



**Pontificia Universidad  
Católica del Ecuador**

**ESMERALDAS**

**Escuela de Comercio Exterior**

Previo a la obtención de título de  
Ingeniero en Comercio Exterior

**Tesis de grado**

Análisis de la capacidad exportadora de APROCA en el cantón Atacames  
hacia el Mercado de la Unión Europea

**Asesora**

Mgtr. Andrea Dueñas

**Autor:**

José Vásquez Delgado

Esmeraldas, 2024

**TRIBUNAL DE GRADUACION:**

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título de Ingeniero en Comercio Exterior.

.....  
**PRESIDENTE TRIBUNAL DE GRADUACIÓN**  
.....

Lector 1

.....  
Lector 2  
.....

**Mgt. Andrea Dueñas**

**COORDINADORA DE LA CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**  
.....

**Mgt. Andrea Dueñas**

Asesora

Fecha: agosto, 2024

## **AUTORIA**

Yo, **José Iskander Vásquez Delgado** portador de la cedula de ciudadanía N° **0803219914**, declaro que el presente trabajo de investigación es de mi propia autoría, respetando las diferentes fuentes de información, realizando las debidas citas correspondientes.

---

**José Iskander Vásquez Delgado**

**0803219914**

## **DEDICATORIA**

Dedico este logro a mis padres por su constante lucha y motivación que me han brindado a diario para no rendirme ante ningún obstáculo.

A mi padre que hace 14 años partió de este mundo y se convirtió en ese ángel que siempre está a mi lado, donde sea que se encuentre está orgulloso de mí, como yo siempre lo estuve de él.

A mi hijo que ha sido mi inspiración y lucha sin descanso por lograr esta meta.

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, muchas gracias a Dios y protegerme hasta el día de hoy que estoy cumpliendo esta meta.

A mis padres Marlene Delgado y José Vásquez que forman parte pilar fundamental por haber estado siempre a mi lado sin importar cuantas veces les fallé. Los amo con todo mi corazón, esto va por y para ustedes.

A cada una de las personas que de una u otra manera han mostrado su apoyo incondicional

Y como olvidar a mis profesores que han impartido sus enseñanzas en el aula de clases, a cada uno de ustedes que a lo largo de esta carrera han colaborado con sus conocimientos en mí.

## **Resumen**

El sector agricultor ha representado para el país muchos beneficios generando los ingresos de divisas y aportando a la balanza comercial, también hace que la economía sea más estable y equilibrada ya que este sector significa gran rubro en exportaciones no petroleras.

La provincia de Esmeraldas gracias a la calidad de su clima y suelo es una de las provincias más importantes para las plantaciones agrícolas del Ecuador, por tal motivo la investigación presente analiza de la Asociación de productores de cacao orgánico del cantón Atacames.

La presente investigación tuvo como objetivo analizar la capacidad exportadora de la Asociación de productores de cacao orgánico del cantón Atacames (APROCA), esto se hizo adaptando el instrumento diseñado por CEPAL (2016) para mejorar la capacidad exportadora de las Pymes en Latinoamérica.

El estudio se desarrolla bajo un enfoque cualitativo y es de tipo descriptiva, lo cual permitió evidenciar que dicha organización no tiene capacidad exportadora, ni en términos de producción ni en los mecanismos de gestión, por lo tanto, se concluye que su alcance actual sirve para consolidarse en el mercado nacional antes de internacionalizarse.

Se pudo identificar también que existen algunos factores que permitirán a la Asociación de productores de cacao orgánico del cantón Atacames vincularse a mercados internacionales, entre ellos están: mayor inversión de capital, ya sea proveniente del Estado, de cooperación internacional multilateral y/o privado para potenciar la producción, infraestructura, calidad, capacitación del personal y miembros de la asociación.

## **ABSTRACT**

The agricultural sector has represented many benefits for the country, generating foreign currency income and contributing to the trade balance. It also makes the economy more stable and balanced since this sector represents a large area in non-oil exports.

The province of Esmeraldas, thanks to the quality of its climate and soil, is one of the most important provinces for agricultural plantations in Ecuador, for this reason the present research analyzes the Association of organic cocoa producers of the Atacames canton.

The objective of this research was to analyze the export capacity of the Association of Organic Cocoa Producers of the Atacames Canton (APROCA), this was done by adapting the instrument designed by ECLAC (2016) to improve the export capacity of SMEs in Latin America.

The study is developed under a qualitative approach and is descriptive in nature, which made it possible to show that said organization does not have export capacity, neither in terms of production nor in management mechanisms, therefore, it is concluded that its current scope serves to consolidate in the national market before going international.

It was also possible to identify that there are some factors that will allow the Association of organic cocoa producers of the Atacames canton to be linked to international markets, among them are: greater capital investment, whether from the State, multilateral international cooperation and/or private to enhance production, infrastructure, quality, training of staff and members of the association.

