisar esta parte, pudiera organizarse el instrumento en la secuencia de los objetivos específicos
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencia	x		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir	x		
VALIDEZ			
APLICABLE:		NO APLICABLE:	
APLICABLE ATENDIENDO LAS OBSERVACIONES:	X		
Validado por:	Francisco Mila		
C.I:	0802472969		
Firma:			



**Pontificia Universidad
Católica del Ecuador**
Seréis mis testigos

ESMERALDAS

Área de Ciencias Empresariales

ASPECTOS GENERALES	SI	NO	OBSERVACIONES
El instrumento contiene instrucciones claras y precisas para responder el cuestionario	X		
Los ítems permiten el logro del objetivo de la investigación	X		
Los ítems están distribuidos en forma lógica y secuencia	X		
El número de ítems es suficiente para recoger la información. En caso de ser negativa su respuesta sugiera los ítems a añadir	X		
VALIDEZ			
APLICABLE:	X	NO APLICABLE:	
APLICABLE ATENDIENDO LAS OBSERVACIONES:			
Validado por:	Andrea Dueñas		
C.I:	0803558253		
Firma:			
Fecha:	19-06-2023		

INFORME DE TURNITIN

Tesis

por Jessica Reina

Fecha de entrega: 18-oct-2023 01:27p.m. (UTC-0500)
Identificador de la entrega: 2197917450
Nombre del archivo: Jessica_Reina.docx (15.84M)
Total de palabras: 13076
Total de caracteres: 74448

Activar
Ve a Conf

Tesis

Tesis

INFORME DE ORIGINALIDAD

2%

INDICE DE SIMILITUD

2%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

1%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

biblioteca.uteg.edu.ec:8080

Fuente de Internet

1%

2

vsip.info

Fuente de Internet

1%

3

hdl.handle.net

Fuente de Internet

1%

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Activo

Activar
Ve a Conf