## INDICE

<b>TRIBUNAL DE GRADUACION:</b> .....	1
<b>AUTORIA</b> .....	2
<b>DEDICATORIA</b> .....	3
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	4
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	8
<b>Presentación del tema de investigación</b> .....	8
<b>Planteamiento del problema</b> .....	9
<b>Justificación</b> .....	9
<b>OBJETIVOS</b> .....	10
<b>Objetivo General</b> .....	10
<b>Objetivos específicos</b> .....	10
<b>1.1 Bases Teóricas</b> .....	11
<b>1.2 Antecedentes</b> .....	13
<b>1.3 Marco legal</b> .....	14
<b>CAPITULO II: METODOLOGÍA</b> .....	17
<b>2.1 Delimitación espacio temporal</b> .....	17
<b>2.2 Enfoque de investigación</b> .....	17
<b>2.3 Diseño de investigación</b> .....	17
<b>2.4 Definición y Operacionalización de Variables</b> .....	18
<b>2.5 Población y Muestra</b> .....	19
<b>2.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos</b> .....	19
<b>3.1 Reporte de datos</b> .....	20
<b>CAPITULO 4. Discusión:</b> .....	23
<b>CAPÍTULO 5. Conclusiones y recomendaciones</b> .....	24
<b>5.1 Conclusiones</b> .....	24
<b>5.2 Recomendaciones:</b> .....	25
<b>CAPÍTULO 6: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:</b> .....	26
<b>ANEXOS</b> .....	30

# INTRODUCCIÓN

## Presentación del tema de investigación

Actualmente, el Ecuador es exportador de productos petroleros y no petroleros. De hecho, la mayor fuente de ingresos en los últimos años ha procedido del sector exportador no petrolero, y productos como el plátano, el cacao y el camarón en particular han demostrado ser una fuente potencial de ingresos para el país.

La base de la economía de un país consiste en la producción e intercambio de bienes y servicios, los cuales se dividen en tres sectores económicos: El sector primario consiste en la explotación de los recursos naturales, el sector secundario consiste en la transformación industrial de los alimentos y el sector terciario consiste en la transformación industrial de los alimentos.

Incluye todas las actividades de servicios encaminadas a satisfacer las necesidades de la población.

La función principal del sector agrícola es proporcionar alimentos, materias primas, energía y empleo a través de la comercialización en los mercados internos y externos.

El desarrollo del sector agrícola se refleja en el crecimiento económico, la industrialización, una mejora de la balanza de pagos y una disminución del desempleo, además es donde se unen las intervenciones de estos factores claves para una producción exitosa: Tierra, Trabajo y Capital.

Con los avances tecnológicos determinantes para la agricultura, que ha permitido un aumento en la población mundial, gracias a una creciente disponibilidad de alimentos a precios reales decrecientes. Con el crecimiento de la oferta alimentaria para la producción óptima para satisfacer la demanda creciente, no puede basarse en la expansión de la superficie cultivada como ocurrió parcialmente en los pasados dos siglos a agricultura (Agropecuarias R. d., 2017).

Esmeraldas es una provincia estratégica para la expansión de cultivos agrícolas debido a la calidad del clima que es apto para plantaciones y a las particularidades del suelo de palma africana y cacao, es por eso por lo que se considera de mucha importancia conocer

la potencialidad de exportación de estos productos ya que permite agregar un aporte a la balanza comercial del país y por ende el ingreso de divisas para una economía sostenible. Mediante esta investigación pretende hacer un análisis acerca de la producción, calidad, ventajas competitivas, valor agregado entre otros, para determinar si la “Asociación de productores de cacao orgánico del cantón Atacames (APROCA), tiene potencial exportable hacia el mercado de la Unión Europea (EU).

## **Planteamiento del problema**

La Asociación de productores de cacao orgánico del cantón Atacames (APROCA) conformada por 131 socios constituye una importante organización para la producción de cacao fino de aroma, mismo que es comercializado a empresas nacionales e internacionales productoras de chocolate.

Atacames ha sido descuidado en muchas zonas por la falta de vías de comunicación, su deterioro y mal estado, así como por la falta de mercados y motivos que inciden en los índices de pobreza y pobreza extrema.

Con estos antecedentes surge la siguiente interrogante:

¿Cuál es la capacidad de exportación que tiene APROCA del cantón Atacames para dirigir el cacao hacia los mercados de la Unión Europea?

## **Justificación**

Según Javier Montes de Oca (2015) las exportaciones es el intercambio comercial internacional de bienes y servicios para su utilización. Junto con las importaciones, son herramientas importantes para la estabilidad económica de un país.

De ahí, la importancia de realizar la presente investigación y dar a conocer los diferentes procesos de producción de cacao orgánico de la Asociación APROCA del cantón Atacames, desde su estructura organizacional hasta la producción y distribución de la misma, así como también quienes la integran, considerando que en dicho cantón el sector

agroindustrial exportador es una de las fuentes de ingresos económicos más importantes que se tiene, por lo cual se vuelve relevante profundizar acerca de la potencial de exportación hacia el mercado internacional.

Por lo tanto, este tipo de investigación servirá para conocer realmente la perspectiva comercial de los socios y administradores, así como para analizar de manera integral la situación actual de la empresa e identificar los factores y condiciones que se necesitan para la exportación.

Este documento debe aprovecharse como sustento para estudios posteriores en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, ya que la información sobre la potencialidad de exportación proporcionada en el presente estudio, servirán como fuentes primarias para la ejecución de futuros proyectos de investigación. Asimismo, servirá de información a las actuales y futuras empresas exportadoras que desean conocer más acerca de las actividades que forman al sector exportador del cantón Atacames.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

- Analizar la capacidad de exportación que tiene APROCA del Cantón Atacames para dirigir el cacao hacia el mercado de la Unión Europea

### **Objetivos específicos**

- Determinar el volumen de producción de APROCA en los últimos años
- Identificar las capacidades de gestión de la organización
- Identificar las certificaciones que exige la Unión Europea para acceder al mercado y las que tiene APROCA

## **CAPÍTULO I. Marco teórico**

### **1.1 Bases Teóricas**

Con respecto a este estudio es importante recalcar algunos conceptos que permiten conocer y entender los procesos que determinan que la Asociación de productores de cacao orgánico del cantón Atacames (APROCA) tenga un potencial exportable hacia los mercados de la Unión Europea (UE). A continuación, se presenta algunas de las definiciones consideradas importantes para la investigación.

#### **Exportación**

Las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización. Junto con las importaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional (Montes de Oca Javier, 2018.p.3).

Como lo menciona Galindo, Mariana y Viridiana Río (2015) “La importancia de las exportaciones reside en el efecto que tienen sobre el crecimiento económico, la productividad y el empleo del país en cuestión” (p.3).

El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ecuador (2015), considera que las exportaciones son importantes ya que:

- Aumenta la cantidad y mejora la calidad de los bienes y servicios consumidos en el mundo.
- Permite aprovechar mejor las ventajas de la especialización en la producción.
- La innovación tecnológica se difunde con mayor facilidad y rapidez en el mundo.
- Propicia la creación y fortalecimiento de la competitividad (mayor eficiencia).

#### **Capacidad Exportadora**

A través del tiempo la economía mundial se ha expuesto a grandes cambios, ahora el objetivo de una empresa ya no solo comprende un posicionamiento a nivel nacional, cambiando el enfoque hacia los mercados externos producto de la globalización.

Según Montgomery y Hariharan (1991), una empresa con amplia variedad de recursos tiende a crecer y diversificarse por lo tanto alcanzar la internacionalización.

Conforme Collis (1991), un buen desarrollo de la capacidad organizacional es de vital importancia para el éxito de las empresas en los mercados internacionales. Bharadwaj y otros (1993), sostienen que el valor de la marca y la reputación también son factores que inciden en la capacidad exportadora.

Según Dan, (2012) para evaluar la capacidad exportadora de una empresa se necesita comprender la empresa y su capacidad productiva, el producto y la capacidad gerencial.

La empresa y su capacidad productiva: El potencial exportable puede diferir dependiendo de su capacidad de producción, almacenamiento, insumos de calidad, análisis y estudios del producto para mejoras, capacitaciones, certificados y normas de control de calidad.

La capacidad del producto: Cantidad exportable, ventaja competitiva, calidad del producto acorde con los estándares internacionales y el registro de la marca.

Capacidad gerencial: El correcto manejo de las directrices de la empresa, la disposición para tomar decisiones que comprometan recursos para la exportación y cumplir metas de exportación.

### **Certificaciones Internacionales**

Los certificados de calidad para la exportación de cacao son requeridos por el comprador para la producción acreditados en la OAE y registrados en AGROCALIDAD.

#### **Organismos de Certificación Orgánica registrados en AGROCALIDAD**

- BSC Ôko Garantie Cia. Ltda.
- CERESCUADOR Cia: Ltda
- Control Union Peru SAC
- ECOCERT
- Quality Certification Services
- CEA ECUADOR Cia. Ltda.

### **Producción**

De acuerdo con Mirian Quiroa (2019) menciona que la producción es la actividad que se encarga en la satisfacción de necesidades del ser humano, es cualquier actividad que se beneficia de los recursos y materias primas para fabricar un bien o servicio que serán destinados al comercio nacional o internacional.

## 1.2 Antecedentes

Como parte de referencia de la presente investigación se tomó en cuenta el estudio de Alzamora Iván, quien considera que la producción agrícola, en relación a la generación del PIB total del Ecuador, ha ido rezagándose ya que en la actualidad su participación en el valor agregado bruto oscila en alrededor del 10%, sin embargo, mantiene una tendencia lineal creciente a través del tiempo.

Alzamora propone la siguiente metodología:

El propósito de esta investigación es la contribución por transferencia de recursos (trabajo y capital) de la agricultura hacia otros sectores de la economía, que contribuyen al crecimiento global si la productividad de los factores transferidos es más elevada en los sectores no agrícolas (Alzamora, 2014, p.9).

En base del criterio de Alzamora (2014) se concluye mencionando los principales resultados:

- Las exportaciones agrícolas ecuatorianas en el período 2000 – 2009, han demostrado un alto crecimiento, equivalente a 1,547 millones por mes, manteniendo una tendencia creciente a través del tiempo
- La industria alimenticia que utiliza la producción agrícola como insumo fundamental se mantiene durante todo el periodo de análisis en el segundo quintil, por lo que si se considera toda la cadena agrícola ésta puede tener una importancia mediana, dentro de la producción total ecuatoriano (Alzamora,2014, p.184).

Por otra parte, Mazaquisa (2017) estudia la importancia del desarrollo económico del país, mediante el sector agricultor, puesto que su participación en el PIB en los últimos años oscila entre 8 y 9 %, además, considera que el gobierno ha impulsado el desarrollo de la matriz productiva, con propuestas claras que permite la facilidad de créditos para los agricultores del Ecuador.

Por consiguiente, Mazaquisa (2017) concluye con lo siguiente:

- Los productores agrícolas de la zona deben buscar asesoría especializada para diversificar e incrementar su producción de acuerdo con las características del suelo y épocas. Del mismo modo la asesoría debe ser antes, durante y después de la producción, para que se brinde un tratamiento adecuado a la tierra.

Emplear estrategias que permita incrementar la producción en la parroquia e incrementar la rentabilidad de sus cosechas.

Por otra parte, Villareal et al., (2020) en el Análisis de la Cadena de Valor del Cacao Ecuatoriano y su Potencial de Exportación a la Unión Europea (2020) concluyen que: "El cacao ecuatoriano tiene un gran potencial de exportación a la Unión Europea, gracias a su alta calidad y sabor único. Sin embargo, la cadena de valor del cacao ecuatoriano enfrenta desafíos como la falta de tecnología y la escasa capacidad de negociación de los productores." (Villarreal et al., 2020, p. 123)

El estudio destaca el potencial de exportación del cacao ecuatoriano, pero también identifica los desafíos que deben ser abordados para aprovechar este potencial y sugiere que, al abordar estos desafíos, Ecuador puede aumentar su participación en el mercado europeo de cacao y mejorar la competitividad de sus productores.

Por otra parte, uno de los aportes significativos para el desarrollo de esta investigación lo entrega el Análisis de la capacidad exportadora de la Cooperativa Chocounión, misma que tuvo como objetivo analizar la capacidad exportadora de la Cooperativa Chocounión, esto se hizo adaptando el instrumento diseñado por CEPAL (2016) para mejorar la capacidad exportadora de las Pymes en Latinoamericana.

### **1.3 Marco legal**

En el país hay una base legal muy relevante para el manejo de la tierra, el medio ambiente, producción y comercialización que se encuentra recogida en la Constitución de la República del Ecuador del 2008, el Plan Nacional de Desarrollo (2017 – 2021), el código orgánico de la producción comercio en inversiones.

Organización Mundial del Comercio (OMC, 2015) sobre:

Definiciones y Métodos.

- Comercio de mercancías Exportaciones e importaciones: De acuerdo a lo que dice la organización mundial del comercio con respecto a las exportaciones e importaciones, menciona acerca del comercio de mercancía internacional, 23 que se refiere a toda las entradas y salidas de bienes o servicios, incluidos los movimientos a través de depósitos de aduana y zonas francas (OMC, 2015).

Productos:

Productos primarios: Los productos primarios se refiere aquellos recursos naturales que se extraen y se transforman en un producto terminado de consumo final. Los principales productos del sector primario son productos agrícolas, productos de las industrias extractiva. Los productos primarios que menciona la OMC (2015) son:

Productos Agrícolas: Que se dividen en:

- Productos Alimenticios: bebidas, aceites, grasas entre otros.
- Materias primas: Caucho, pieles, cueros, maderas, fibras textiles entre otros. Productos de las industrias extractivas:
  - Minas y otros minerales: abonos en bruto (excepto los incluidos en la sección de productos químicos) y minerales en bruto; minas y desechos de metales (Combustibles
  - Metales no ferrosos
  - Manufacturas: Se aplica especialmente en la producción industrial, es la transformación de las materias primas en productos terminados, para la distribución y comercialización mundial.

### **Constitución de la república (2008):**

Que, el segundo inciso del artículo 335 de la norma constitucional, manifiesta que: "El Estado definirá una política de precios orientada a proteger la producción nacional, establecerá los mecanismos de sanción para evitar cualquier práctica de monopolio y oligopolio privados, o de abuso de posición de dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleal".

El artículo 3 de la Constitución de la República establece como deber primordial del Estado planificar el desarrollo nacional, erradicar la pobreza, promover el desarrollo

sustentable y la redistribución equitativa de los recursos y la riqueza para acceder al buen vivir.

El Art. 66 numeral 13 ibídem, reconoce- y garantiza a las personas el derecho de asociarse, reunirse y manifestarse en forma libre y voluntaria; Que el Art. 4 del Reglamento del Sistema Unificado de la información de Organizaciones sociales publicado en el Registro Oficial de 19 de junio de 2013, regula a todas las organizaciones sociales con finalidad social y no de lucro (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

### **Plan nacional del buen vivir (2017/2021)**

Objetivo 5: impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria

Políticas

5.2 Promover la productividad, competitividad y calidad de los productos nacionales, como también la disponibilidad de servicios conexos y otros insumos, para generar valor agregado y procesos de industrialización en los sectores productivos con enfoque a satisfacer la demanda nacional de exportación.

5.3 Fomentar el desarrollo industrial nacional mejorando los encadenamientos productivos con participación de todos los actores de la economía.

5.4 Incrementar la productividad y generación de valor agregado creando incentivos diferenciados al sector productivo, para satisfacer la demanda interna, y diversificar la oferta exportable de manera estratégica.

## **CAPITULO II: METODOLOGÍA**

### **2.1 Delimitación espacio temporal**

La investigación se basó en el análisis exhaustivo de la situación actual de la Asociación de productores de cacao orgánico del cantón Atacames (APROCA) con respecto al análisis de la capacidad exportadora, la cual se encuentra ubicada en el barrio en el cantón Atacames de la provincia de Esmeraldas. Esta investigación se desarrolló entre los primeros seis meses del año 2024 inicios del 2023, tiempo suficiente para el desarrollo, análisis y conclusión de los resultados

### **2.2 Enfoque de investigación**

El propósito del siguiente estudio fue realizar un análisis exhaustivo a la situación actual de Asociación de Productores de Cacao orgánico del cantón Atacames APROCA, dicho esto se considera una investigación cualitativa, basado en la interpretación que permitió conocer cuáles son los requisitos para acceder a los mercados internacionales, capacidad de producción y gestión.

Así, por ejemplo:

"El enfoque cualitativo es una aproximación holística y reflexiva que busca comprender los fenómenos sociales en su contexto natural, a través de la recolección y análisis de datos ricos y detallados, y la interpretación de los significados y experiencias de los participantes." (Merriam y Tisdell, 2016)

### **2.3 Diseño de investigación**

El tipo de investigación es considerado como estudio descriptivo debido al análisis de la capacidad exportadora de la Asociación APROCA.

"El diseño descriptivo busca describir las características de una población o fenómeno, sin necesidad de establecer relaciones causales entre variables" (Hernández, Fernández y Baptista, 2019, p. 123)

## 2.4 Definición y Operacionalización de Variables

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSION	INDICADORES	INSTRUMENTOS
<b>CAPACIDAD EXPORTADORA DE APROCA</b>	La capacidad de APROCA, para adecuarse a las variables del mercado internacional.	<p>Selección del Tema Revisión bibliográfica Planteamiento del problema</p> <p>Elaboración de la justificación</p> <p>Realización de los objetivos</p> <p>Construcción del marco teórico</p> <p>Preparación del marco legal</p> <p>Construcción de instrumentos de investigación. Aplica investigación bibliográfica y documental Análisis de resultados</p> <p>Discusiones Conclusiones</p> <p>Recomendaciones</p>	Capacidad de exportación	<p>Volumen de producción</p> <p>Capacidad de gestión de la Organización</p> <p>Certificaciones Internacionales</p>	Investigación bibliográfica entrevistas

Fuente: José Vásquez

## **2.5 Población y Muestra**

- a. **Población:** Se tomó como población la Asociación APROCA.
- b. **Muestra** a conveniencia: Se trató de un caso de estudio donde participaron en un Focus Group 8 miembros activos de la Asociación quienes forman parte de esta, desde sus inicios hasta la actualidad.

## **2.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

### **2.6.1 Técnicas de investigación**

La técnica investigativa que se empleó para la recolección de datos fue un Focus Group y revisión documental de documentos facilitados por la asociación y de la internet con la finalidad de identificar las restricciones de acceso al mercado, adaptación del producto a la demanda, las certificaciones que exige la Unión Europea.

### **2.6.2 Instrumentos de recolección de datos**

Para esta investigación se tomó como modelo el instrumento diseñado por la CEPAL (2016) relacionado con el modelo de internacionalización empresarial desarrollado denominado “Internacionalización de Pymes: Innovación para exportar”. Este instrumento está conformado por una encuesta diagnóstico que consta de 25 preguntas mixtas, es decir: cerradas, abiertas, dicotómicas y de opción múltiple, pero fue adaptado a un Focus Group conformado por 8 personas socias de APROCA

El objetivo de usar estos instrumentos fue para conocer la producción, calidad, con que certificaciones cuenta la asociación para acceder a mercados internacionales.

## **CAPITULO 3. Resultados**

Por medio de la presente investigación se busca analizar la capacidad de exportación que tiene la Asociación de Productores de Cacao Orgánico del cantón Atacames – APROCA para dirigir el cacao hacia el mercado de la Unión Europea, así como determinar cuál es la capacidad de producción que ha tenido la misma en los últimos años e identificar la capacidad de gestión que tiene esta organización para su desarrollo, por otra parte se busca también identificar las certificaciones que exige la Unión Europea para acceder al mercado y si dicha organización las tiene o no.

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 y por medio de la cual se pudo obtener información relevante para el desarrollo de este estudio, así como evidenciar los problemas que les afectan en torno al tema de la capacidad exportadora de la misma y los impedimentos que se les presentan al momento de querer acceder al mercado de la Unión Europea a continuación, se exponen de manera detallada los datos.

De acuerdo con los objetivos planteados para el desarrollo de esta investigación se llega a los siguientes reportes de datos

### **3.1 Reporte de datos**

Gracias a la revisión de los documentos entregado por la Asociación de Productores de Cacao orgánico del cantón Atacames (APROCA) y después de haber desarrollado el focus grup se determinaron las siguientes afirmaciones:

La Asociación de Productores de Cacao orgánico del cantón Atacames cuenta con un numero de 152 Socios desde el año 2022 quienes que se organizaron para mejorar las condiciones en las que desarrollan sus procesos de producción, juntar más cantidades de materias primas para la venta, estar organizados para venderlas a precios competitivos y, como resultado, generar una mayor rentabilidad para los miembros de la asociación.

Sin embargo, en este mismo periodo la asociación obtuvo una producción que generó 242824 USD y en el 2023 164264 USD demostrando que su capacidad productora disminuyo notablemente. Cabe destacar que no llevan contabilidad

integral de sus actividades económicas en la actualidad como lo hicieron en 2022 porque no manejan la gestión por procesos, la planificación empresarial y los conocimientos tecnológicos necesarios para comenzar a trabajar en el ámbito internacional.

Al preguntar cuál es el volumen de producción que realizaron en los últimos años dicen que calculan 200 toneladas sin embargo no existe un registro que verifique dicha información, todo esto debido a la falta de contabilidad institucional y conflictos internos que se han generado dentro de la administración de la empresa, lo cual se ve también reflejado en la baja producción del año 2023.

Además, al preguntar cuál es la experiencia de los productores en la comercialización de cacao, respondieron que ha sido productiva y positiva. Al principio de la creación de las organizaciones se enfrentaron a desafíos debido a la falta de clientes y la falta de asistencia técnica, con el paso del tiempo se adaptaron a las circunstancias y mejoraron gradualmente hasta el día de hoy, en el que sus procesos de producción son diferentes e inclusive han obtenidos ganancias económicas y expansión en el mercado local y nacional.

Sin embargo, la investigación reveló que la asociación de cacao no ha logrado alcanzar un nivel de producción y calidad que cumpla con los estándares requeridos por el mercado de la Unión Europea. La falta de tecnología y equipamiento adecuados limita la capacidad de la asociación para producir cacao de alta calidad, además de que actualmente no cuentan con la infraestructura necesaria para implementar equipos de nuevas y mejores técnicas de producción.

Respecto a la capacidad de gestión y de organización los socios dicen que, actualmente las condiciones no son beneficiosas ya que no existe planificación empresarial, además de que no se cuenta con los conocimientos tecnológicos necesarios para iniciar con los procesos de internacionalización. los pequeños productores de cacao, aunque están vinculados y buscan mejoras en el proceso productivo y comercial, desconocen los pasos previos antes de exportar, la asociación no ha desarrollado una estrategia de marketing efectiva para promocionar su producto en el mercado europeo

Por otra parte, respecto a las certificaciones nacionales e internacionales, la producción de la asociación cuenta con certificados orgánicos o libres de pesticida, también con reforestación o de conservación de la naturaleza, y con la del comercio justo obtenida a través de la certificadora KIWA, sin embargo esto no es suficiente para la exportación internacional del cacao orgánico.

La asociación cumple con los requisitos legales para exportar cacao a mercados internacionales, pero las respuestas demuestran que no conocen los requisitos generales para la exportación. Es importante destacar que el desconocimiento de los actores puede provenir de una variedad de razones; por un lado, se dedicaron completamente al cultivo y producción, ignorando los procesos de capacitación que les permitirían exportar directamente sus productos, además, no se han solicitado ayuda a organizaciones como Agrocalidad para capacitar a estas partes involucradas en asuntos de exportación.

En este contexto, dentro del desarrollo del focus group se preguntó también cuáles son las barreras que impiden que se realice exportaciones internacionales, estos respondieron que se debe principalmente a la falta de conexiones comerciales, clientes internacionales y también a las barreras arancelarias ya que estas aumentan el costo de las exportaciones y por lo tanto dificultan el acceso libre a otros mercados.

## **CAPITULO 4. Discusión:**

La investigación se realizó con la intención de determinar cuál es el volumen de producción de cacao para la Asociación de Productores de Cacao Orgánico del cantón Atacames – APROCA.

Los hallazgos indican que la asociación de productores de cacao carece de la habilidad exportadora requerida para comercializar sus productos en el mercado de la Unión Europea afirmando lo que antes decían los autores Arana y Bonilla (2017) en su investigación desarrollada en Ecuador, donde demostraron que para generar capacidad exportadora en MiPymes productoras de frutas y hortalizas era necesario implementar procesos de innovación.

La asociación no puede competir en el mercado internacional debido a la falta de inversión en tecnología y equipamiento, así como a la falta de una estrategia de marketing efectiva. Los resultados demostraron que los pequeños productores de cacao, aunque están vinculados y buscan mejoras en el proceso productivo y comercial, desconocen los pasos previos antes de exportar. Esto se relaciona con los hallazgos de la investigación de Ponce et al. (2020), en la que se concluye que es importante y necesario analizar la competitividad de los productores de pequeñas y medianas empresas artesanales que desean exportar su producción directamente; desconocen los procesos y pasos previos a la exportación, por lo que se hace conveniente crear un modelo de exportación que permita a estos actores conocer los procesos previos a la exportación.

En cuanto a los requisitos básicos, legales y obligatorios a los que deben regirse las exportaciones de cacao hacia los mercados internacionales más importantes para el Ecuador, se 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 para el cacao. Sin embargo, los hallazgos indican que la asociación no ha cumplido con los requisitos legales para exportar cacao a mercados internacionales.

La investigación también enfatiza que la innovación y la diversificación de productos son cruciales para competir en el mercado global. La asociación debe considerar la

implementación de programas de capacitación y asistencia técnica para mejorar la calidad y la productividad de su cacao.

También es necesario que la asociación desarrolle una estrategia de marketing efectiva para publicitar su producto en el mercado europeo, así como la realización de una marca y la promoción de la misma en la participación de ferias y exposiciones internacionales, y el establecimiento de relaciones con compradores y distribuidores en el mercado europeo.

Lo que concuerda con lo que dicen los autores 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.

## **CAPÍTULO 5. Conclusiones y recomendaciones**

### **5.1 Conclusiones**

- Los resultados demostraron que los asociados de APROCA, a pesar de que han tenido una evolución en la producción de cacao de los últimos años y han incrementado la calidad y el volumen de esta, aún no están preparados para dirigir su producto hacia el mercado de la Unión Europea. La asociación debe abordar las limitaciones identificadas y desarrollar una estrategia integral para mejorar su capacidad exportadora y competitividad en el mercado internacional. La innovación y diversificación de productos son fundamentales para que la asociación pueda competir en el mercado internacional y alcanzar un nivel de competitividad adecuado
- A través del análisis de capacidad exportadora realizado, se descubrió que los miembros de la asociación APROCA, aunque tienen la intención de internacionalizar la empresa, sus circunstancias comerciales actuales no les permiten comenzar el proceso de internacionalización.

- Por otra parte, aunque estos se encuentran relacionados con pequeños y medianos productores de la localidad y nacionales, desconocen los principales procedimientos que deben seguir para exportar, lo que reduce su competitividad en el mercado internacional. Estos resultados corroboran los resultados de investigaciones anteriores que han demostrado que los pequeños productores de cacao tienen dificultades para obtener información y capacitación sobre los requisitos de exportación.

## **5.2 Recomendaciones:**

- Es necesario establecer iniciativas de capacitación y apoyo técnico para los pequeños productores de cacao, con el fin de que estén familiarizados con los procedimientos previos a la exportación y puedan cumplir con los requisitos fitosanitarios y de comercio exterior establecidos por los países de destino.
- Implementar programas de capacitación y asistencia técnica para mejorar la calidad y productividad del cacao.
- Desarrollar una estrategia de marketing efectiva para promocionar el producto en el mercado europeo.
- Establecer relaciones con compradores y distribuidores en el mercado europeo.
- Considerar la diversificación de productos para competir en el mercado internacional.

## CAPÍTULO 6: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Agropecuarias, R. d. (2017). Los desafíos de la Agricultura. Los desafíos de la Agricultura, 2. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86452401001>
- Agropecuarias, R. R. (agosto de 2017). Los desafíos de la Agricultura. RIA. Revista de Investigaciones Agropecuarias, 2. Obtenido de <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86452401001>>
- Almeida, L. C. (agosto de 2014). ANÁLISIS SOBRE EL DESARROLLO DE LA COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DEL CACAO NACIONAL FINO O DE AROMA DEL 2002 AL 2012, SU PRODUCCIÓN E IMPACTO POLÍTICO, ECONÓMICO Y SOCIAL. Quito, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/7490>
- Amaiquema, V. (2015). Estudio descriptivo, analítico e interpretativo del sector primario de la provincia de Los Rios. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8773/1/Vanessa%20Cristina%20Amaiquema%20Carrillo%20-%2057%20pag.pdf>
- ANECACAO, A. N. (2013). Cacao Nacional: producto emblemático del Ecuador. Obtenido de <http://www.anecacao.com/es/cacao-nacional/>
- CATIE, C. &. (2010). Estudio de Mercado “Cacao Amigable con la Biodiversidad de Centroamérica”. Coello Zambrano, K. C. (2023). Análisis de la capacidad exportadora de la cooperativa Chocounión (Doctoral dissertation, PUCESE-Escuela de Negocios Internacionales).
- Cruz, M. P. (2014). El sector primario y el estancamiento económico en México. Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, 45, 9-33. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11831301001>
- De la Hoz Efraín, G. S. (2016). Metodología de Medición del Potencial Exportador de las Organizaciones Empresariales. Inform. Tecnológica: La Serena, 11-18. Obtenido de <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642016000600003>

- Eguzki, U. (2008). El debate internacional sobre el desarrollo sostenible. . Investigaciones Geográficas (Esp), () 127-137. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=17618757007>
- FAO. (2016). Manual de Procedimientos para el Analisis de Riesgo de Plagas. Obtenido de <file:///C:/Users/Skander/Downloads/Manual%20de%20Procedimientos%20ARP%20Final.pdf>
- FAO, I. (noviembre de 2007). ESTUDIO DE CASO: DENOMINACION DE ORIGEN “CACAO ARRIBA”. Obtenido de [http://www.canacacao.org/uploads/smartsection/19\\_Denominacion\\_Cacao\\_Arriba\\_Ecuador.pdf](http://www.canacacao.org/uploads/smartsection/19_Denominacion_Cacao_Arriba_Ecuador.pdf)
- Gómez, A. (2006). Globalización, competitividad y comercio exterior. XXI() 131-178. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41304708>
- González, D. (2011). Cacao Fino y de Aroma del Ecuador “Cacao Arriba”. Buenos Aires, Argentina.
- Hernández, G. (2010). Importancia de Estados Unidos y Canadá en el comercio exterior de México a partir del TLCAN. Norteamérica. Revista Académica del CISAN-UNAM. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=193719383006>
- Holguin, A. (Mayo de 2012). Exportaciones de productos no tradicionales (abacá, madera, frutas y tabaco en rama) periodo 2000-2010. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/5431>
- J., A. B. (2013). Cambio Climatico impacto en la Agricultura Heladas y Sequia. Obtenido de [http://www.odepa.cl/wp-content/files\\_mf/1388169148cambioClimatico.pdf](http://www.odepa.cl/wp-content/files_mf/1388169148cambioClimatico.pdf)
- Mejía, C. V. (2007). Desarrollo Económico, Local y Globalización. Anfora, 23. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=357834254002>
- Molina, E. Y. (2015). La agricultura en países subdesarrollados. Particularidades de su financiamiento. Obtenido de

<http://biblioteca.clacso.edu.ar/Cuba/ciei-uh/20150908010537/Financiamientoagricultura.pdf>

- Monteros Guerrero, A. S. (2015). Panorama Agroeconómico del Ecuador una vision del 2015. Obtenido de [http://sinagap.agricultura.gob.ec/pdf/estudios\\_agroeconomicos/panorama\\_agroeconomico\\_ecuador2015.pdf](http://sinagap.agricultura.gob.ec/pdf/estudios_agroeconomicos/panorama_agroeconomico_ecuador2015.pdf)
- Mundi-Prensa, E., & 1995. (1995). Gestión de Calidad Agroalimentaria. Gestión de Calidad Agroalimentaria.
- Noboa S., J. (2013). Agricultura e integración: potencialidades de la CAN frente a la crisis mundial. Obtenido de <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/3867/1/T1413-MRI-Noboa-Agricultura.pdf>
- Puignau, J. (2002). Recursos naturales y sostenibilidad agrícola. Montevideo, Uruguay: IICA. Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=yiBpz\\_RBDxEC&pg=PA149&lp\\_g=PA149&dq=recursos+naturales+y+sostenibilidad+agricola+juan+puignau&source=bl&ots=w4-FX7yKBq&sig=5UtGSIkCo-scN9D7XzrN0ru\\_XL8&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi1kM31osPWAhUBOSYKHS7BDXAQ6AEIJTAA#v=onepage&q](https://books.google.com.ec/books?id=yiBpz_RBDxEC&pg=PA149&lp_g=PA149&dq=recursos+naturales+y+sostenibilidad+agricola+juan+puignau&source=bl&ots=w4-FX7yKBq&sig=5UtGSIkCo-scN9D7XzrN0ru_XL8&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi1kM31osPWAhUBOSYKHS7BDXAQ6AEIJTAA#v=onepage&q)
- Radi, C. (2005). Estudio sobre los mercados de valor para el cacao Nacional de origen y con certificaciones. Obtenido de <http://www.ecociencia.org/archivos/EstudiodeMercadoparaCacaoNacionaldeOri genyconcertificaciones-100226.pdf>
- Reyes, G. (2011). Problemas estructurales del sector agrícola y subsidio recurrente a otros sectores económicos en América Latina. Revista de Ciencias Sociales, 503-516. Obtenido de <http://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=28022767010>
- Reina Mejía, J. K. (2024). Diseño de una guía metodológica para facilitar la exportación de cacao para las asociaciones que conforman la economía popular y solidaria (Doctoral dissertation, PUCESE-Escuela de Ingeniería en Comercio Exterior).

- UNCTAD. (2005). Diagnóstico del Cacao Sabor Arriba. Recuperado de Comercio Sostenible [http. Obtenido de](http://www.biotrade.org/ResourcesNewsAssess/Diagnostico_Cacao_Arriba_Ecuador.pdf) [http://www.biotrade.org/ResourcesNewsAssess/Diagnostico\\_Cacao\\_Arriba\\_Ecuador.pdf](http://www.biotrade.org/ResourcesNewsAssess/Diagnostico_Cacao_Arriba_Ecuador.pdf)
- Vázquez, L. L. (2011). Cambio Climático, incidencia de plagas y prácticas agroológicas resistentes.
- World Bank. (2008). Agriculture for Development. World Development Report 2008 : Agriculture for Development. Obtenido de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Cuba/ciei-uh/20150908010537/Financiamientoagricultura.pdf>

## ANEXOS

Nombre: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

Sesión: \_\_\_\_\_

Focus Group: \_\_\_\_\_

### Sesión 1 (Adopción de requisitos de acceso al mercado).

1. ¿Cuáles son las certificaciones internacionales obligatorias y/o voluntarias con las que cuenta la empresa y cómo las evalúa en términos de mejorar el acceso a los mercados internacionales y a determinados nichos en esos mercados?

R:

2. ¿Conoce los requisitos de ingreso de sus productos en los actuales mercados de exportación y en el mercado identificado para el proyecto? ¿Cómo los conoce o por qué no los conoce?

R:

3. ¿Podría mencionar cuáles de los siguientes requisitos obligatorios y/o voluntarios a los que su producto se enfrenta en los mercados internacionales?

a) Etiquetado

b) Empaque

c) Normas sanitarias y fitosanitarias

d) Certificaciones de calidad/ambientales/comercio justo/inocuidad

e) Pago de aranceles y otros impuestos

f) Normas de origen

g) Otros \_\_\_\_\_

4. ¿Cumple los requisitos identificados? SI/NO (detallar en cada caso).

5. ¿Cuáles son los obstáculos para conocer/cumplir los requisitos de ingreso al mercado objetivo? (Detallarlos)

R:

6. ¿Cuenta con los recursos humanos necesarios para hacer frente al cumplimiento de los requisitos identificados? (Precisar el recurso humano necesario)

R:

7. ¿Cuenta con los recursos financieros necesarios para hacer frente al cumplimiento de los requisitos identificados? (Estimar recursos financieros necesarios).

R:

8. ¿Es parte o conoce grupos o redes de instituciones que puedan colaborar en identificar los requisitos identificados? R: Sesión 2 (Adaptación del producto según la demanda).

### **Sesión 2 (Adaptación del producto según la demanda)**

9. ¿Vende en el exterior los mismos productos que en el mercado interno? (SI/NO.Detalle)

R:

10. ¿Conoce los gustos y preferencias de los consumidores del mercado objetivo del proyecto? (SI/NO. Detallar cuáles son los gustos y preferencias).

R:

11. ¿Conoce la mejor forma para profundizar en el conocimiento del gusto/preferencias de los consumidores en el mercado objetivo? (Detallar actividades y su viabilidad).

R:

12. ¿Ha podido implementar cambios en su producto de acuerdo a los gustos de su mercado objetivo? (Detallar cambios/adaptaciones, su financiamiento y resultados).

R:

13. Identifique los principales obstáculos para implementar estos cambios/adaptaciones (Detallar).

R:

14. ¿Ha realizado una adaptación de productos para otros mercados? (Detalle de cambios, financiamiento y resultados).

R:

15. ¿Cuenta con información e inteligencia de mercado para conocer la adaptación de productos que es necesaria? (Precisar la información que requiere)  
R:
16. ¿Cuenta con los recursos humanos necesarios para hacer frente a la adaptación de productos necesaria? (Precisar el recurso humano necesario)  
R:
17. ¿Cuenta con los recursos financieros necesarios para hacer frente a la adaptación de productos necesaria? (Estimar recursos financieros necesarios).  
R:
18. ¿Es parte o conoce grupos o redes de instituciones que puedan colaborar en la identificación de gustos y preferencias de los consumidores y/o adaptación del producto?  
R:

### **Sesión 3 (Definición de canales de comercialización).**

19. ¿Cuáles son los canales de comercialización que utiliza para su producto?  
R:
20. ¿Por qué utiliza este canal de comercialización?  
R:
21. ¿Sabe si existen otros canales de comercialización que pudieran ser más adecuados?  
¿Cuáles? R:
22. ¿Cuáles son los obstáculos para conocer los canales más adecuados o si los conoce para utilizarlos?

R:

23. ¿Cuenta con los recursos humanos necesarios para identificar y/o gestionar el canal de comercialización más adecuado? (Precisar el recurso humano necesario).

R:

24. ¿Cuenta con los recursos financieros necesarios para identificar y/o gestionar el canal de comercialización más adecuado? (Estimar recursos financieros necesarios).

R:

25. ¿Es parte o conoce grupos o redes de instituciones que puedan colaborar en identificar los canales de comercialización más adecuado?

R: