

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE COMUNICACIÓN, LINGÜÍSTICA Y LITERATURA
ESCUELA MULTILINGÜE DE NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**DISERTACIÓN PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA
MULTILINGÜE EN NEGOCIOS Y RELACIONES INTERNACIONALES**

**ANÁLISIS DEL COSTO DE EXPORTACIÓN DE PASTA DE CACAO
ECUATORIANA FRENTE A SUS COMPETIDORES Y SU EFECTO EN EL
COMERCIO EN EL PERIODO 2014 – 2017**

ROXANA XIOMARA VERA FERRÍN

DIRECTOR: Mgtr. JORGE MORA VARELA

**JULIO, 2018
QUITO-ECUADOR**

DEDICATORIA

“Sin continuo crecimiento y perseverancia, palabras como mejora, logro y éxito no tienen significado”.

Benjamín Franklin

“El camino a la excelencia no tiene límite de velocidad.”

David Johnson

Dedico este trabajo de investigación a mis padres, pues su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años fueron un pilar fundamental, gracias a ustedes logré llegar hasta aquí y soy quien soy. Es un orgullo y privilegio ser su hija, son los mejores padres.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por sus bendiciones, por guiarme a lo largo de esta experiencia, la vida; por permitirme culminar este objetivo.

Agradezco a mis padres por su apoyo constante, por su esfuerzo y sacrificio diario para que yo pueda alcanzar nuevas metas, gracias por ser mi motor e inspiración y hacerme conocer que si me esfuerzo, todo se consigue.

Agradezco a mi director de disertación, Jorge Mora Varela pues sin su apoyo este trabajo no hubiera sido posible. Gracias por brindarme su tiempo y conocimiento, por direccionar mi trabajo de investigación, mediante el cual conocí nuevas realidades, mismas que me permitieron incrementar mis conocimientos.

Agradezco a mis hermanas, amigas y amigos que estuvieron presentes en este proceso, dándome consejos y ánimos, con su apoyo incondicional en el trayecto de esta carrera y la vida.

ÍNDICE GENERAL

I.	TEMA	VII
II.	RESUMEN	VII
III.	ABSTRACT	VIII
IV.	RIASSUNTO	IX
V.	INTRODUCCIÓN	X
	CAPÍTULO I	1
	SECTOR AGROINDUSTRIAL CACAOTERO PARA LA EXPORTACIÓN	1
1.1.	Historia del cacao en el Ecuador	1
1.1.1.	Inicios del cacao en el Ecuador	1
1.1.2.	Boom cacaotero	4
1.1.3.	El siglo XX y el desarrollo de la agroindustria cacaotera	9
1.2.	Sector cacaotero ecuatoriano en el siglo XXI	11
1.2.1.	Provincias dedicadas a la producción de cacao	12
1.2.2.	Variedades de productos derivados del cacao	14
1.2.3.	Empresas ecuatorianas dedicadas a la exportación de semielaborados	16
1.3.	Panorama internacional de la pasta de cacao	17
1.3.1.	Industria del chocolate y su efecto en los semielaborados de cacao	18
1.3.2.	Competidores históricos	20
1.3.3.	Exportación mundial de pasta de cacao del año 2014 al 2017	23
	CAPÍTULO II	28
	CARACTERÍSTICAS QUE INCIDEN EN EL COSTO DE EXPORTACIÓN DE PASTA DE CACAO	28
2.1.	Principales destinos de las exportaciones de pasta de cacao	28
2.1.1.	Ecuador	28
2.1.2.	Costa de Marfil	31
2.1.3.	Países Bajos	34
2.2.	Acuerdos	36
2.2.1.	Ecuador	37
2.2.2.	Costa de Marfil	39
2.2.3.	Países Bajos	41
2.3.	Indicadores de competitividad	43
2.3.1.	Ecuador	43

2.3.2.	Costa de Marfil	46
2.3.3.	Países Bajos	48
CAPÍTULO III		51
ANÁLISIS DE COSTOS DE EXPORTACIÓN: ECUADOR FRENTE A OTROS ESCENARIOS EN EL MUNDO		51
3.1.	Costos de exportación de pasta de cacao ecuatoriana	51
3.1.1.	Costo de materia prima y mano de obra	51
3.1.2.	Requisitos para la exportación	54
3.1.3.	Costo de exportación	55
3.2.	Costo de exportación de pasta de cacao en mercados internacionales	58
3.2.1.	Costo de materia prima y mano de obra	59
3.2.2.	Requisitos para la exportación	63
3.2.3.	Costo de exportación	66
3.3.	Análisis Ecuador vs sus competidores	68
3.3.1.	Costo de materia prima y mano de obra	68
3.3.2.	Requisitos para la exportación	70
3.3.3.	Costo de exportación	71
VI.	ANÁLISIS	73
VII.	CONCLUSIONES	77
VIII.	RECOMENDACIONES	80
LISTA DE REFERENCIAS		83

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1	5
PRODUCCIÓN MUNDIAL EN 1904, TONELADAS MÉTRICAS 150 910 (ECUADOR 28 554 TM)	
GRÁFICO N° 2	22
EXPORTACIONES DE PASTA DE CACAO 1980 – 1987	
GRÁFICO N° 3	23
IMPORTACIONES DE PASTA DE CACAO 1980 – 1987	
GRÁFICO N° 4	24
EXPORTACIONES DE PASTA DE CACAO 2014	
GRÁFICO N° 5	27
EXPORTACIONES DE PASTA DE CACAO 2017	
GRÁFICO N° 6	29
PRINCIPALES DESTINOS DE PASTA DE CACAO ECUATORIANA 2014	
GRÁFICO N° 7	31
PRINCIPALES DESTINOS DE PASTA DE CACAO ECUATORIANA 2017	
GRÁFICO N° 8	32
PRINCIPALES DESTINOS DE PASTA DE CACAO DE COSTA DE MARFIL 2014	
GRÁFICO N° 9	33
PRINCIPALES DESTINOS DE PASTA DE CACAO DE COSTA DE MARFIL 2017	

GRÁFICO N° 10	35
PRINCIPALES DESTINOS PARA PASTA DE CACAO DE PAÍSES BAJOS 2014	
GRÁFICO N° 11	36
PRINCIPALES DESTINOS PARA PASTA DE CACAO DE PAÍSES BAJOS 2017	
GRÁFICO N° 12	53
VALOR DE LA MATERIA PRIMA EN ECUADOR 2014 – 2017	
GRÁFICO N° 13	54
SALARIO BÁSICO EN ECUADOR 2014 – 2017	
GRÁFICO N° 14	60
VALOR DE LA MATERIA PRIMA EN COSTA DE MARFIL 2014 – 2017	
GRÁFICO N° 15	61
VALOR DE LA MATERIA PRIMA EN PAÍSES BAJOS 2014 – 2017	
GRÁFICO N° 16	62
SALARIO BÁSICO EN PAÍSES BAJOS 2014 – 2017	

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 1 CACAO EN LAS EXPORTACIONES DE GUAYAQUIL 1765 – 1825	2
TABLA N° 2 PROMEDIO DE LA EXPORTACIÓN DE CACAO DE GUAYAQUIL 1841 – 1924	4
..	
TABLA N° 3 EXPORTACIONES TOTALES Y EXPORTACIONES DE CACAO CON ESPECIFICACIÓN DEL PORCENTAJE CORRESPONDIENTE A CACAO	7
TABLA N° 4 EXPORTACIONES DE CACAO PROVENIENTE DE ECUADOR 1927 – 1933	9
TABLA N° 5 COSTO DE EXPORTACIÓN ECUADOR 2014	56
TABLA N° 6 COSTO DE EXPORTACIÓN ECUADOR 2015	57
TABLA N° 7 COSTO DE EXPORTACIÓN ECUADOR 2016	57
TABLA N° 8 COSTO DE EXPORTACIÓN ECUADOR 2017	58
TABLA N° 9 COSTO DE EXPORTACIÓN COSTA DE MARFIL 2014	66

TABLA N° 10	66
COSTO DE EXPORTACIÓN COSTA DE MARFIL 2017	
TABLA N° 11	67
COSTO DE EXPORTACIÓN PAÍSES BAJOS 2014	
TABLA N° 12	67
COSTO DE EXPORTACIÓN PAÍSES BAJOS 2017	

I. TEMA

ANÁLISIS DEL COSTO DE EXPORTACIÓN DE PASTA DE CACAO ECUATORIANA FRENTE A SUS COMPETIDORES Y SU EFECTO EN EL COMERCIO EN EL PERIODO 2014 – 2017

II. RESUMEN

En el año 2017 Ecuador cubrió el 0,7% de la demanda mundial de pasta de cacao, porcentaje menor al que presentó entre los años de 1980 a 1987, fue de 11%; esto significa que el sector agroindustrial cacaotero tuvo un decrecimiento desde entonces y por ello su participación en las exportaciones mundiales se redujo, pues el país se centró comercializar la materia prima, granos de cacao, en busca de un auge cacaotero similar al vivido entre los años de 1900 al 1925, por ello no se desarrolló la agroindustria ni diversificó la oferta exportable relacionada con los derivados de cacao. Esto permitió que países como Costa de Marfil y Países Bajos lideraran las exportaciones y reduzcan la participación de sus competidores. El costo de exportación del semielaborado ecuatoriano es promedio y no representa la variable que determina la competitividad del país. Con la finalidad de redefinir este sector en Ecuador y hacerlo competitivo, se recomienda implementar la diferenciación de calidad en el producto, esto conlleva al uso de granos de cacao de la especie cacao arriba, pues es atractivo para los chocolateros de élite y de esta forma las exportaciones crecen, la industria se desarrolla y se fomenta a la creación de empleos. Las empresas del país podrán abastecer una demanda de pasta de cacao similar a la que tuvo en la década de 1980.

Palabras claves: sector agroindustrial cacaotero, oferta exportable, costo de exportación, competitividad, diferenciación de calidad.

III. ABSTRACT

In 2017, Ecuador provided 0.7% of the world demand for cocoa liquor, a percentage lower than the one between 1980 and 1987, 11%; This means that the cocoa agroindustrial sector had a decrease since then, and therefore its participation in world exports was reduced. The country focused on exporting the raw material, cocoa beans, in search of a cocoa boom similar to that experienced between the years from 1900 to 1925; this is why the agro-industry did not develop or diversify the exportable supply related to cocoa products. This allowed countries such as Côte d'Ivoire and the Netherlands to lead exports and reduce the participation of their competitors. The export cost of Ecuadorian cocoa liquor is average and does not represent the variable that determines the country's competitiveness. In order to redefine this sector in Ecuador and make it competitive, it is recommended to implement the differentiation of quality in the product, this leads to the use of cocoa beans of the cocoa specie “cacao arriba”, as it is attractive to elite chocolatiers, thus the exports grow, the industry develops and generate the creation of new jobs. The country's companies will be able to supply a demand for cocoa liquor similar to the one it had in the 1980s.

Keywords: cocoa agroindustrial sector, exportable supply, export cost, competitiveness, quality differentiation.

IV. RIASSUNTO

Nell'anno 2017 l'Ecuador ha assicurato 0,7% della domanda globale di pasta di cacao, ovvero, una percentuale inferiore rispetto a quella registrata tra il 1980 al 1987, e con una relativa descrescita nel settore agro-industriale del cacao pari all'11%. Di conseguenza, è diminuita la partecipazione nell'esportazione mondiale, da qui, il paese si è concentrato sulla commercializzazione del cacao, come materia prima. Cercando così, di ripetere i risultati del boom cacaotero degli anni venti del secolo scorso, e abbandonando lo sviluppo agroindustriale, regione per cui, non si è sviluppata un'offerta diversificata nell'esportazione del cacao. Questo ha permesso, il dominio della Costa d'Avorio e dei Paesi Bassi nella esportazioni, riducendo la partecipazione dei suoi concorrenti. Il costo dell'esportazione di semielavorato non è significativo e non rappresenta la una variabile in grado de determinare la competitività del paese. Con lo scopo di rivalorizzare questo settore in Ecuador e renderlo competitivo, si consiglia di implementare la qualità del prodotto, differenziandosi con una produzione di qualità, conosciuta come Cacao Arriba fino y de aroma. Considerato, che si tratta di un cacao richiesto dalle più prestigiose marche di cacao e destinato ad aumentare la crescita dell'esportazioni, lo sviluppo dell'industriacioccolatiera e la creazione di nuovi posti de lavoro. Le imprese del paese saranno in grado di fornire unja domanda di pasta di cacao simile a quella registrata negli anni 80.

Parole chiave: settore agroalimentare del cacao, fornitura esportabile, costo di esportazione, competitività, differenziazione della qualità.

V. INTRODUCCIÓN

La pasta de cacao es un producto semielaborado derivado del cacao, pertenece al sector agroindustrial, el cual se ha mantenido oscilante a partir del descubrimiento de las propiedades del cacao y posterior comercialización de sus granos en el 1800, hasta el desarrollo de la industria en el siglo XXI. El Ecuador, debido a que posee suelos aptos para la siembra de los árboles, es líder en exportación de la materia prima, granos de cacao; no obstante, las exportaciones del semielaborados tuvieron un declive y para el año 2017 el país abasteció el 0,7% de la demanda mundial y se ubicó en el puesto 16 dentro del ranking de participación en exportación de pasta de cacao a nivel internacional. Esto evidencia la falta de desarrollo en la agroindustria y un decrecimiento en la competitividad del producto ecuatoriano. Por este motivo, se busca analizar el costo de exportación del semielaborado ecuatoriano, realizar una comparación con sus principales competidores, para conocer si este rubro es el que afecta la competitividad del producto en el ámbito internacional.

El primer capítulo tiene como objetivo particular analizar el desarrollo histórico del sector cacaotero en el ámbito nacional e internacional. Por ello, se realiza un estudio del sector agroindustrial cacaotero para la exportación; para obtener un panorama completo de lo que representa el cacao para la economía del Ecuador, se realiza un análisis de la historia del cacao en el país, inicia en los años de 1700 debido al descubrimiento de sus propiedades y el exquisito sabor de la fruta, en el 1805 el 80% de las exportaciones de Ecuador eran de granos de cacao. Asimismo, en 1890 se dio el auge de la llamada “pepa de oro” y la economía del país era estable, se crearon los primeros bancos y las personas invertían en cacao. En 1925 llegaron las plagas que acabaron con las plantaciones, la economía decreció y el país entró en crisis.

Después de 50 años, las personas decidieron dejar de esperar por un nuevo auge cacaotero, las empresas iniciaron a desarrollar la agroindustria, apoyadas por países desarrollados que proveían la maquinaria. Se inició una nueva era donde las potencias ayudaban a la industrialización de países periféricos, como Ecuador o Costa de Marfil, a cambio de que estos le vendan sus productos bajo acuerdos

que los beneficiaban. Esto finalizó cuando países como Estados Unidos o los europeos, Francia, Bélgica, Países Bajos, entre otros decidieron fabricar su pasta de cacao y comprar en menor cantidad a otras naciones. Esto significó para países como Ecuador, un retroceso en la agroindustria, por lo que se decidió volver a sus raíces de exportación de pasta de cacao, en búsqueda de un nuevo auge cacaotero, estableciendo plantaciones en todo el territorio ecuatoriano y dejando pocas empresas encargadas del desarrollo de la industria.

En el segundo capítulo se plantea el objetivo de determinar las características que impulsan las exportaciones de pasta de cacao en el mercado internacional. Por este motivo, se analizan los principales destinos que tiene la pasta de cacao proveniente de Ecuador, Costa de Marfil y Países Bajos, los acuerdos que tienen estos países con sus mayor adquirientes, pues esto es un factor fundamental mediante el cual los países mejoran sus relaciones con la otra parte y crecen las negociaciones. Asimismo, los indicadores de competitividad crean un perfil general económico del país, mediante el cual se analiza la estabilidad de este y qué tan seguro es para otros países realizar negociaciones o firmar acuerdos.

El tercer capítulo tiene como objetivo comparar el impacto que tiene el costo de exportación en el comercio de pasta de cacao ecuatoriana frente a países competidores. Para obtener el costo de exportación se necesita previo el costo de producción, los mayores rubros dentro de la pasta de cacao son materia prima y mano de obra, la de Países Bajos es mayor debido a la economía y estilo de vida europeo, al igual que la materia prima pues la importan porque sus suelos no son aptos para el crecimiento de los árboles de cacao. Los requisitos para la exportación también representan trámites y gastos adicionales al costo de producción, en Ecuador, Costa de Marfil y Países Bajos los requisitos son similares y debido a que el producto no carga aranceles, no se aplica una tasa de aduanas extra, solo se incurren en los gastos de trámites para exportador de cada país.

El costo de exportación de Ecuador es mayor al de Costa de Marfil y menor al de Países Bajos. No obstante, estos países se ubican en primero con 30% de las participaciones y segundo lugar con 18%, respectivamente, del ranking de

exportaciones de este producto a nivel mundial; mientras que Ecuador en lugar 16, con 0,7%. Esto nos dice que la diferenciación por medio del precio no tiene un impacto mayor en las ventas de la pasta, pues si fuera así Países Bajos cubriera menor porción del mercado. Existen otros factores como calidad y distancia entre las naciones negociantes, que son considerados en mayor porcentaje al momento de elegir desde donde se importa el producto.

Esta investigación permite comprobar si la hipótesis del trabajo: Mayor costo de exportación de pasta de cacao en relación a países competidores afectaría la demanda internacional del producto y generaría un decrecimiento de la industria de semielaborados, se cumple o no.

Esta investigación es de tipo exploratorio debido a que se realizó un estudio sobre la problemática planteada, mediante la cual se analizó la historia del cacao en el Ecuador, el desarrollo de la agroindustria a nivel nacional e internacional, los competidores, las características que inciden en el costo de exportación, acuerdos, principales destinos de la exportaciones, indicadores de competitividad, el costo de exportación y sus efectos en la comercialización del producto. El método de investigación presenta un componente empírico debido al método de recopilación de información, como son fuentes oficiales como libros, artículos, páginas web y revistas las cuales permiten su elaboración. Asimismo, se realizó una entrevista a una agente de aduanas para obtener información directa de cómo funcionan las exportaciones en el Ecuador y otros países. Se utilizó la técnica de análisis- síntesis que está basada en iniciar en un elemento general hacia un tema particular como es el caso del sector agroindustrial cacaotero mundial a un análisis del costo de exportación de pasta de cacao ecuatoriana.

Para la realización de esta investigación se usó un fundamento teórico, el liberalismo económico. De acuerdo con este, la libre competencia permite la autorregulación del mercado; esta competencia se da en base a diferenciación de calidad o precio de los productos ofertados. En el caso de la pasta de cacao se busca determinar si, por medio del análisis del costo de exportación, la producida en Ecuador es competitiva respecto a la de sus pares, Costa de Marfil y Países Bajos. Para el análisis de costo propuesto se toma en cuenta componentes directos,

como mano de obra o materia prima, e indirectos, como los aranceles o barreras comerciales aplicadas por los países; pues, según el liberalismo la no intervención del Estado es fundamental para que el comercio evolucione, por ello la aplicación de aranceles disminuyen el comercio y frenan la libre fluctuación de este.

En conclusión, para esta investigación la problemática tiene un efecto en el desarrollo del sector agroindustrial ecuatoriano, puesto que se analizó si el costo de exportación incide en la demanda internacional del producto y genera decrecimiento en la industria de los semielaborados. No obstante, el estudio se puede aplicar para otros sectores productores de cacao en el país. El tema de estudio se vincula con la carrera de Multilingüe en Negocios y Relaciones Internacionales debido a que contiene un análisis crítico que involucra distintas ramas de la carrera, como son Finanzas Internacionales, Comercio Exterior y Políticas Comerciales, Gestión de Comercio Exterior y Políticas Económicas Mundiales

CAPÍTULO I

SECTOR AGROINDUSTRIAL CACAOTERO PARA LA EXPORTACIÓN

1.1 Historia del cacao en el Ecuador

Es determinante conocer los antecedentes de la comercialización de cacao ecuatoriano para comprender el efecto que este ha tenido en la historia económica y comercial del Ecuador, por ello en el siguiente subcapítulo se analiza cómo iniciaron las exportaciones de cacao ecuatoriano, luego de que su uso se popularizó en Europa y América; también, el boom cacaotero que se dio en el país entre los años 1890 a 1925; y el desarrollo de la agroindustria cacaotera ecuatoriana a finales del siglo XX.

1.1.1. Inicios del cacao en el Ecuador

Previo al 1890 la única variedad cultivada de cacao en el Ecuador fue el “*Teobroma cacao nacional*”. Originario de la Amazonía, hacia el oriente del país donde se encuentra hace miles de años pues fue cultivado en tiempos prehistóricos por indios que habitaban el sector (Arévalo, 1981: 191). Se cree que los árboles encontrados en el territorio ecuatoriano son consecuencia de semillas dispersadas por animales como ardillas o monos, los cuales eran atraídos hacia la fruta por su dulce sabor (Silva, 1980: 26). Al igual que en otros países de América Latina como Guatemala y Venezuela, se asocia el descubrimiento del cacao a los primeros españoles que vinieron al país; de forma más específica en el territorio que ahora se asienta la provincia de Esmeraldas y en la Isla Puná (Weinman, 1970: 30).

Existen registros en los que el cacao se utilizaba por las culturas prehispánicas del Ecuador y debido a investigaciones arqueológicas realizadas se demostró el origen de esta planta en la región amazónica (Arévalo, 1981: 191). En el año 2007, se realizaron investigaciones arqueológicas en el área de Palanda en Zamora Chinchipe, donde se encontraron rastros de que la cultura Mayo Chinchipe, que habitaba en el sector, hacía uso de cacao hace aproximadamente 5330 años, casi un milenio antes de los rastros que se encontraron en México, que se los consideraba los primeros (Páez, 2015: 27). Asimismo, en piezas de cerámica

realizadas por las culturas Machalilla, Jama Coaque y Chorrera se encuentran elementos que representan al cacao y datan del 1800 a.C. (Páez, 2015:32).

Antes de ser una república, Ecuador exportaba cacao a otros países, los principales se encontraban en Europa; su reputación era excelente y por ello los granos eran muy apetecidos en el mercado internacional (Silva, 1980: 27). No obstante, el comercio de cacao era caótico debido al control que tenía la Corona Española sobre los territorios donde se cultivaba y comerciaba, por ello creó regulaciones que limitaban el comercio del producto hacia toda América; las medidas implementadas provocaron no solo descontento en los productores y comercializadores también surgió la piratería y el contrabando (Páez, 2015: 66). Pese a no estar en la cima de sus exportaciones, según los registros de aduanas que comprenden los años 1765 al 1825, se demuestra que la exportación de cacao representaba más del 30% del total de las exportaciones, llegando en años como en 1806 a ser 80,9% de la exportaciones totales (Contreras, 1990: 143).

TABLA N° 1

CACAO EN LAS EXPORTACIONES DE GUAYAQUIL 1765 - 1825

Cacao en las exportaciones de Guayaquil 1765 -1825		
Año	N° de cargas	Porcentaje de las exportaciones
1765	30 000	33,3
1775	44 849	70,7
1785	58 000	50,1
1795	74 795	37,5
1805	121 071	80,9
1815	20 967	40,2
1825	89 020	39,5

Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)
 Recuperado de: (Contreras, 1990: 143)

La producción de cacao se daba en la región de la costa, en los terrenos profundos de la provincia de Los Ríos a lo largo de los caudales de los ríos Babahoyo y Daule; esto se debía a la calidad de los suelos y al clima lluvioso y templado de la región (Silva, 1980: 27). Desde los años 1774 al 1793 las

haciendas que se encontraban cerca de Baba eran las que más producían en la provincia de Guayaquil, 22 000 cargas, cada una tenía un peso de 81 libras, lo que equivalía al 43,9% de la producción total, al contrario de Naranjal donde era de 120 cargas, lo que representaba el 0,2% del total de cacao. La región del litoral era el centro de negocios y exportaciones por la ubicación del puerto de Guayaquil, lo que creó regionalismo y división entre la costa y la sierra (Contreras, 1990: 146).

Al conocer el auge exportador que empezaba a tener el cacao, las personas iniciaron a sembrar las matas. Para la época de la administración de García de León y Pizarro existían cuatro tipos de propietarios: los denominados “grandes” que sembraron cerca de 244 000 matas, eran 5 y cubrían el 37% de los sembríos; los “medianos” que cultivaron 120 000 matas, eran 8 personas y ocupaban el 18% de las tierras que generaban cacao; los “pequeños” poseían cerca de 300 000 matas, lo que representaba el 45% del total de las plantaciones, la diferencia se basaba en que estas eran 74 personas; por último se encuentran los “muy pequeños” que sembraron 1 500 árboles y representaba el 0,22 de las matas (Contreras, 1990: 147).

A medida que pasaron los años las matas plantadas rindieron su fruto, por este motivo las ventas de pepas de cacao fueron abriéndose camino en el mercado internacional (Weinman, 1970: 43). En 1773 el único puerto de destino de las exportaciones de cacao de Guayaquil fue Callao, ubicada en Perú, para 1775 el 72% de las exportaciones era para ese sector, mientras que el 18% se dirigía a Panamá, el 1% a Realejo y Sonsonate y el 9% a Acapulco. En 1813 las exportaciones hacia Callao experimentaron un decrecimiento y llegaron al 18% del total, pues habían nuevos mercados como los de Chile, Internedios, Paita y Valles, Chocó, Panamá, Realejo y Sonante y Acapulco, este último abarcó el 62% de las ventas hacia destinos internacionales (Contreras, 1990: 153).

1.1.2. Boom cacaotero

Hacia el año 1890 un hacendado trajo a Ecuador unas semillas provenientes de Trinidad y las sembró en su propiedad, el resultado de esto fue un árbol de producción abundante conocido como cacao venezuela, el cual no requería excesivos cuidados en su suelo y por lo tanto se podía sembrar en terrenos donde el nacional no hubiera dado frutos (Arévalo, 1981: 192). Cientos de árboles empezaron a ser sembrados en el territorio del litoral ecuatoriano y como resultado de la Revolución Industrial, se mejoraron los métodos de sembrío, pues la variedad venezuela era más delicada que el nacional; la implementación de nuevas tecnologías permitió ampliar la producción y reducir costos (Páez, 2015: 75). Lo que se reflejó en el crecimiento de las exportaciones cacaoteras desde Ecuador entre 1891 a 1930 (Arévalo, 1981: 192).

TABLA N° 2

PROMEDIO DE LA EXPORTACIÓN DE CACAO DE GUAYAQUIL 1841 - 1924

Promedio de la exportación de cacao de Guayaquil 1841 - 1924	
Año	Cantidad en quintales (101,4 lbs)
1841 a 1850	123 389
1851 a 1860	141 095
1861 a 1870	171 952
1881 a 1890	259 939
1891 a 1900	370 318
1901 a 1910	520 916
1911 a 1920	817 707
1921 a 1924	722 530

Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)

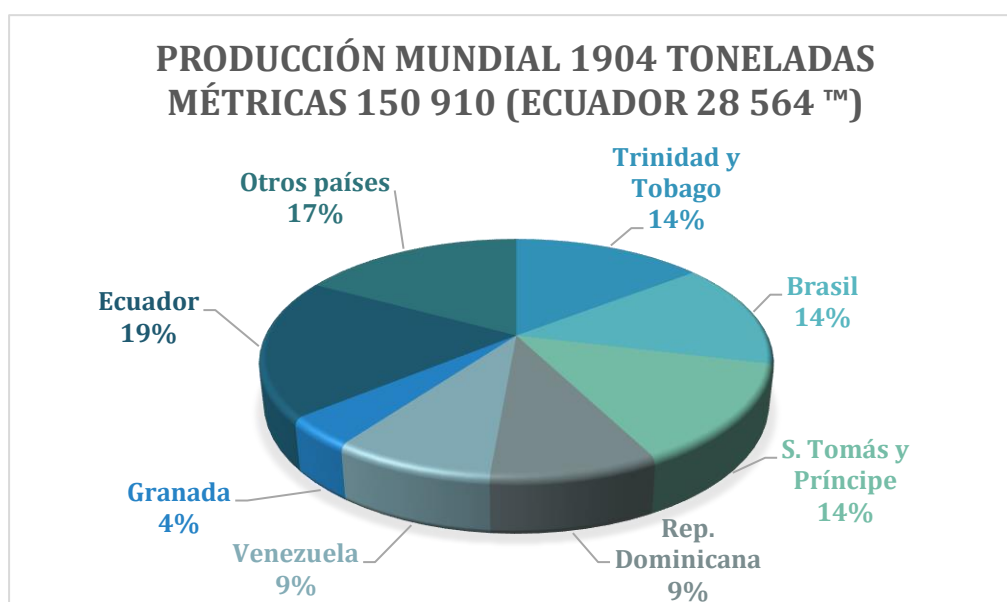
Recuperado de: (Arévalo, 1981: 192)

Previo a 1890 distintas pestes azotaron las plantaciones de cacao, es por ello que en el periodo que arranca en el año mencionado la actividad comercial del país volvió a ser dinámica, lo que incrementó el volumen de producción y las

exportaciones (Páez, 2015: 80). Se la denomina como la época dorada del cacao puesto que era el protagonista en las exportaciones ecuatorianas y para 1904 el país era el líder mundial en términos de producción y exportación de los granos con un total de 48 640 000 libras por año, África ocupaba el segundo lugar con 36 720 000 libras por año y en tercer lugar se encontraba Bahía con 32 400 000 (Páez, 2015: 85).

GRÁFICO N° 1

PRODUCCIÓN MUNDIAL EN 1904, TONELADAS MÉTRICAS 150 910 (ECUADOR 28 564 TM)



Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)
Recuperado de: (Chiriboga, 1982: 16)

La bonanza que trajo la exportación del cacao al Ecuador era visible en la vida que llevaban los ciudadanos, empezaron a construirse grandes mansiones en las haciendas cerca de los ríos y en la ciudad de Guayaquil cerca del malecón y el puerto (Páez, 2015: 84). Se crearon las primeras empresas exportadoras y bancos, el auge de la llamada pepa de oro era tal que más del 50% de los impuestos recolectados por el gobierno pertenecían a las exportaciones cacaoteras, lo que generó un estilo de vida lleno de lujos en las familias que se dedicaban al negocio. Un ejemplo de ello son las élites que se formaron en Vinces, donde era fundamental hablar el francés, se vestían con la última moda de París y se mantenían innovando no solo en el ámbito agrícola, también en la vida cotidiana gracias a sus constantes viajes a Europa (Páez, 2015: 97).

Conocidos como el “Gran Cacao”, en aquella época existían familias terratenientes, eran cerca de 20 y poseían gran cantidad de tierras productoras de cacao (Chiriboga, 1982: 12). Fueron quienes trajeron nuevas tecnologías al país, importaron maquinaria para facilitar el control de los sembríos, barcos para la movilización de su producto por lo ríos hasta el puerto, fundaron empresas navieras con las que exportaban el cacao; lograron dinamizar el sector financiero ecuatoriano con la creación de compañías de crédito y seguros, posterior a esto y gracias a la influencia que tuvieron en el mundo, posicionaron casas comerciales en los países donde la demanda era mayor que son Estados Unidos, Alemania e Inglaterra (Páez, 2015: 89).

Era una época de gloria para las familias de la élite cacaotera, los principales eran los Aspiazu que poseían 59 propiedades localizadas entre Vinces y Palenque, los Seminario que contaban con 23 haciendas situadas entre Ventanas y Balao, los Durán-Ballén que eran dueños de un extenso territorio compuesto por 6 fincas ubicadas en Babahoyo, los Puga tenían 17 propiedades situadas en Pueblo Viejo, entre otros (Páez, 2015: 98). Sus plantaciones iban en expansión pues empezaron a entregarle las tierras a un campesino con sus familias para que ellos se encargaban de cultivarlas, modalidad que consistía en que al momento de la cosecha el terrateniente pagaba 20 centavos por árbol al campesino, mientras que a los peones se le cancelaba entre casi 1 sucre diario; se conoce que al hacendado le costaba cerca de 7 sucres la producción de un quintal de granos de cacao, mismo que lo vendía en 22 sucres (Chiriboga, 1982: 13).

El año de 1920 fue el más próspero en el ámbito económico para el Ecuador, el auge en las exportaciones generaron \$ 24 945 963, 00 de las cuales las cacaoteras fueron de 46 779 948 kilos, lo que produjo un ingreso de \$ 17 786 699 por lo tanto el valor promedio del kilo de cacao fue de \$ 0,38 centavos de dólar; la participación de las ventas de cacao se acercan al 71 % del total de las exportaciones (Arévalo, 1981: 214). El país tenía estabilidad económica y todos los actores de la cadena, desde los campesinos hasta los exportadores, se sentían satisfechos; a excepción de ciertos jornaleros que eran estafados por los intermediarios y no se les pagaba lo que se establecía, situación que pudo

solucionarse con el establecimiento de precios mínimos para la compra (Chiriboga, 1982: 44).

TABLA N° 3

EXPORTACIONES TOTALES Y EXPORTACIONES DE CACAO, CON ESPECIFICACIÓN DEL PORCENTAJE CORRESPONDIENTE A CACAO

Valor total exportado en varias décadas y valor del cacao exportado en las mismas, con especificación del porcentaje correspondiente al cacao			
Año	Exportaciones Totales	Exportaciones cacaoteras	Porcentaje
1890 al 1899	125 420 000	83 810 000	66%
1900 al 1909	206 640 000	132 430 000	64%
1910 al 1919	308 620 000	203 990 000	66%
1920	49 890 000	49 890 000	71%

Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)
 Recuperado de: (Arévalo, 1981: 165)

Entre 1921 y 1933 la época cacaotera entra en crisis, esta tiene algunos factores, entre ellos se encuentra la crisis mundial del capitalismo, también la sobreproducción que se estaba dando a nivel mundial pues en países africanos como Costa de Marfil, Nigeria, entre otros, se aumentó la producción sin tomar en cuenta el consumo que tenían las personas en aquel tiempo (Chiriboga, 1982: 14). Además, a principio de 1916 la peste conocida como la monilia empezó a dañar las matas de cacao, empezando en las plantaciones de Esmeraldas para más tarde bajar hacia las provincias donde las haciendas cacaoteras eran extensas (Arévalo, 1981: 190). Más tarde en 1922 descubrieron en las plantaciones otra peste, llamada “escoba de bruja”, la cual en conjunto con la monilia acabaron plantaciones (Páez, 2015: 103).

La destrucción generada por las pestes era tal en la zona de Balao que para 1920 la hacienda Tenguel tenía 3 millones de árboles, los cuales produjeron 25 450 quintales de 101,4 libras cada uno, después de la monilia y la escoba de bruja la producción se redujo a 883 quintales en 1925 (Silva, 1980: 201). Hubo casos como la hacienda San Rafael donde la producción en 1920 fue de 3 528

quintales y para 1925 tuvo un decrecimiento a 3 quintales (Arévalo, 1981: 197). Muchas familias terratenientes quebraron y tuvieron que dejar sus vidas llenas de lujos, sus haciendas fueron embargadas, no encontraron apoyo para salir de aquella crisis y por eso motivo decidieron venderlas por partes a campesinos de la zona o transformarlas en haciendas bananeras, como sucedió con Tenguel (Páez, 2015: 104).

Para inicios de la década de 1930 la situación económica mundial se encontraba en depresión y la ecuatoriana no era una excepción. El país basaba su economía en el cacao y las exportaciones de sus granos tuvieron una pendiente negativa aguda dejando la balanza comercial con déficit (Silva, 1980: 223). Para el año 1933, el total de las exportaciones en Ecuador fue de \$ 7 380 294, 00; la de cacao fue de \$1 453 558,00 por 10 580 230 kilos de granos, por lo que el valor promedio del kilo fue \$ 0,14 centavos de dólar, este valor es menos de la mitad del obtenido en 1920 y representaba un decrecimiento del mercado más pronunciado del que hubo en 1856, por lo que se lo catalogó como un retroceso para el país (Arévalo, 1981: 214). La época final del “gran cacao” es conocida en la historia nacional como una tragedia para la economía y por lo tanto para la sociedad, el desempleo creció y las exportaciones se redujeron en grandes proporciones, lo que dejó al país con un panorama sombrío en sus finanzas (Páez, 2015: 104).

TABLA N° 4

EXPORTACIONES DE CACAO PROVENIENTE DEL ECUADOR 1927 – 1933

Exportaciones de cacao proveniente del Ecuador 1927 - 1933	
Año	Kilos Exportados
1927	23 574 543
1928	22 960 873
1929	18 208 275
1930	20 081 784
1931	14 634 170
1932	15 429 570
1933	10 580 230

Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)

Recuperado de: (Silva, 1980: 223)

1.1.2. El siglo XX y el desarrollo de la agroindustria cacaotera

Después del auge y caída de los granos de cacao los productores se dieron cuenta que debían diversificar las exportaciones y darles un valor agregado, les tomó varios años pero a inicios de la de 1960 se fundan las primeras industrias cacaoteras a gran escala (Chiriboga, 1982: 46). No fue hasta la década de 1970 donde se observó una mejora en las empresas debido a la creación y aplicación de una legislación industrial con la que se apoyaba y estimulaba el crecimiento del sector; bajo el nombre de industrialización sustitutiva, el país buscaba reducir las importaciones y crear bienes nacionales que satisfaga la demanda interna (Carpio, 1990: 72).

La economía ecuatoriana creció a mayor escala que la de otros países de la región latinoamericana entre los años 1970 al 1980, esto debido al impulso que generó el desarrollo de la industria agroalimentaria (Páez, 2015: 120). La idea fue sustituir las importaciones en aquellos sectores donde la demanda era creciente y

se podía fortalecer el sector por medio de ventajas comparativas, con la creación de una industria que oferte suficientes productos para abarcar la demanda interna y fuera capaz de competir en el mercado internacional (Carpio, 1990: 73). Además, el sector manufacturero contaba con una barrera proteccionista del Estado y para 1982 esta era de 135%, lo que permitía al gobierno mantener una economía equilibrada (Chiriboga, 1982: 48).

La política industrial enmarcada entre los años de 1970 y 1980 fue de cambios continuos, esta buscaba la ampliación del mercado, pues el único beneficiario no debía ser el mercado interno, se inició el proceso de integración regional donde las ventajas comparativas fueron primordiales y encontradas mayormente en los productos agroindustriales (Carpio, 1990: 73). De esta manera la economía del Ecuador inició a experimentar la transnacionalidad, habían tres factores principales que impulsaron el crecimiento de la agroindustria: el proceso de sustitución de importaciones, la inversión extranjera directa y la inversión en petróleos (Páez, 1986: 57).

Para finales de los años 70 el país crecía con sus exportaciones de semielaborados de cacao, como son la pasta y la manteca. Entre 1975 a 1979 las exportaciones de estos productos pasaron de ser 30 millones a 234 millones de dólares, un aumento de 780% en un lapso de 5 años (Cámara de Industriales de Pichincha, 1990: 24). Esto se debe a que la pasta y manteca eran esenciales en la fabricación de chocolates al punto de ser consideradas materia prima por países dedicados a la industria chocolatera como Países Bajos, Estados Unidos, Francia, Suiza, entre otros; los mismos que impulsaron esta industria en países considerados periferia, como Ecuador (Chiriboga, 1982: 77).

A inicios de la década de 1980 la pasta de cacao lideraba las exportaciones de productos de la agroindustria ecuatoriana con un 67% del total de artículos, mientras que a nivel mundial cubría cerca del 22% del mercado internacional y en 1985 llegó a representar el 92% de las exportaciones de elaborados nacionales (Chiriboga, 1982: 85). La exportación de cacao en grano fue sustituida casi en su totalidad por la pasta de cacao y la manteca, lo que provocó el descuido de las plantaciones de cacao y generó desabastecimiento de la materia prima, las

exportaciones de los semielaborados cayeron y en 1987 fueron de 50 millones de dólares, una reducción del 79% con respecto a lo generado en 1979; en contraste con estas cifras están las de los granos que aumentaron y llegaron a 140 millones de dólares en 1987 (Carpio, 1990: 80).

La tasa de crecimiento anual en el sector de manufacturados de cacao fue de 70% para 1986, lo que representó 3% del total de lo producido por esta rama y el 8% de lo generado por la industria alimentaria del país (Carpio, 1990: 96). Con respecto al empleo, para 1986 se había generado 2 028 puestos de trabajo, lo que representaba el 14% de la fuerza laboral existente en las fábricas y compañías; esto sin contar a todos los actores de la cadena productiva como son los campesinos e intermediarios que se encargaban de cultivar, cosechar, secar y vender el cacao listo a las grandes compañías (Carpio, 1990: 102). Las condiciones de vida de los empleados estaban dentro de los estándares y su sueldo llegó a ser 48% mayor al salario básico, lo que les proporcionaba estabilidad económica y mayor poder adquisitivo (Chiriboga, 1982: 78).

Las ventas de pasta de cacao ecuatoriana empezaron a decrecer, en el año 1987 cayeron un 32% en lo que se refiere al volumen del año anterior, por lo que su participación también se redujo en 49% (Chiriboga, 1982: 83). Algunos destinos como Austria y Países Bajos disminuyeron el consumo del semielaborado, mientras que las exportaciones hacia Estados Unidos, Francia y Japón abarcaron casi el 90% del total producido en el año mencionado, con 9 835 toneladas métricas; Estados Unidos era el mayor socio en este ámbito pues obtuvo el 66% de las exportaciones totales del producto, en contraste, Ecuador generaba el 20% de sus importaciones de pasta de cacao lo que lo ubicaba en el segundo puesto de países exportadores del semielaborado hacia Estados Unidos (Carpio, 1990: 91).

1.2. Sector cacaotero ecuatoriano en el siglo XXI

El dinamismo del sector cacaotero ha evolucionado en lo que va del siglo XXI, las exportaciones cacao se diversificaron estableciendo nuevos productos en el mercado, como los semielaborados o elaborados de cacao. Por este motivo, en

este subcapítulo se analizarán las provincias dedicadas a la producción de cacao en el Ecuador, siendo la costa la región que concentra el 85% de la producción total de los granos; también las variedades de productos que se obtienen del cacao, como son los elaborados y semielaborados; y las empresas ecuatorianas que tienen dentro de sus actividades comerciales la exportación de semielaborados de cacao.

1.2.1. Provincias dedicadas a la producción de cacao

Ecuador es un país con suelos ricos en los que se cultivan distintas variedades de cacao según la zona en la que se encuentre ubicada la plantación, siendo el territorio que comprende las provincias de la costa el que concentra cerca del 85 % de la producción nacional (Asociación Nacional de Exportadores de Cacao - Ecuador, 2016). En la región litoral los sembríos de cacao se extienden por todas las provincias que la componen: Esmeraldas, Manabí, Santo Domingo de los Tsáchilas, Los Ríos, Guayas, Santa Elena y El Oro; mientras que en la sierra se encuentran a menor proporción en las provincias de Carchi, Pichincha, Cotopaxi, Bolívar y Azuay, esto se debe a que los territorios mencionados presentan en ciertos sectores suelos con pocas elevaciones y húmedos, colindantes con la costa. En la amazonía, de la misma forma, existen plantaciones en diversos sectores de las provincias de Sucumbios, Orellana, Napo, Pastaza, Morona Santiago Y Zamora Chinchipe (Páez, 2015:61)

El cacao Nacional es el más apreciado en la industria chocolatera y por el cual Ecuador adquirió renombre a nivel mundial, también conocido como “Cacao Arriba” porque es cultivado en los suelos que comprenden los alrededores del río Guayas (Páez, 2015: 49). El país es conocido por ser el productor por excelencia de esta variedad de cacao, 63% del total de la producción a nivel mundial (Asociación Nacional de Exportadores de Cacao - Ecuador, 2015). Como características primordiales se tienen un potente perfil floral con aromas a jazmín, rosas, azahares, hierbaluisa, entre otros, además, la intensidad de su aroma es intensa (Asociación Nacional de Exportadores de Cacao - Ecuador, 2016).

El cacao de denominación “criollo” se encuentra en mayor proporción en la provincia de Esmeraldas y presenta características como semilla grande, con

contenido reducido de polifenoles, lo que permite su agradable sabor (Páez, 2015: 53). Además, tiene leves aromas frutales y florales de jazmín, rosas y yerbaluisa; la intensidad en su aroma es media (Asociación Nacional de Exportadores de Cacao - Ecuador, 2016). Este tipo de árbol fue modificado a través del tiempo para conseguir las características requeridas por los agricultores y el mercado, por este motivo no son las adecuadas para mantenerlos en estado silvestre (Páez, 2015: 53).

El Colección Castro Naranjal- 51, conocido como CCN-51, es el producto de una mezcla entre el nacional, trinitario y oriente 1. Se lo encuentra en los sectores de Manabí, Los Ríos, Santo Domingo de los Tsáchilas y algunas zonas de la región amazónica como en Napo (Páez, 2015: 57). Según el suelo en que se encuentre ubicada la plantación presenta características diferentes: en el occidente, centro y sur de la provincia verde el sabor tiene leves toques florales con una mezcla de almendras y nueces, la intensidad del aroma es baja; al occidente de Pichincha, La Concordia y al Norte de Santo Domingo el aroma predominante es a maní, dejando a un lado los aromas frutales y florales; al norte de Manabí y Santo Domingo son característicos los sabores a nueces y almendras con alta intensidad del aroma; para la amazonía vuelven los aromas frutales, sin obtener que el sabor se mantenga en el paladar por un largo periodo (Asociación Nacional de Exportadores de Cacao - Ecuador, 2016).

La variedad Sacha es nueva y sus cultivos se centran en el territorio amazónico, fue ahí, en la provincia de Orellana, donde se los identificó por primera vez (Asociación Nacional de Exportadores de Cacao - Ecuador, 2016). El rendimiento de esta mata es mayor al constatado en otras variedades, con un estricto control y con la tecnología adecuada produce cerca de 100 quintales por hectárea, además de estas cifras, su resistencia a enfermedades es elevada por lo que sus pérdidas por plagas son menores al 4% (Páez, 2015: 59). Su sabor y aroma cítrico tiene muchas similitudes con el cacao fino del Caribe, por lo que se prevé será muy cotizado en el mercado internacional (Páez, 2015: 60).

1.2.2. Variedades de productos derivados del cacao

Las exportaciones de cacao, a nivel mundial, no solo se centran en los granos pues el desarrollo de la industria también permitió una diversificación en los productos, los cuales pasan por el proceso de separación de los sólidos y líquidos para la posterior fabricación de semielaborados, como la pasta de cacao, y elaborados como los chocolates (Asociación Nacional de Exportadores de Cacao - Ecuador, 2015). En Ecuador existe una amplia gama de productos elaborados del cacao, por parte de los semielaborados están: pasta o licor de cacao, manteca, torta y polvo; en lo que se refiere a elaborados están: barras, bombones, cremas para untar, tabletas, rellenos, baños, entre otros (Natra, 2018).

La pasta o licor de cacao se obtiene luego de realizar el proceso de tostado y molienda de los granos y es utilizada como materia prima en la fabricación de distintos productos como chocolates, galletas, pastelería, helados entre otros (Natra, 2018). En el año 2017 Ecuador exportó 7 796 toneladas de pasta de cacao, lo que generó un ingreso de 25 831 000 dólares americanos (Trade Map, 2018). Después de someter a la pasta a un proceso de prensado se obtiene la manteca, se la encuentra también como aceite de teobroma, esta es la porción grasa de la fruta y con ella no solo se realizan productos comestibles, también se la utiliza en la industria farmacéutica y cosmética (Asociación Nacional de Exportadores de Cacao - Ecuador, 2015). Existen distintos tipos de manteca de cacao para su comercialización: la natural es apreciada porque conserva el olor característico de la fruta, lo que la hace la predilecta en la industria chocolatera, pastelera y de helados, además de ser esencial para productos cosméticos y de farmacia; la semidesodorizada es utilizada en la industria chocolatera y aporta un olor intermedio; mientras que la desodorizada es empleada en la fabricación de chocolates para obtener una textura adecuada (Natra, 2018: 1). En el año 2017 Ecuador exportó 7 054 toneladas de manteca de cacao, lo que generó un ingreso de 37 477 000 dólares americanos (Trade Map, 2018).

La torta de cacao también es comercializada a nivel mundial para la fabricación de chocolates, esta consta de licor de cacao en fase sólida (Asociación

Nacional de Exportadores de Cacao - Ecuador, 2015). Otro producto es el cacao en polvo, el cual es obtenido de la molienda o trituración de la torta de cacao; su uso varía según la concentración de cacao y el pH que este tenga, aunque el común es en bebidas lácteas o batidos de cacao (Natra, 2018). En el año 2017 Ecuador exportó 5 691 toneladas de cacao en polvo, lo que generó un ingreso de 12 196 000 dólares americanos (Trade Map, 2018). Después de realizados los procesos anteriores se obtendrá el chocolate, producto conocido a nivel mundial por su exquisito sabor y sus propiedades. Existen distintos tipos de chocolates en el mercado y estos se diferencian por sus componentes o la concentración de los mismos; hay chocolate negro, con leche o blanco, de los cuales se deriva una infinidad de sabores, texturas y olores (Natra, 2018: 1). En el año 2017 Ecuador exportó 1 728 toneladas de chocolates, lo que generó un ingreso de 23 244 000 dólares americanos (Trade Map, 2018).

Los derivados del cacao tienen propiedades beneficiosas para la salud y mejoran las funciones del organismo (Natra, 2018). Esto se debe a que son ricos en fibra, hierro, manganeso, entre otros; además, tienen más antioxidantes que la mayoría de alimentos; el cacao y sus derivados contienen componentes bioactivos, los cuales permiten una mejora en el flujo sanguíneo y una optimización de la presión sanguínea, por este motivo se cree que el consumo de cacao y sus derivados, en porciones moderadas, disminuye el riesgo de sufrir alguna enfermedad cardíaca o diabetes (El Nuevo Herald, 2015). Estudios realizados con polvo de cacao demostraron que el consumo de este producto decrece los niveles de LDL, también conocido como colesterol malo, e incrementa los niveles de HDL, colesterol bueno, en la sangre (Alonso, 2015). Según estudios observacionales, el consumo de cacao y sus derivados al menos 2 veces a la semana por 15 años, reduce el riesgo de tener problemas cardiovasculares en un 50%. Esto es con productos deben contener más del 70% de cacao, ya que sus propiedades son bien conservadas y no presentan exceso de aditivos como el azúcar (El Nuevo Herald, 2015).

1.2.3. Empresas ecuatorianas dedicadas a la exportación de semielaborados de cacao

Existen cinco empresas ecuatorianas que son las principales en lo que respecta a exportación de semielaborados. Ecuacocoa S.A. es una empresa ecuatoriana con sede en la ciudad de Guayaquil que inició en el año 2000 y a partir del 2001 empezó las exportaciones de semielaborados como licor o pasta, manteca y polvo, todos estos de cacao (Ecuacocoa, s.f.). Cuenta con un total de 130 empleados, los cuales se encuentran distribuidos en las labores de industria, administración, gerencia, entre otros (Trade Map, 2018). Los productos comercializados por Ecuacocoa son: torta de cacao, polvo de cacao alcalino, polvo de cacao, nibs de cacao orgánico, manteca de cacao, licor de cacao orgánico y licor de cacao; todos los mencionados tienen un promedio de vida útil de 12 meses y sus empaques son de 30 kilogramos (Ecuacocoa, s.f.)

Ecuacoffee, empresa exportadora de cacao y café, con sede en la ciudad de Guayaquil, inició sus actividades en el año 2006 y en el 2016 registró sus ventas \$19 799 042 y sus utilidades en \$ 632 455 (Ekos, 2017). Cuenta con 105 empleados, que se distribuyen por toda la cadena productiva que va desde la recepción de los granos, la planta industrial, los laboratorios, hasta las exportaciones a distintos destinos en el mundo (Trade Map, 2018). Los productos que comercializa Ecuacoffee, en el ámbito de semielaborados de cacao son: licor natural de cacao, torta de cacao, cacao en polvo natural y alcalino, y manteca de cacao; todos estos en empaques de 25 kilogramos (Ecuacoffee, 2015).

Cafiesa, Cacaos Finos Ecuatorianos S.A., nació en el año de 1974 en la ciudad de Guayaquil, en el 2007 se implementó “Economía inclusiva” con el fin de tener una relación directa con los agricultores y de esta forma beneficiar a las pequeñas comunidades (Cafiesa, 2016). La cadena productiva de Cafiesa no solo se basa en la parte industrial, esta pasa por los agricultores, son quienes siembran y cosechan el cacao, los que se encargan de la fabricación del producto y los que se encargan del proceso de exportación. Los productos exportados por esta empresa son: licor o pasta de cacao, en variedades orgánica o convencional, natural o alcalina, o en bloques; manteca de cacao orgánica o convencional,

natural o desodorizada; polvo de cacao alcalino o natural; nibs o granos de cacao orgánicos, tostados o crudos (Cafiesa, 2016).

Cofina empezó sus actividades en el año 1993 en la ciudad de Guayaquil y en 1994 iniciaron sus exportaciones de granos de cacao, lo que les permitió crecer en el ámbito internacional. En el 2000 se trasladan a la vía Durán - Tambo, lo que les permite mejorar las relaciones con los agricultores del sector y ampliar su posición respecto a la responsabilidad social de la empresa. A partir del 2010 incursionan en exportaciones de semielaborados que son procesados en su planta (Cofina, 2018). Por este motivo los productos ofertados se ampliaron y para el 2018 los semielaborados que exportan son: pasta o licor de cacao, polvo de cacao, torta de cacao, todos los anteriores en presentación natural o alcalina; nibs y manteca de cacao (Cofina, 2018).

La empresa Eco Kakao fue fundada en 1996 con el sello de responsabilidad social, busca opciones amigables con el medio ambiente que también beneficien a los productores. Con sede en Guayaquil, esta empresa ecuatoriana cuenta también con oficinas en Miami, Estados Unidos y en Shanghai, China (Eco Kakao, s.f.). Su oferta exportable es de granos y licor o pasta de cacao; el primer mencionado es el de mayor porcentaje, no obstante, sus exportaciones de pasta de cacao se caracterizan por el uso de granos de alta gama, permitiendo una diferenciación en el sabor por ser considerado único en el mercado (Eco Kakao, s.f.). Para el 2015 Eco Kakao 7 000 toneladas métricas de sus productos, monto que benefició a 5 000 familias que son parte de su programa de desarrollo sostenible, en el que se encuentran cerca de 2 500 productores asociados (Eco Kakao, s.f.).

1.3. Panorama internacional de la pasta de cacao

Para lograr desarrollar la industria nacional se requiere obtener información de los mercados internacionales y los competidores que existan, con el fin de fortalecer la industria y dar una diferenciación al producto ofertado. En el presente subcapítulo se analizará la industria del chocolate y el efecto que esta tuvo en el desarrollo de los semielaborados de cacao; asimismo, se identificarán

los competidores históricos que ha tenido el Ecuador en la exportación de este producto; además, se analizarán las exportaciones mundiales de pasta de cacao entre los años 2014 al 2017.

1.3.1. Industria del chocolate y su efecto en los semielaborados de cacao

Para hablar sobre la pasta de cacao es necesario conocer el desarrollo de la industria chocolatera en el mundo, estas crecieron a la par debido que el producto base para la creación de chocolates es la pasta de cacao. En el año 1635 inician los registros de comercialización de chocolate, esta actividad era realizada por farmacéuticos, los cuales la vendían como producto energizante (VisitFlanders, s.f.). A principios del siglo XIX, debido a la influencia de la revolución industrial, la fabricación artesanal de chocolates dio un giro e inició la mecánica; esta consistía en procesos llevados a cabo por máquinas, dejando a un lado la mano de obra artesanal para aumentar la producción y reducir los costos (Club del Chocolate, s.f.).

En 1819 la primera fábrica de semielaborados de cacao abre sus puertas en Suiza, ya había un proceso de separación de la pasta para pasar a la manteca y el polvo de cacao; en 1828 se implementa el uso de la prensa hidráulica para hacer más efectivo el proceso mencionado (Club del Chocolate, s.f.). Por este motivo, desde los sectores periféricos, como América Latina y África, aportaban los granos de cacao y los centrales, europeos, poseían todo el proceso de transformación; los países periféricos concentraban sus exportaciones en materia prima y por ello dependían de los países industrializados que se la compran (Carpio G., 1990: 11). En aquel entonces, Países Bajos era el líder por excelencia en fabricación de chocolate (VisitFlanders, s.f.).

La industria chocolatera empieza a despegar a través de las primeras producciones mecánicas en masa que se dieron en Barcelona, España (Val M., s.f.). A partir de 1847 inicia la producción de tabletas de chocolate, producto de la mezcla de licor de cacao, cacao y azúcar, el consumo de estas se extiende por Europa y Estados Unidos, ya no es alimento solo de las élites y su distribución va en crecimiento; el uso de pasta de cacao va en aumento debido a sus propiedades

y a la textura que le aporta a las barras de chocolate (Club del Chocolate, s.f.). Se crea también, en 1875, las tabletas de chocolate con leche que resultan de la mezcla de los anteriores ingredientes mencionados con leche en polvo (Nestlé, 2018).

A inicios del siglo XX hubo 4 inventos belgas que revolucionaron la industria del chocolate: el primero fue la introducción de los bombones al mercado, novedad entre los clientes puesto que tenían distintos rellenos; en este tipo de chocolate los porcentajes usados de pasta de cacao eran mínimos. Con el primer invento vino el ballotin, que consistía en una caja donde eran guardados los bombones. Otros inventos de relevancia fueron la crema de chocolate y el transporte de chocolate líquido (Club del Chocolate, s.f.). Después de obtener distintos productos a base de cacao, las empresas iniciaron su comercialización tanto nacional como internacional y, para acaparar más mercado, decidieron concentrarse en la producción basada en calidad, más no en cantidad; de esta manera lograban fabricar grandes cantidades de sus productos abaratando los costos de producción (Club del Chocolate, s.f.).

La industria de los semielaborados no era considerada primordial en el proceso de fabricación de chocolates, esta era la base de los elaborados del cacao, motivo por el cual eran conocidos como la materia prima. Al ser reciente la creación de la industria chocolatera, en el siglo XIX, el uso que le daban a los semielaborados era mínimo por lo que las empresas se encargaban de fabricarlo y no existía comercialización alguna de estos productos, la fabricación era directa en la empresa pues todos los procesos a partir de la recepción de los granos, eran parte del proceso de fabricación del chocolate ya sea en barras o líquido (Carpio G., 1990: 32). Los países de las periferias se encargaban de mandar los granos de cacao para abastecer la demanda de los industrializados, Europa y Estados Unidos, sin darle un cambio a sus exportación las mantuvieron simples y usando los métodos convencionales de siembra y cosecha (Carpio G., 1990: 45).

1.3.2. Competidores Históricos

Debido a la tecnología que usaban países como Francia, Bélgica, Suiza, Países Bajos, Estados Unidos, entre otros, el progreso económico y tecnológico vivido entre 1814 a 1914 se lo reconocía como el boom industrial en la industria de los chocolates, esto generó riquezas en los dueños de las empresas y una mejora en la economía de los países en los que estas se encontraban; era cerca del 20% de la población mundial (Carpio G., 1990: 11). Después de la primera y segunda guerra mundial, se dio un retroceso en la economía e industria de todo el mundo e inició un proceso de intercambio entre las potencias, que requerían materia prima, con países de la periferia, que requerían productos manufacturados. Es entonces cuando Estados Unidos empieza un proceso en el que implementa su modo de vida en países de todo el mundo (Taylor A., 2011).

Los ciudadanos estadounidenses pensaban que la economía de su país, al igual que la de los países europeos iba a caer en gran depresión (U.S. department of State, 2018). El plan de esta potencia mundial fue destinar millones de dólares a la regeneración de los países en los que la economía estaba acabada, por lo que se crean las empresas transnacionales, con las cuales se iba estableciendo un determinado modo de vida en los países donde entraban, los cambios iban desde los alimentos que se utilizaban en el desayuno, los cuales eran de empresas norteamericanas, hasta la dependencia generada por los insumos que se ofrecían para la expansión de la industria. Por este motivo se creía en una internacionalización de los países de la periferia, donde recibían aportes tecnológicos, científicos y culturales de países Estados Unidos (Carpio G., 1990: 12).

Importar desde países menos desarrollados generaba muchos gastos para Estados Unidos, por ello incorporaron nuevas tecnologías agroquímicas y semillas, las cuales favorecieron a la agricultura del país, redujeron los costos y generaban empleo a sus ciudadanos. Pese a ello, debido a los suelos no aptos, productos como el cacao debían ser importados (Taylor A., 2011). Las empresas chocolateras establecieron filiales en países productores de cacao, como Ecuador, Costa de Marfil, Ghana, entre otros; estas se encargaban, en algunos casos, de

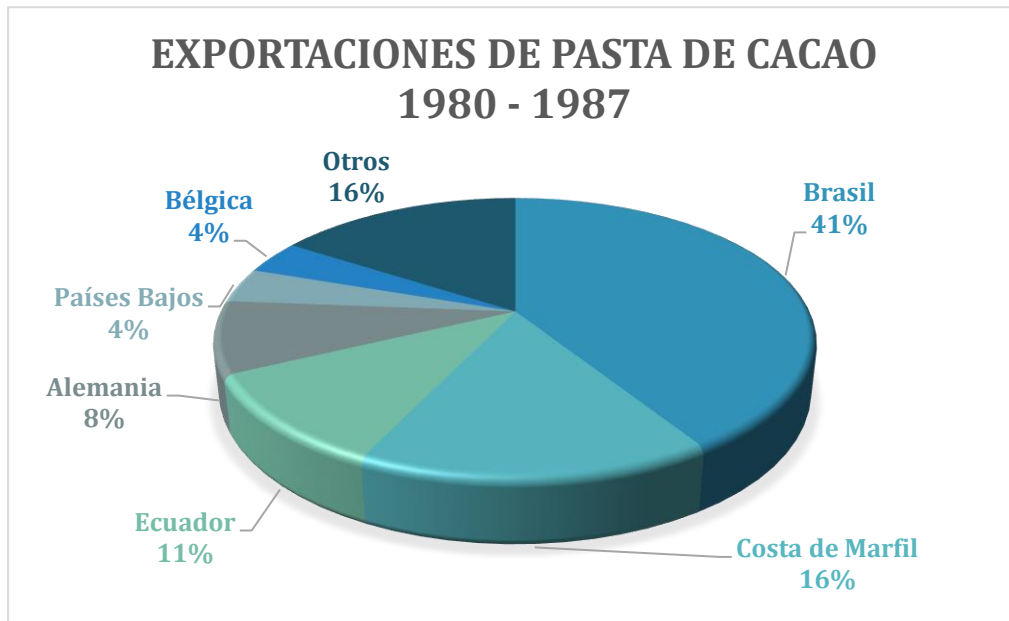
receptar los granos de cacao, para después procesarlos y comercializarlos bajo el nombre de su marca; o a su vez, transferían la tecnología para que los países menos desarrollados creen su propia industria, lo que creó una dependencia pues estos no poseían los recursos para crear su tecnología, además, acrecentó de forma masiva las importaciones tecnológica hacia la periferia (Carpio G., 1990: 1).

Debido a la producción en masa de chocolates y demás elaborados de cacao, los países fabricantes empezaron a comprar la pasta de cacao de los países donde se cultivaba los granos de cacao, pues les resultaba más cómodo y barato que estos hagan el proceso de cultivo, cosecha y después transformación, para así centrarse en la fabricación de chocolates en distintas gamas y abaratar el costo de la importación de granos de cacao para su posterior transformación (Carpio G., 1990: 88). El mayor productor de pasta de cacao en los años 80 fue Brasil, que en promedio sus exportaciones fueron 41% de las exportaciones totales de pasta de cacao, mientras que las de Bélgica fueron, en promedio, 4% de las exportaciones mundiales del producto (Gill & Duffus, 1989: 20).

El mercado de exportaciones de pasta de cacao era manejado por 6 países y en de década de 1980 estos cubrían cerca del 84% de la exportaciones totales del semielaborado (Carpio G., 1990: 88). En primer lugar se encuentra Brasil, como se mencionó; el segundo es Costa de Marfil, el cual en promedio cubría 16,13% de la demanda anual de pasta de cacao, en 1987 exportó 25 100 toneladas métricas, lo que representaba el 18% del total. Ecuador se encontraba en tercer lugar, para 1980 exportaba el 22% de la pasta a nivel mundial, lo cual era 32 400 toneladas métricas, mientras que para el año 1987 la industria decayó en el país y pasó a generar el 7% de las exportaciones mundiales, 9 800 toneladas métricas. Alemania fue perfeccionando la industria de semielaborados, en 1980 exportaba 3% del total de pasta de cacao, para 1987 cubría el 15% del mercado con un total de 20 600 toneladas métricas; Bélgica y Países Bajos cubrían cerca del 4% de la demanda de pasta de cacao, cada una, para 1987 exportaron el 4% y 5% del producto, respectivamente (Gill & Duffus, 1989: 20).

GRÁFICO N° 2

EXPORTACIONES DE PASTA DE CACAO 1980 – 1987



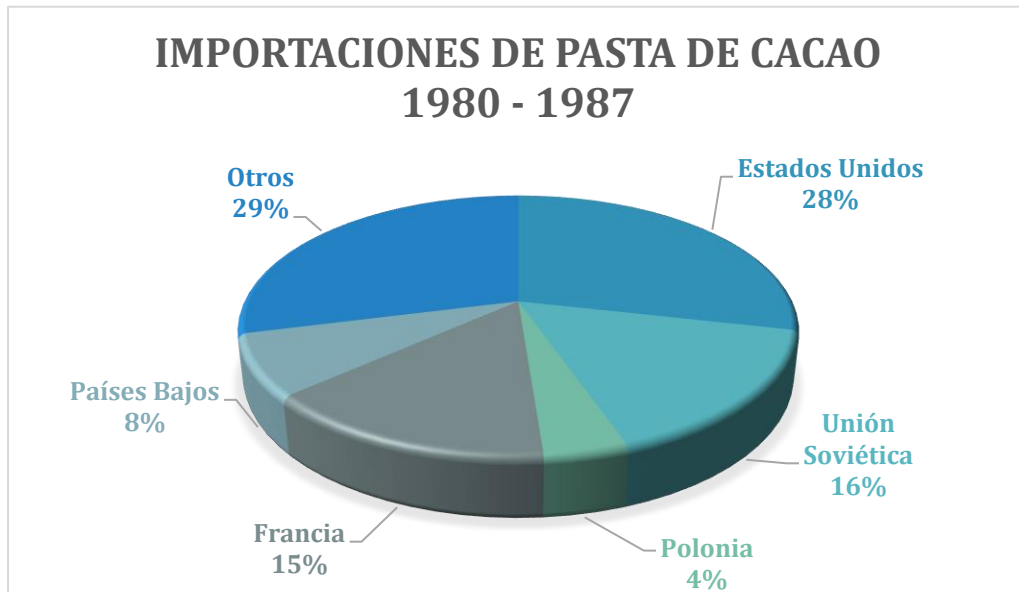
Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)

Recuperado de: (Carpio, 1990: 88).

Los importadores de pasta de cacao son países industrializados y chocolateros por excelencia. Alemania, Italia, Suiza e Inglaterra no importaban el producto, porque tenían sus fábricas donde procesaban los granos de cacao (Dand R., 2011: 19). Estados Unidos era el principal importador de pasta de cacao, en 1980 importó 24% de la producción mundial del producto, monto que se mantuvo estable y para 1987 fue de 25%. La Unión Soviética ocupó el segundo lugar, en 1980 importó 23 500 toneladas métricas del semielaborado, lo que representaba el 16% del total de importaciones, al igual que Estados Unidos, se mantuvo estable las importaciones, en 1987 fueron del 15%. En 1980, Polonia importaba 18% de la pasta de cacao existente en el mercado mundial, en 1982 estas decrecieron al punto de llegar al 0%. Entre 1980 y 1987 Francia importó un promedio de 22 000 toneladas métricas anuales, siendo el último año el que alcanzó su tope de 32 100 toneladas y los años de 1981 y 1982 cuando importó la menor cantidad, 14 500 toneladas, cada uno (Gill & Duffus, 1989: 20).

GRÁFICO N° 3

IMPORTACIONES DE PASTA DE CACAO 1980 - 1987



Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)
Recuperado de: (Carpio, 1990: 88)

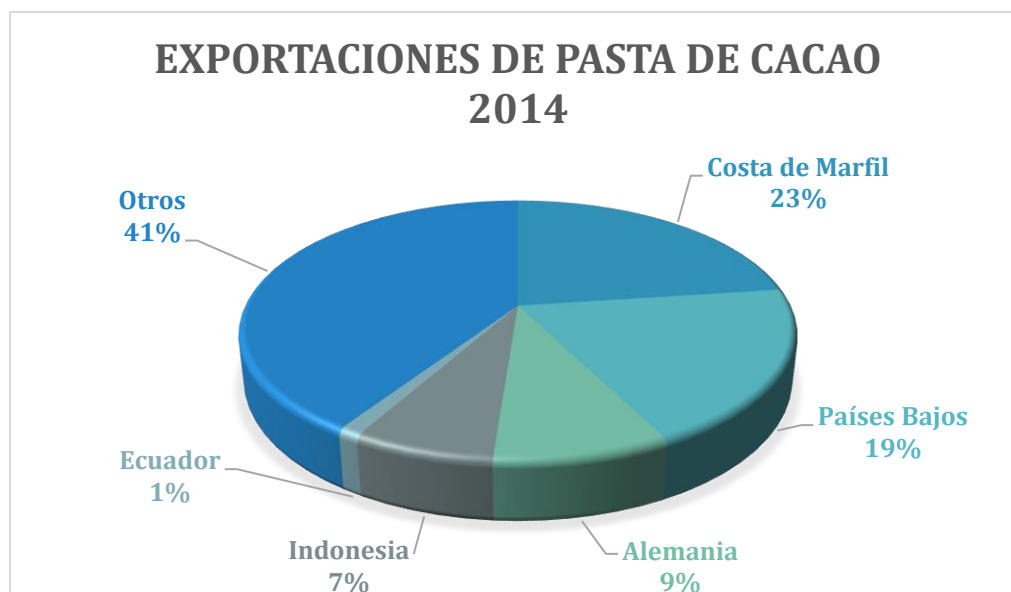
1.3.3. Exportación mundial de pasta de cacao del año 2014 al 2017

El crecimiento de la agroindustria del cacao no se debe solo a la industria de alimentos, se encuentra también dentro de otros sectores como son el de cosméticos o el farmacéutico. Esto se debe a que la pasta de cacao, además de ser utilizada en la industria chocolatera, es un producto base para la fabricación de ciertos tipos de maquillaje y medicamentos (Natra, 2018). En el año 2014 se comercializaron 901 169 toneladas de pasta de cacao en todo el mundo, esta cantidad generó un total de \$ 3 335 326 000 ingresos a los países exportadores (Trade Map, 2018). En ese año, el primer lugar fue ocupado por Costa de Marfil, quien abastecía al 22,9% de la demanda total del semielaborado con la exportación de 214 343 toneladas, lo que generó al país un ingreso de \$ 764 500 000; cada tonelada tiene un valor de \$3 567. El segundo lugar lo ocupó Países Bajos, comercializaron 214 343 toneladas del producto, lo que significó una ganancia de \$ 653 272 000 para el país y las empresas dedicadas a la actividad, el valor unitario de la tonelada fue de \$ 4 034; cubrieron el 19,6% del total de exportaciones de pasta de cacao (Trade Map, 2018).

Alemania proveyó pasta de cacao al 8,7% de los consumidores, 76 628 toneladas fueron exportadas en el 2014, lo que generó un ingreso de \$ 289 124 000; cada una fue comercializada en \$ 3 773. Indonesia se ubica en el cuarto lugar con 87 369 toneladas exportadas, cantidad que permitió la entrada de \$ 233 729 000 a su economía, el precio por tonelada fue de \$ 2 675; este monto cubrió el 7% del mercado mundial de pasta de cacao (Trade Map, 2018). Por su parte, Ecuador ocupó el puesto 14 entre los exportadores de pasta de cacao en el año 2014, satisfizo el 1,1% de la demanda total del producto, 10 600 toneladas vendidas, cantidad que resultó en un ingreso de \$ 36 306 000; cada tonelada tuvo un precio de \$ 3425 (Banco Central del Ecuador, 2018).

GRÁFICO N° 4

EXPORTACIONES DE PASTA DE CACAO 2014



Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)
 Recuperado de: (Trade Map, 2018)

Para el año 2015 el mercado de exportaciones no presentó cambios significativos; en el mundo se intercambiaron 864 662 toneladas de pasta de cacao, a un valor de \$ 3 253 750 000, esto es 3% menos respecto al año anterior (Trade Map, 2018). Costa de Marfil continuó liderando el mercado con 201 229 toneladas comercializadas, esto generó un ingreso de \$ 738 362 000, siendo cada tonelada vendida a \$ 3669; cubrió el 22,7% de la demanda mundial del producto. No obstante el registro de un descenso del 6% respecto a la cantidad exportada el año anterior, los efectos sobre el valor recaudado son menores debido al aumento del

precio de la tonelada (Trade Map, 2018). En lo que respecta a Países Bajos, en el año 2015 exportó 127 212 toneladas del semielaborado, valoradas en un total de \$ 515 487 000, el valor unitario fue de \$ 4 052; al igual que en Costa de Marfil, se registró un descenso del 21% en la cantidad exportada en ese periodo y por lo tanto su participación en las exportaciones mundiales se redujo a 15,8% (Trade Map, 2018).

Alemania e Indonesia se mantuvieron en el tercer y cuarto lugar, abastecieron al 9,9% y 9,3% de la demanda mundial, respectivamente. Por su parte Ecuador, suplió los requerimientos del 1,2% del mercado importador, ubicándose en el puesto 14; exportó 9 667 toneladas que tuvieron un valor total de \$ 38 843 000, cada una cotizada en \$ 4 018. Esto significó un aumento del 17% respecto al valor del año anterior y por este motivo, la cantidad exportada descendió un 9%, mientras que el valor recibido creció 6% en comparación con el año previo (Banco Central del Ecuador, 2018).

En el año 2016 la comercialización de pasta de cacao en el mundo continuó en decrecimiento, se negociaron 749 483 toneladas que generaron \$ 2 889 854 000, esto es 12% menos que el año previo (Trade Map, 2018). Costa de Marfil continúa a la cabeza de las exportaciones del producto, su participación fue de 23,6% con 179 418 toneladas, 11% menos que lo comercializado en el 2015. Se registró un ingreso de \$ 683 009 000, el precio unitario de la tonelada seguía en aumento con un valor de \$ 3 812 (Trade Map, 2018). Asimismo, Países Bajos se mantuvo en el puesto 2, cubriendo el 17,5% la demanda mundial del semielaborado, lo cual significó la exportación de 124 130 toneladas y el ingreso de \$ 505 800 000 por el total de las ventas, el valor unitario fue de \$ 4 074; esta estabilidad en los precios permitió que, en comparación con el año anterior, los valores difieran en un 2% y no afecten al mercado interno (Trade Map, 2018).

El tercer y cuarto puesto fue ocupado por Alemania e Indonesia, países que cubren el 14,5% y 8,5% de la demanda de pasta de cacao, respectivamente. En lo que respecta a Ecuador, para el año 2016, se ubicó en el puesto 12 y su participación en las exportaciones del producto fue de 1,7%; la cantidad comercializada fue de 12 415 toneladas, y el valor total de estas fue de \$ 48 614

000, con un precio unitario de \$3 916. El valor unitario fue menor al establecido en el año previo, mientras que la cantidad y el monto total exportado tuvieron un crecimiento del 26% respecto al 2015, lo que significó en mayores ingresos para el país (Banco Central del Ecuador, 2018).

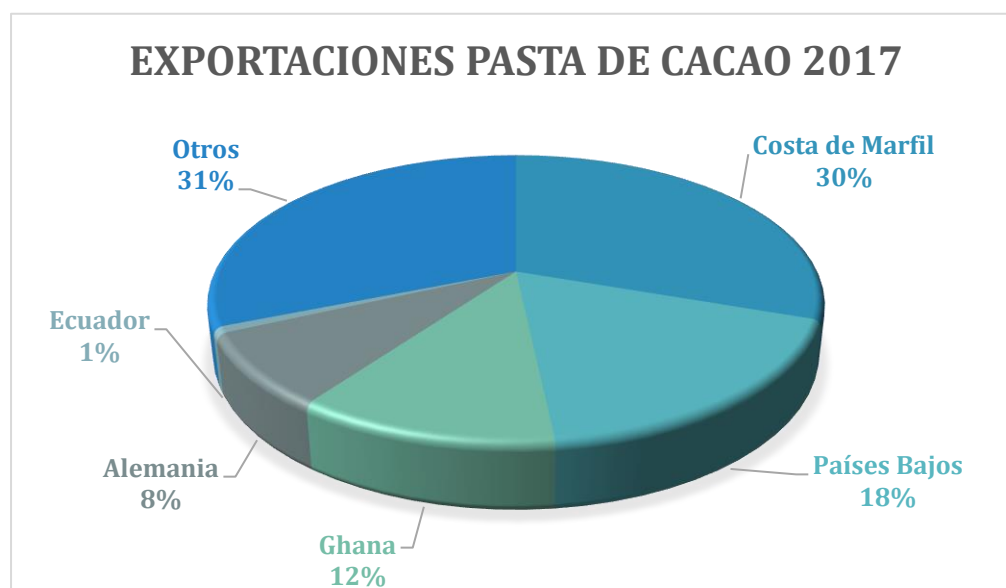
El año 2017 se presentó un crecimiento en las exportaciones mundiales de pasta de cacao, se intercambiaron 1 067 381 toneladas, esto es un crecimiento del 42% con respecto al año previo; el monto recaudado fue de \$ 3 449 732 000, 19% más que el del año anterior. Esta diferencia nos dice que las cantidades exportadas crecieron debido a que el precio de cada tonelada descendió y los países importadores pudieron comprar más producto (Trade Map, 2018). A la cabeza de los exportadores se mantiene Costa de Marfil, este país tuvo un crecimiento del 93% en la cantidad exportada, esta fue de 346 389 toneladas; en lo que respecta a la ganancia obtenida, el incremento fue de 52%, \$ 1 044 502. Esto se debió a que la tonelada de pasta de cacao pasó de \$ 3 812 en 2016 a \$ 3 015 en 2017, por lo tanto fue más asequible comprarla (Trade Map, 2018). Por otra parte, Países Bajos se ubicó en el puesto 2, con 18% de participación en las exportaciones mundiales; se comercializaron 172 172 toneladas, 38% más que el año 2016, estas generaron un ingreso de \$ 621 275 000, 19% mayor al del año anterior. La cantidad exportada tuvo mayor crecimiento puesto que el precio de la tonelada decreció y llegó a \$ 3 608, cerca de \$ 400 menos respecto al periodo anterior (Trade Map, 2018).

Ghana se situó en el tercer lugar, su participación en el mercado fue de 11,7% y la cantidad exportada fue de 139 399, lo cual produjo una entrada de \$ 403 333 000 en su economía; cada tonelada tuvo un valor de \$ 2 893 (Trade Map, 2018). El cuarto lugar fue ocupado por Alemania, cubrió el 8,2% de la demanda mundial con la exportación de 89 732 toneladas, mismas que tuvieron un valor total de \$ 284 049 000 y un valor unitario de \$ 3 165 (Trade Map, 2018). Por su parte, para el 2017 Ecuador se ubicó en el puesto 16, esto se debe al decrecimiento de las exportaciones del producto, se comercializaron 7 796 toneladas, una reducción del 38% respecto al año anterior; el valor de estas fue \$ 25 831 000, monto que presenta una disminución del 47% comparado con el periodo previo. Esto no se debe únicamente a la reducción de la cantidad exportada, también a que

la tonelada de pasta de cacao pasó de \$ 3 916 en 2016 a \$ 3 313 en 2017 (Banco Central del Ecuador, 2018).

GRÁFICO N° 5

EXPORTACIONES DE PASTA DE CACAO 2017



Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)

Recuperado de: (Trade Map, 2018)

En relación con el primero objetivo propuesto en este trabajo, en el primer capítulo se estudió el sector cacaotero nacional, desde el inicio de las exportaciones en el año de 1800 hasta el desarrollo de la agroindustria en los años 1970 y su decrecimiento en el siglo XXI. También se analizó la influencia de las empresas chocolateras, situadas en países desarrollados, en el crecimiento de la agroindustria dentro de los países de la periferia, esto estableció la competencia entre los mencionados, hasta que las naciones desarrolladas empezaron a producir pasta de cacao dentro de su país, provocando que la industria de semielaborados decrezca en países como Ecuador y crezca en Países Bajos.

CAPÍTULO II

CARACTERÍSTICAS QUE INCIDEN EN EL COSTO DE EXPORTACIÓN DE PASTA DE CACAO

2.1 Principales destinos de las exportaciones de pasta de cacao

Conocer hacia dónde se dirigen las exportaciones es fundamental debido a que permite realizar un análisis de los mercados existentes y los nuevos destinos para la comercialización del producto, esto permite incrementar las mismas y conocer las limitaciones que no les permiten crecer dentro de un territorio. En el siguiente subcapítulo se analizarán los principales destinos para la venta de pasta de cacao proveniente de Ecuador, Costa de Marfil y Países Bajos, dentro del periodo que abarca desde el año 2014 al 2017.

2.1.1. Ecuador

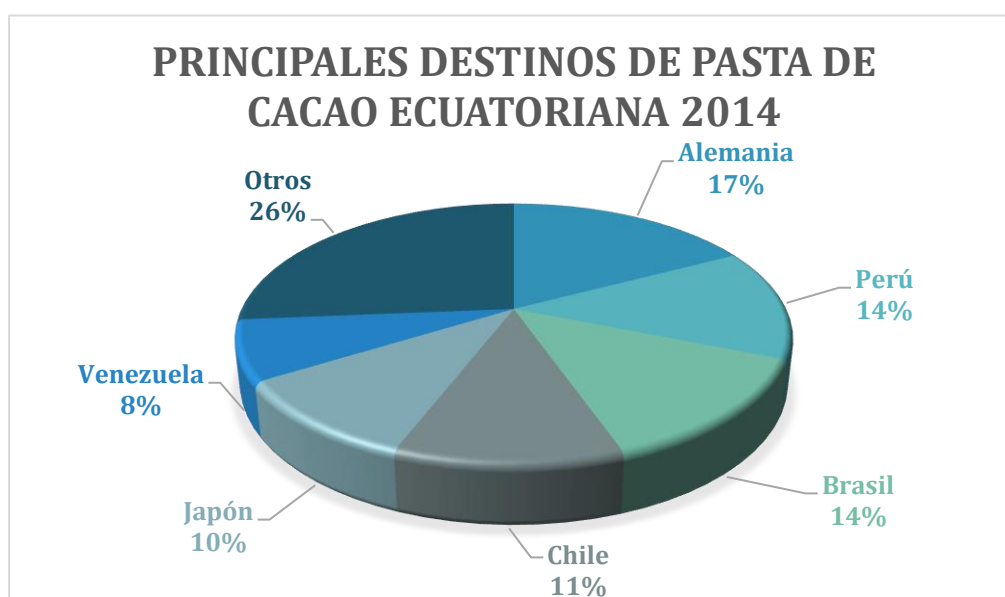
La pasta de cacao ecuatoriana tiene distintas variedades, la apetecida por los chocolaters es aquella que se logra con base de cacao fino de aroma, el cual es cultivado y cosechado en el territorio ecuatoriano. Mientras que la más comercializada es la que se realiza con distintas variedades de cacao, los cuales unen sus cualidades y forman una mezcla homogénea (Asociación Nacional de Exportadores de Cacao - Ecuador, 2015). Del año 2014 al 2017 las exportaciones de cacao variaron en cantidad y montos, esto también fue influenciado por cambios entre los mayores exportadores debido a que sus compras no fueron constantes y cada año los primeros puestos se modificaban (Banco Central del Ecuador, 2018).

Según cifras del Banco Central del Ecuador, las exportaciones de pasta de cacao en el 2014 fueron de 10 600 toneladas, los principales destinos para estas exportaciones fueron Alemania, Perú y Brasil (Banco Central del Ecuador, 2017). Alemania se ubicó en el primer lugar, el 17,3% de las exportaciones del producto fueron dirigidas a este país. Entre enero y diciembre del 2014 se comercializaron 2 355 toneladas, las mismas que tuvieron un valor de \$ 6 266 000, cada tonelada fue comercializada en \$ 2 660 (Banco Central del Ecuador, 2018). El segundo

lugar lo ocupó Perú, país que importó 1 123 toneladas del semielaborado, estas tuvieron un precio total de \$ 5 005 000; esto le permitió tener una participación del 13,8% con respecto a este rubro. La cantidad demanda por Perú fue la mitad de lo requerido por Alemania, no obstante, el monto recaudado fue 20% menor debido a que cada tonelada se intercambiaba por \$ 4 456 (Trade Map, 2018). Brasil se situó tercero, con la importación del 13,5% de la oferta del producto ecuatoriano, 1 080 toneladas que fueron valuadas en un total de \$ 4 884 000, cada tonelada tuvo un valor de \$ 4 522 (Trade Map, 2018).

GRÁFICO N° 6

PRINCIPALES DESTINOS DE PASTA DE CACAO ECUATORIANA 2014



Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)

Recuperado de: (Banco Central del Ecuador, 2018)

En el 2015 se exportaron 9 667 toneladas de pasta de cacao ecuatoriana, Japón, Chile y Argentina ocuparon los primeros lugares con una participación de 44,3% del mercado, entre los tres países (Banco Central del Ecuador, 2018). Japón, a la cabeza con el 17,8% del total ofertado, importó 1 577 toneladas que estuvieron cotizadas en \$ 6 903 000, cada una tuvo un precio de \$ 4 377 (Trade Map, 2018). El segundo lugar lo ocupó Chile, país que demandó el 13,6% de las exportaciones del semielaborado; 1 290 toneladas fueron comercializadas, estimadas en un total de \$ 5 265 000, mientras que el precio unitario fue de \$ 4 081 (Trade Map, 2018). Lo sigue Argentina, donde se importaron 1 187

toneladas del producto, cantidad que generó un ingreso a Ecuador de \$ 5 026 000, al ser cada unidad vendida en \$ 4 234; esto significó que Argentina consumió el 12,9% de la oferta ecuatoriana (Banco Central del Ecuador, 2018).

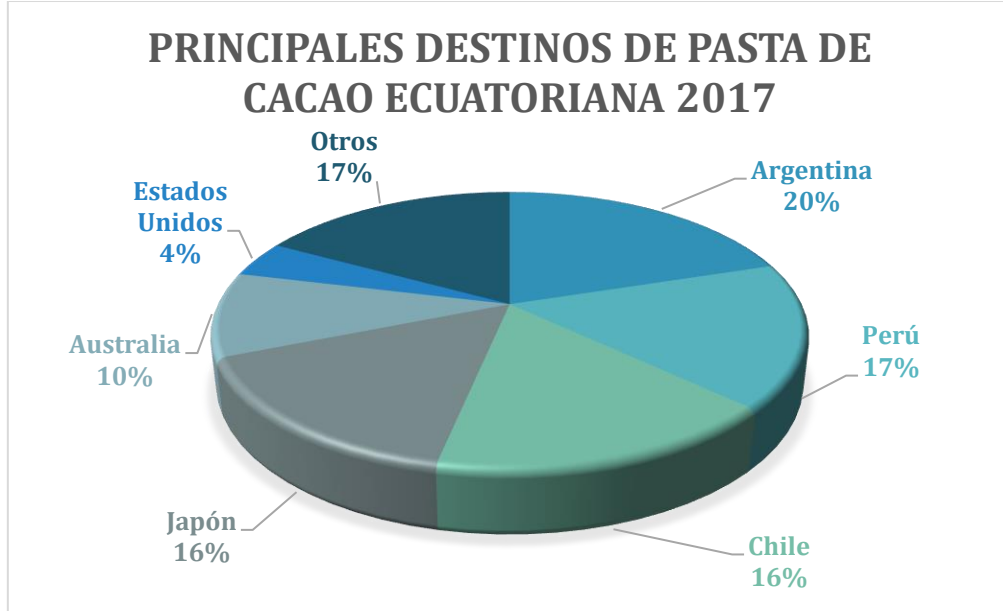
Cada año varía el mercado de exportaciones de pasta de cacao ecuatoriana, para el 2016 los tres mayores importadores cubrieron el 55,3% de la oferta nacional. En este periodo, Estados Unidos fue el líder debido a que importó 3 606 000 toneladas del producto, con lo que llegó a tener 29% de participación en las exportaciones ecuatorianas del semielaborado. El monto total recaudado fue de \$ 14 081 000, cada tonelada tuvo un valor de \$ 3 905 (Banco Central del Ecuador, 2018). Japón se ubicó en el segundo lugar, 1 689 toneladas fueron adquiridas con un valor total de \$ 7 058 000, mientras que el precio unitario fue de \$ 4 179; este país recibió el 14,5% de las exportaciones (Trade Map, 2018). Le sigue Perú, que obtuvo el 11,8% de la oferta ecuatoriana; esto significó la compra de 1 357 toneladas, las mismas que fueron valoradas en un total de \$ 5 755 000, cada unidad con el precio de \$ 4 241 (Trade Map, 2018).

En el 2017, debido a la competencia, se evidenció una caída en las exportaciones del 38% debido a que se pasó de 12 415 toneladas exportadas en el 2016 a 7 796 en el 2017; esto dejó el mercado en desequilibrio y con un saldo comercial negativo con respecto a los años anteriores (Banco Central del Ecuador, 2018). Entre los mayores consumidores de pasta de cacao ecuatoriana para este periodo, se encuentran Argentina, Perú y Chile, esto se debe a la cercanía de los territorios y facilidad de movilidad, además, a los acuerdos suscritos para potenciar las exportaciones en la región (El Comercio, 2017). Argentina, a la cabeza, importó 1 575 toneladas, las cuales generaron un ingreso total de \$ 5 188 000 y cada unidad se comercializó en \$ 3 294 (Trade Map, 2018). En el segundo lugar se ubicó Perú, con el 16,9% de participación en las exportaciones ecuatorianas del semielaborado. Importaron 1 313 toneladas que estuvieron valuadas en \$ 4 361 000; la cantidad adquirida fue similar a la del año anterior, en el monto pagado se observa una reducción del 25% debido a que el valor unitario pasó de \$ 4 241 en el 2016 a \$ 3 321 en 2017 (Banco Central del Ecuador, 2018). Chile regresa a ocupar los primeros lugares, esta vez en el tercero importó

1 309 toneladas, cotizadas en \$ 4 209 000; cada unidad adquirida tuvo un precio de \$ 3 215 (Trade Map, 2018).

GRÁFICO N° 7

PRINCIPALES DESTINOS DE PASTA DE CACAO ECUATORIANA 2017



Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)
Recuperado de: (Trade Map, 2018)

2.1.2. Costa de Marfil

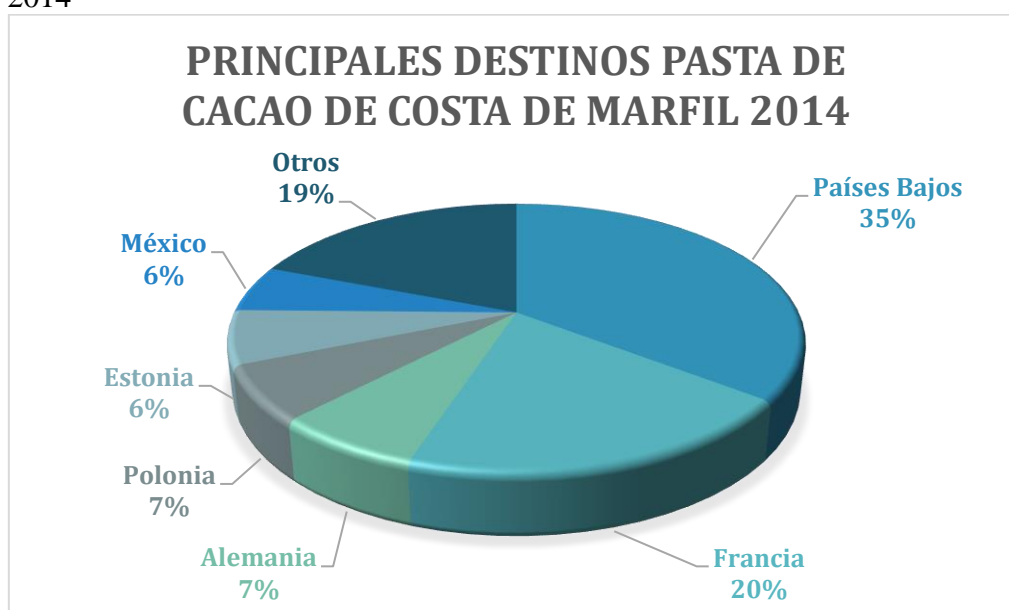
El mercado marfileño de pasta de cacao se ha mantenido estable entre el año 2014 al 2017, no solo en cantidad exportada, también sus mayores compradores no varían de año a año, como es el caso de Ecuador. Esto permite a Costa de Marfil ser el líder en exportaciones de productos derivados del cacao. Sus principales consumidores son Países Bajos, Francia y Alemania, en el 2017 se suma Estados Unidos, dejando a Alemania fuera del top 3 (Trade Map, 2018). Además, otro factor que permite equilibrio en el mercado del semielaborado es el precio de la tonelada, que se mantiene entre \$ 3 500 a \$ 3 800, salvo casos específicos (Trade Map, 2018).

En el año 2014 Costa de Marfil comercializó 214 343 toneladas de pasta de cacao, con la cual obtuvo \$ 764 500 000. El principal importador del producto fue Países Bajos, debido a su industria chocolatera y cosmetiquera; adquirió el

35,4% del total ofertado, esto son 75 149 toneladas, valoradas en \$ 270 305 000 total, mientras que el valor unitario fue de \$ 3 597 (Trade Map, 2018). Le sigue Francia, país chocolatero por excelencia, se destinó el 19,7% del total exportado hacia este mercado. Fueron comercializadas 42 819 toneladas entre las dos naciones, estas generaron un ingreso de \$ 150 282 000, con un valor unitario de \$ 3509 (Trade Map, 2018). En el tercer lugar se ubica Alemania, adquirió 15 446 toneladas con un precio total de \$ 54 237 000, mientras que el unitario fue de \$ 3 511 (Trade Map, 2018).

GRÁFICO N° 8

PRINCIPALES DESTINOS PASTA DE CACAO DE COSTA DE MARFIL 2014



Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)
 Recuperado de: (Trade Map, 2018)

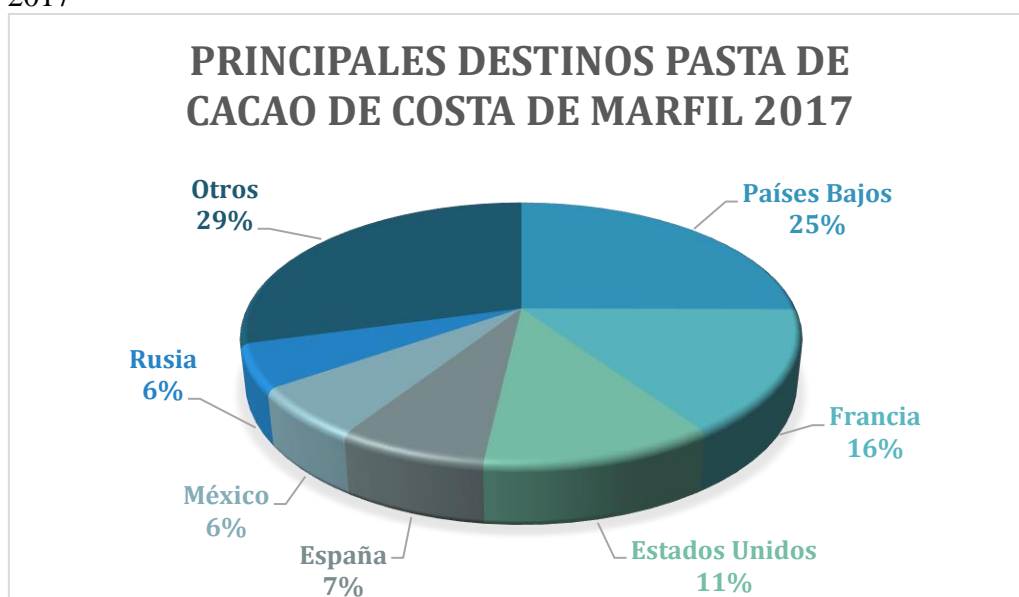
Para el 2015 el panorama respecto a las exportaciones de pasta de cacao fue similar; hubo un decrecimiento del 6% en la cantidad exportada en comparación con el año anterior y, debido a que el precio unitario subió un aproximado de \$ 100, el monto recibido por las negociaciones cayó 3%. Países Bajos, Francia y Alemania ocuparon los primeros lugares de importaciones con un 61,5% de participación entre los 3 (Trade Map, 2018). En el 2016, el mercado continúa en decrecimiento y al igual que en el periodo previo, fue del 6% en la cantidad exportada, por ello pasó a 179 418 toneladas; por este motivo el valor obtenido por las negociaciones, tuvo un decrecimiento del 7% respecto al año

anterior, pasó de \$ 738 362 000 a \$ 683 009 000. Países Bajos, Francia y Alemania lideraron como destino de las exportaciones de pasta de cacao marfileña, capturaron el 59% del total ofertado por el país fabricante (Trade Map, 2018).

En el 2017, el mercado de exportaciones de pasta de cacao marfileña presentó cambios debido al decrecimiento que se vio en los años previos. El precio de la tonelada disminuyó y de esta forma las ventas tuvieron un crecimiento del 53%, en lo que se refiere a ingresos económicos, estuvieron valoradas en \$ 1 044 501 000; 346 389 toneladas fueron comercializadas, esto representó un aumento del 93% respecto al periodo anterior (Trade Map, 2018). También, a la cabeza se ubicaron Países Bajos, Francia y Estados Unidos, estos concentraron el 51,8% del total de exportaciones de pasta de cacao. Países Bajos importó 82 497 toneladas, cotizadas en \$ 261 980 000, su precio unitario fue de \$ 3 176. Francia adquirió 45 147 toneladas, estimadas en \$ 160 624 000, la unidad tuvo un valor de \$3 558. En lo que respecta a Estados Unidos, compró 43 188 toneladas, las mismas que generaron un ingreso para Costa de Marfil de \$ 118 216 000, el valor unitario fue de \$2 737 (Trade Map, 2018).

GRÁFICO N° 9

PRINCIPALES DESTINOS PASTA DE CACAO DE COSTA DE MARFIL 2017



Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)
Recuperado de: (Trade Map, 2018)

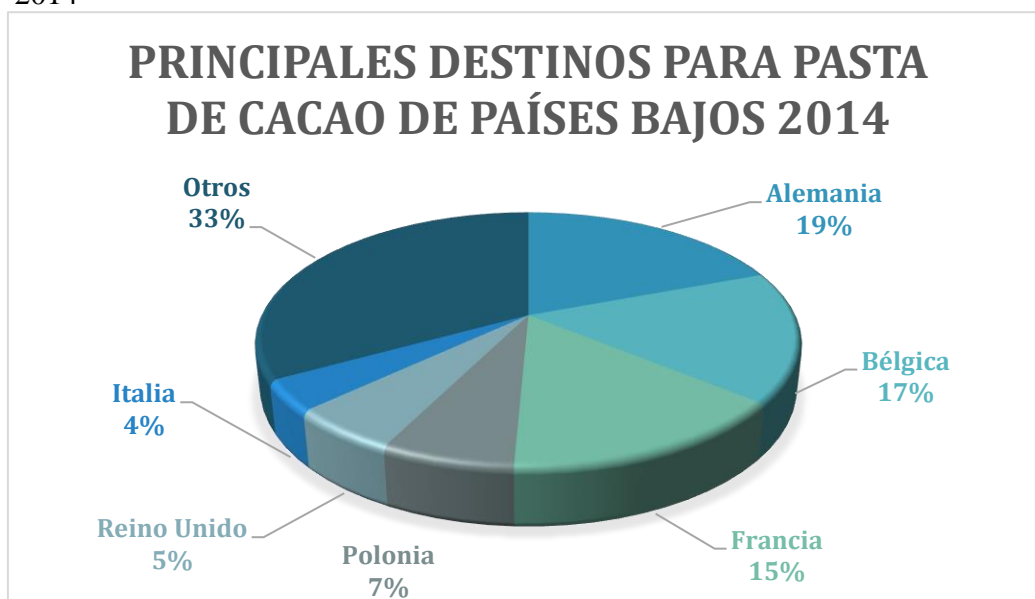
2.1.3. Países Bajos

Países Bajos es reconocido por su industria chocolatera a nivel mundial, debido a ello se desarrolló también la de los semielaborados, pues se reducen los costos de importación y se agiliza el proceso al tenerlos en el mismo territorio. El mercado de exportaciones de pasta de cacao neerlandesa se ha mantenido estable entre 2014 y 2017, esto se debe a una constancia de las ventas tanto en cantidades como los precios de la misma; asimismo, los principales importadores del producto no varían durante el periodo de cuatro años, estos son Alemania, Bélgica y Francia. También, la estabilidad en el mercado es permitida por una constancia en los precios de la tonelada, que oscilan entre \$ 3 800 a \$ 4 300 (Trade Map, 2018).

En el año 2014 Países Bajos comercializó 161 948 toneladas de pasta de cacao, las cuales le generaron un ingreso de \$ 653 272 000; el 50,5% de estas ventas fueron dirigidas hacia los tres principales destinos que fueron, en primer lugar, Alemania, país hacia el que se exportó el 19,2% de la oferta del producto; 29 739 toneladas del semielaborado fueron intercambiadas por \$ 125 181 000, cada unidad estuvo valorada en \$4 209 (Trade Map, 2018). En segundo lugar se encuentra Bélgica, se exportaron 28 335 toneladas hacia el vecino país, cotizadas en \$ 108 368 000, con un precio unitario de \$3 824 (Trade Map, 2018). Le sigue Francia, se comercializaron 24 816 toneladas, lo que significó ganancias de \$ 96 073 000 para el país fabricante, el valor individual fue de \$3 871 (Trade Map, 2018).

GRÁFICO N° 10

PRINCIPALES DESTINOS PARA PASTA DE CACAO DE PAÍSES BAJOS 2014



Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)
Recuperado de: (Trade Map, 2018)

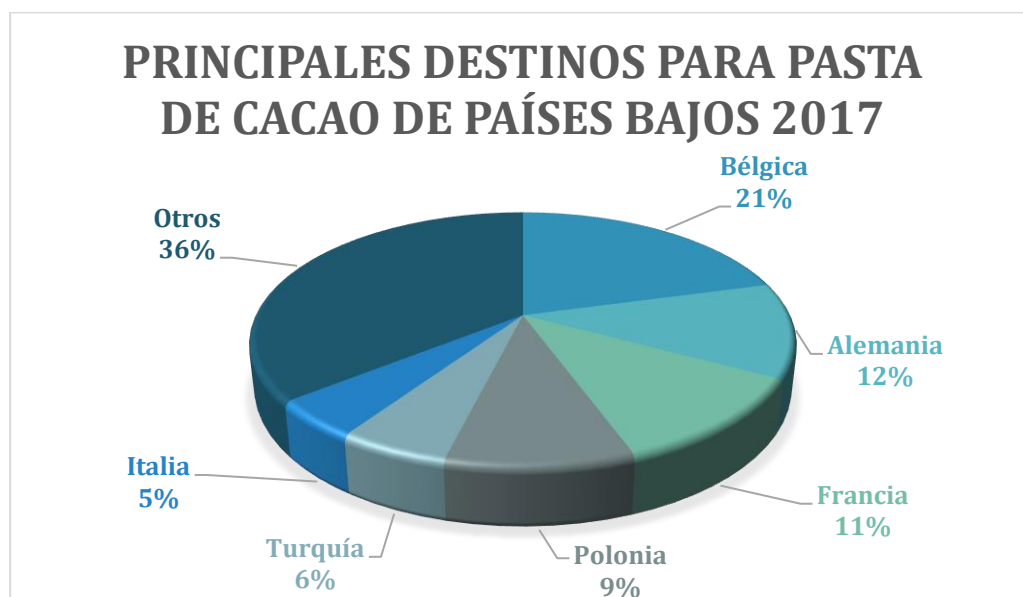
Para los dos años posteriores, 2015 y 2016, el panorama de las exportaciones de pasta de cacao se mantiene estable; para el primer año las ventas fueron de 127 212 toneladas, las mismas fueron estimadas en un total de \$ 515 487 000; con respecto al año anterior las importaciones del semielaborado neerlandés decrecieron en un 21%. Los destinos con mayor potencial abarcaron el 47,2% de las exportaciones totales del producto, fueron Bélgica, Alemania y Francia (Trade Map, 2018). En el 2016, el mercado se diversificó en comparación con los anteriores, por esta razón el porcentaje de participación de los mayores importadores se redujo al 40%. Se observó un decrecimiento del 2%, 124 130 toneladas fueron comercializadas en el periodo del 2016, estuvieron cotizadas en \$ 505 800 000. Los principales compradores fueron Bélgica, Alemania y Francia (Trade Map, 2018).

En el año 2017, el mercado mundial de pasta de cacao tuvo un decrecimiento en sus precios unitarios, para Países Bajos este fue del 12% respecto al año anterior, pasó de \$ 4 074 en 2016 a \$ 3 608 en 2017. Esta reducción se hizo en función de incentivar las importaciones del producto, el resultado fue crecimiento del 39% en las ventas del semielaborado y estabilidad en el mercado;

se exportaron 172 172 toneladas, adquiridas por el precio de \$ 621 275 000 (Trade Map, 2018). Bélgica, Alemania y Francia continuaron liderando las exportaciones neerlandesas de las pasta, adquirieron el 44,4% del total ofertado. Bélgica, el líder, importó 34 000 toneladas, que tuvieron un valor de \$ 129 330 000, la unidad estuvo valuada en \$ 3 804. Alemania ocupó el segundo lugar con la compra de 19 792 toneladas que generaron un ingreso de \$ 75 060 000, el precio de la tonelada fue de \$ 3 792. Mientras que Francia se ubicó en el tercer lugar, con la adquisición de 19 737 toneladas, estimadas en \$ 71 163 000, con \$3 605 como costo unitario final (Trade Map, 2018).

GRÁFICO N° 11

PRINCIPALES DESTINOS PARA PASTA DE CACAO DE PAÍSES BAJOS 2017



Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)

Recuperado de: (Trade Map, 2018)

2.2 Acuerdos

Según la Organización Mundial del Comercio los acuerdos comerciales establecen principios para el intercambio de bienes y servicios entre dos naciones. Con esto las partes contraen obligaciones y derechos, como la reducción o eliminación de aranceles, medidas que obstaculicen la fluidez del comercio o el establecimiento de trato preferencial a naciones en desarrollo; también se indica el procedimiento a seguir en caso de diferencias entre las partes (Organización

Mundial del Comercio, s.f.). Por ello, en este subcapítulo se analizarán los acuerdos que mantienen Ecuador, Costa de Marfil y Países Bajos con sus mayores socios comerciales, en materia de exportación de pasta de cacao.

2.2.1. Ecuador

En materia de comercio internacional Ecuador ha suscrito acuerdos con naciones y bloques comerciales, por medio de los que se busca fortalecer las relaciones e incrementar las actividades relacionadas con comercio exterior. La competitividad en la región es uno de los desafíos a los que se enfrenta Ecuador, debido a que Chile, Perú, México, Colombia, entre otros, también han firmado acuerdos comerciales los cuales generan una ventaja comercial ante sus pares (Carrión, 2017: 2). Si bien no existen tratados de libre comercio con todos los países, Ecuador ha firmado convenios que le permite reducir los aranceles para la entrada de productos nacionales al mercado internacional (Carrión, 2017: 10).

Dentro del periodo abarcado entre 2014 a 2017, Ecuador tuvo 7 destinos con mayor potencial, de los cuales 4 se localizan en Sudamérica: Perú, Brasil, Chile y Argentina. Esto se debe a los acuerdos mantenidos entre las naciones y bloques comerciales que buscan la integración del comercio sudamericano (Ministerio de Comercio Exterior, 2018). Desde el año 1969 Ecuador pertenece a la Comunidad Andina de Naciones - CAN, que está conformada además por Colombia, Perú y Bolivia; en los países mencionados las importaciones de pasta de cacao ecuatoriana tienen arancel 0%, lo que le permite el libre comercio e incentiva la comercialización de la misma (Aduana del Ecuador, s.f).

El MERCOSUR o Mercado Común del Sur es una integración regional, la cual tiene como miembros a Brasil, Paraguay, Uruguay y Argentina, creado con el fin de generar oportunidades comerciales entre las naciones del sur de América (MERCOSUR, s.f). En el 2005 Ecuador firmó un acuerdo con este bloque comercial, el mismo le permite comerciar distintos productos desde materias primas hasta elaborados; en el caso de la pasta de cacao, esta posee arancel 0% (Ministerio de Comercio Exterior, 2018). De igual manera, en el 2010, el país suscribió un acuerdo con Chile el cual le otorgaba preferencias arancelarias, por

ello las importaciones del semielaborado ecuatoriano pagan 0% de aranceles (Ministerio de Comercio Exterior, 2018). Los países de Sudamérica, a excepción de Guyana, Surinam y Guayana Francesa, aplican arancel 0% para la importación de pasta de cacao proveniente de Ecuador (Market Access Map, 2018).

Ecuador no mantiene un tratado de libre comercio con Estados Unidos, no obstante, se han firmado convenios para reducción o eliminación de aranceles (Ministerio de Comercio Exterior, 2018). El país norteamericano es el principal socio comercial y en 2016 ocupó el primer lugar en importaciones de pasta de cacao ecuatoriana, la misma que tiene un arancel 0% (Ministerio de Comercio Exterior, 2018). Asimismo, a partir del 2018 Ecuador es parte del sistema generalizado de preferencias aplicado por Canadá, entre estas se encuentra la pasta de cacao con preferencia arancelaria del 100% (Ministerio de Comercio Exterior, 2018).

Entre los acuerdos comerciales suscritos por Ecuador, se encuentra el realizado con la Unión Europea, este le permitió incrementar el volumen de ventas de cacao, en el año 2015 se exportó 236 mil toneladas de las cuales el 87% fueron de cacao en grano, 12% se comercializó como semielaborados, mientras que el 1% restante fue producto terminado (Asociación Nacional de Exportadores de Cacao, 2016). Los aranceles que estaban establecidos para la pasta de cacao se redujeron y llegaron al 0%, esto le permite al país incrementar sus exportaciones y ser competitivos en un sector de países fabricantes de chocolate, donde el semielaborada tiene alta demanda debido a sus varios usos en la industria de los elaborados del cacao (Ministerio de Comercio Exterior, 2018).

Japón suscribió un acuerdo de preferencias arancelarias con Ecuador, este permitió un crecimiento de las exportaciones nacionales, como es el caso de la pasta de cacao, producto al que se le aplica un arancel del 3,83%, se incrementaron en un 17% entre 2014 y 2017 (Ministerio de Comercio Exterior, 2018). La región asiática mantiene distintos aranceles para los productos importados desde Ecuador, respecto al semielaborado, Rusia, por ejemplo, establece un arancel del 0,47%, mientras que China aplica uno del 10%, y el de India es del 30%; siendo el de Camboya el más alto con un arancel del 35% (Market Access Map, 2018).

El 19 de febrero del 2013 Ecuador suscribió un acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica con Guatemala, con este se le otorgó preferencia arancelaria para distintos productos de la oferta exportable del Ecuador, dentro de estos se encuentra la pasta de cacao, que se estableció con arancel 0% con el objetivo de incrementar el comercio de la misma entre los países (Ministerio de Comercio, 2013). Asimismo, en noviembre del 2017 se suscribieron acuerdos de alcance parcial con Nicaragua y El Salvador, estos buscan incrementar las relaciones comerciales con el Ecuador; en lo que respecta a pasta de cacao, en cada uno se acordó que el arancel a aplicar sería del 10% (Ministerio de Comercio Exterior, 2017).

2.2.2. Costa de Marfil

El fenómeno de la globalización incentivó a los países a una integración económica, social y cultural, esto con el fin de mejorar las relaciones entre los actores. Dentro de estas relaciones se encuentran las comerciales y económicas y, al ser Costa de Marfil un país en vías de desarrollo, es viable la apertura hacia nuevos mercados que generen crecimiento en los ingresos del país y mejoras en el sector industrial. A partir de 1961, el país africano ha firmado cerca de 40 tratados bilaterales con distintas naciones, estos no contienen cláusulas referentes a comercio, por lo tanto no se habla de las preferencias arancelarias que pudieran existir entre las naciones (Organización Mundial del Comercio, 2017).

Dentro de África, Costa de Marfil forma parte de la UEMOA - Unión Económica y Monetaria del África Occidental, esta comprende la conformación de un mercado común entre los países participantes, con la aplicación de un arancel externo común y políticas sectoriales. La conforman Benín, Burkina Faso, Costa de Marfil, Guinea-Bissau, Malí, Níger, Senegal y Togo (EENI Business School, 2018). Así mismo, dentro del continente, existe un acuerdo con la Unión Aduanera de África Austral, también conocida como SACU, sus Estados miembro son Sudáfrica, Lesoto, Suazilandia, Namibia y Botsuana (Organización Mundial del Comercio, 2017). Esto permite a Costa de Marfil comerciar su pasta de cacao con arancel 0% hacia los países mencionados (Market Access Map, 2018).

El país marfileño es parte del Acuerdo de Cotonú, firmado con la Unión Europea y que tuvo vigencia hasta finales del 2007; con este se buscaba fortalecer las relaciones comerciales y económicas entre el mencionado bloque y los países de África, Caribe y Pacífico (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, s.f.). Después, se lo sustituyó por el llamado Acuerdo de Asociación Económica o EPA, por sus siglas en inglés, que fue firmado por Costa de Marfil el 26 de noviembre del 2008 y su entrada en vigor se dio el 3 de septiembre del 2016. Mediante este formato se busca tener relación directa con cada país que lo firma, para así incrementar el desarrollo industrial, económico, comercial y la inversión extranjera dentro de los países signatarios (Organización Mundial del Comercio, 2017). La pasta de cacao es uno de los productos beneficiados con el arancel, la entrada a la Unión Europea de este producto marfileño se la hace con arancel 0%, bajo los lineamientos de calidad y de las reglas de origen (Market Access Map, 2018).

En octubre del 2000 Costa de Marfil no formaba parte del programa “Ley de Crecimiento y Oportunidad en África” realizado por Estados Unidos debido a que su índice de desarrollo era superior al de otros países de la región africana. Para mayo del 2002 fue aceptado y en 2005 se lo removió del programa, fue admitido de nuevo en octubre del 2011 (Organización Mundial del Comercio, 2017). Este programa se trata de un intercambio entre los sectores, Estados Unidos provee productos industrializados como maquinaria, vehículos, aviones y toda clase de medio de transporte a motor, mientras los países africanos les exportan petróleo, cacao y sus derivados, frutas, caucho, entre otras materias primas (EENI Business School, s.f.). La pasta de cacao marfileña está en el grupo de productos que se exporta hacia Estados Unidos con 0% de arancel (Market Access Map, 2018).

El comercio de este producto marfileño con Sudamérica es reducido y no tienen acuerdos vigentes que eliminen los aranceles para este. Todos los países de la región los aplican para las importaciones del semielaborado de este origen en específico, Ecuador aplica el arancel del 20%, el más alto de la región, mientras que Perú es el más bajo con un arancel del 3,02% (Market Access Map, 2018). De

igual manera, en todos los países asiáticos está establecido un porcentaje para las importaciones de pasta de cacao provenientes del país africano, en el este del continente la comercialización de esta es limitada, Camboya aplica el 35% de arancel, Indonesia 10%, la Federación Rusa 0,47%. El comercio con Medio Oriente es mayor que con el este del continente, Arabia Saudita aplica un arancel del 5%, Irán del 15%, Turquía del 6,10%, entre otros (Market Access Map, 2018).

2.2.3. Países Bajos

Países Bajos pertenece a la Unión Europea, es por esto que sus negociaciones son realizadas como parte del bloque al que está suscrito; todos los miembros aplican un arancel aduanero común y se establece dependiendo las cualidades de fabricación y de origen que estos contengan (Government of the Netherlands, 2018). Existen tres tipos de acuerdos que son los más utilizados: la unión aduanera, que elimina los derechos de aduana para facilitar el ingreso a mercados internacionales; los acuerdos de asociación, estabilización o de libre comercio, mediante los cuales se busca eliminar o reducir los aranceles impuestos a los productos; y los acuerdos de asociación y cooperación, con los que los aranceles no son afectados pero se establece un marco general para las relaciones económicas con otras naciones o bloques económicos (European Commission, 2018).

La región hacia dónde se dirige el 66,5% de sus ventas es el continente europeo, esto se da debido a que existe libre comercio entre los países que conforman el Espacio Económico Europeo. La Unión Europea está conformada por 28 países que se encuentran ubicados en este territorio, además, se suman a este acuerdo los países de Noruega, Liechtenstein e Islandia, para así conformar un grupo de 31 países donde se creó un mercado único europeo, que tiene libre circulación de bienes (Unión Europea, 2018). Dentro de la Unión Europea hay un arancel integrado llamado TARIC, el mismo que establece la codificación y clasificación de las mercancías intercambiadas dentro y fuera de la región. Las políticas comerciales establecidas dentro de la UE son exclusivas para el uso entre los países miembro de la misma, por ello las negociaciones realizadas con otros países que no pertenecen al bloque se hacen bajo las normas de la Organización

Mundial del Comercio (EUR LEX, 2018). Para la comercialización de pasta de cacao neerlandesa se utiliza arancel 0% para todos los países de Europa, puesto que se han firmado tratados bilaterales con los países que no forman parte del Espacio Económico Europeo (Market, Access Map, 2018).

La relación de comercio e inversión entre Estados Unidos y la Unión Europea ha crecido desde mediados del siglo pasado, la inversión estadounidense en territorio europeo es tres veces mayor a las realizadas por Asia y, a su vez, la inversión europea hecha en el país de Norteamérica es ocho veces mayor a la hecha en China e India, juntas. La Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (ATCI), tratado de libre comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea se encuentra en negociaciones, las negociaciones iniciaron en 2013 y su última reunión fue en el 2016, por ello aún no ha entrado en vigor (European Commission, 2018). El promedio de los aranceles aplicados por Estados Unidos a esta región es de 3% y una reducción al 0% eliminaría las barreras e incrementaría el comercio entre estas potencias económicas (European Commission, 2018). La pasta de cacao neerlandesa tiene arancel 0,01% para la entrada a Estados Unidos (Market Access Map, 2018).

El comercio de pasta de cacao en Canadá se ha incrementado entre 2010 y 2018, esto debido a nuevos patrones de consumo impuesto por el boom de la alimentación sana; se estableció el “Comprehensive Economic and Trade Agreement” (CETA), el cual aún no se encuentra en total vigencia y propone facilitar la exportación de bienes y servicios entre los signatarios (European Commission, 2018). A partir del año 2018, Canadá aplica arancel 0% para la importación de pasta de cacao neerlandesa (Market Access Map, 2018). Con respecto a América latina, el comercio de este producto es leve, en año el 2000 la Unión Europea suscribió un acuerdo global con México, el mismo que le permite importar mercancía hacia dicho país con aranceles reducidos o eliminados según el producto (European Commission, 2018). En lo que respecta al semielaborado, el arancel impuesto por México es de 0% (Market Access Map, 2018). Asimismo, desde el 2010 se mantienen las negociaciones con el Mercosur, integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay; se busca eliminar las barreras arancelarias entre estos bloques comerciales (European Commission, 2018). Los países

integrantes del Mercosur aplican un arancel del 12% a la pasta de cacao proveniente de Países Bajos (Market Access Map, 2018).

Por su parte, en Asia se han establecido distintos acuerdos, las negociaciones con Japón para la firma del Acuerdo de Asociación Económica terminaron el 8 de diciembre del 2017 y se espera la aprobación del parlamento europeo y de los estados miembro para poder continuar con el proceso; se busca que Japón elimine las barreras para las importaciones provenientes de la Unión Europea, pues esto aumentaría su competitividad en el territorio nipón (European Commission, 2018). El arancel establecido para la pasta de cacao neerlandesa es de 5,47% en Japón (Market Access Map, 2018). Por su parte, con Singapur se han terminado las negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio y Acuerdo de Protección de Inversiones, para remover la mayoría de las barreras para la importación entre las dos partes (European Commission, 2018). En lo que respecta a Oceanía, Australia se encuentra en proceso de negociación de un acuerdo comercial, el cual contempla la eliminación total de las barreras arancelarias (European Commission, 2018). Por el momento, a partir del 2018 el arancel aplicado por Australia para la pasta de cacao proveniente de Países Bajos es del 0% (Market Access Map, 2018).

2.3 Indicadores de competitividad

Los indicadores de competitividad proveen un panorama general de la economía del país, dentro de estos están el crecimiento económico, la inflación, el tipo de cambio, la balanza comercial y los porcentajes de empleo dentro de una nación; estos mencionados influyen de forma indirecta en la determinación del costo de exportación, debido a que afecta a los precios de la materia prima, la mano de obra, servicios básicos, entre otros. Por este motivo, en el presente subcapítulo se analizarán los indicadores de competitividad de Ecuador, Costa de Marfil y Países Bajos, dentro del periodo del año 2014 al 2017.

2.3.1. Ecuador

En el año 2017, la economía ecuatoriana registró un crecimiento respecto a los tres años anteriores y presentó una tasa de variación del 3,0% respecto al

2016; esto se debe al incremento del gasto del consumo final del gobierno, al gasto del consumo final de los hogares y a las exportaciones, el PIB fue de USD 103 057 millones. En el periodo de 4 años estudiados en el presente documento, se observa que la mayor tasa de variación se dio en el 2014 y fue de 3,8%, mientras que la menor se dio en el 2016 y fue de -1,6% (Banco Central del Ecuador, 2018). Por otra parte, en el 2017, la tasa de variación del gasto de consumo final de los hogares fue de 4,9%, esto logró un incremento en el PIB de 2,96 puntos porcentuales; se dio por un aumento en los créditos de consumo y un aumento en la dinámica de las actividades económicas. El porcentaje de variación respecto al año anterior del gasto de consumo final del gobierno general fue de 3,8%, el mismo que provocó un crecimiento en el PIB de 0,56 puntos porcentuales; esto se debió al aumento en la obtención de bienes y servicios para la salud. En el ámbito de las exportaciones, estas mostraron un aumento del 0,6%, e incidieron de forma positiva en la variación del PIB con 0,18 puntos porcentuales (Banco Central del Ecuador, 2018).

Los índices de inflación variaron según los años, en el 2014 fue de 3,59%, lo el precio de los bienes y servicios incrementó respecto a otros años. Para el 2015 hubo se registró la inflación más alta en los 4 años indicados, esta se situó en 3,96%, dio como resultado del desequilibrio del mercado entre la producción y la demanda (Banco Central del Ecuador, 2018). En el 2016 se registró un decrecimiento, esto se debió a que los precios disminuyeron y la moneda tuvo mayor poder adquisitivo, la inflación fue de 1,73%. Mientras que en el 2017 se registró la más baja, desde el 2007, fue de 0,46% (INEC, 2017). La inflación registrada en Ecuador es moderada, debido a que los precios son estables (El Economista, 2016). El tipo de cambio utilizado en las transacciones nacionales e internacionales es el dólar estadounidense, salvo acuerdo de las partes de pagar con otras denominaciones. A partir de enero del 2000 Ecuador reemplazó el sucre por el dólar (Banco Central del Ecuador, 2018).

La balanza comercial ecuatoriana se ha mantenido fluctuante entre el 2014 y el 2017. En el 2014 y 2015 se registró un saldo negativo debido a que las importaciones fueron mayores a las exportaciones, por esto se la llama balanza deficitaria; en el 2014 fue -1,604% del PIB, mientras que en el 2015 fue de 2,72%

del PIB (Banco Mundial, 2017). Para el 2016 hubo un cambio en la balanza comercial y se registró un superávit, el mismo que fue un efecto de la reducción de las importaciones debido a la aplicación de las salvaguardias, además, el precio del petróleo se incrementó y dio lugar a un crecimiento positivo de la balanza petrolera (El Telégrafo, 2016). De acuerdo con el Banco Mundial, el superávit registrado por Ecuador en 2016 fue de 0,56% respecto al PIB (Banco Mundial, 2017). Al contrario, en el año 2017 el país volvió a tener una balanza comercial deficitaria, esto debido a que con el retiro de las salvaguardias, las importaciones se incrementaron y fueron mayores que las exportaciones (Datos Macro, 2017).

Con respecto a los índices de empleo, desempleo y subempleo, se encontró que en Ecuador, al 2014 el índice de desempleo fue 3,48% de la población activa, en los años posteriores este valor ha ido en aumento, para 2015 este fue el 3,6% (Banco Mundial, 2018). El año 2016 registró el valor más alto de los cuatro años estudiados, con 5,2% de la población activa y en 2017 hubo decrecimiento de 1,1 puntos porcentuales, y el desempleo fue de 4,1% (INEC, 2017). El empleo global abarca a las personas con empleo de la población económicamente activa, es por esto que sus estadísticas están basadas en trabajadores asalariados e independientes; la curva de la misma se mantuvo estable entre 2014 y 2017, en el primer año fue de 96,52% del total de la población económicamente activa, en el 2015 descendió a 96,4%, durante el 2016 hubo un decrecimiento y el porcentaje de personas con trabajo pasó a ser 94,8% y para el último año, se registró un aumento con el que 95,9% de las personas se encontraban trabajando (INEC, 2017).

En lo que se refiere al subempleo, esta modalidad que se refiere a las personas que trabajan por tiempos incompletos, por lo tanto reciben un salario menor al mínimo establecido y su capacidad no es aprovechada al máximo (INEC, 2017). En Ecuador, la diferencia entre hombres y mujeres es amplia, en el 2014 los hombres bajo subempleo fueron 12,89% del total de hombres empleados, mientras que las mujeres fueron 26,73% del total de mujeres empleadas, una diferencia de 10,84 puntos porcentuales. Para el año 2015 fueron 14,39% los hombres empleados bajo esta modalidad, las mujeres fueron 30,21%. En el 2016 siguió en aumento esta cifra y los hombres trabajando en tiempos parciales fueron

17,89% del total, 36,63% de mujeres económicamente activas formaron parte del subempleo. En 2017, el 18,97% del total de hombres empleados fue bajo el subempleo, asimismo, el 38,13% del total de mujeres empleadas pertenecieron al subempleo (Banco Mundial, 2018).

2.3.2. Costa de Marfil

El crecimiento económico de Costa de Marfil se mantuvo estable entre el 2014 y el 2017, en el primer periodo de un año hubo una tasa de variación positiva respecto al año anterior, esta fue de 8,8% y se debió al aumento de las exportaciones, el consumo per cápita y las inversiones que se registraron dentro del país. Durante el año 2015, la tasa de variación del crecimiento económico registró un aumento y fue de 9,2%, permitiendo que el PIB crezca 3 puntos porcentuales, por lo que pasó de 26,6 a 29,6 (Organización Mundial del Comercio, 2017). En el periodo del 2016 hubo una reducción respecto al año anterior, la tasa de variación fue de 8,8%, esto debido a que las exportaciones e inversiones se redujeron, lo que dio como resultado un decrecimiento en el flujo de capitales. En el 2017, este decrecimiento en la economía continuó y se estableció una variación de 8,1% ; la economía de Costa de Marfil es estable, puesto que la fluctuación de sus números es mínima (Focus Economics, 2018).

La inflación registrada por el país africano es moderada, esto debido a que sus índices son reducidos, comparado con otros países de África; por lo tanto, los precios de bienes y servicios presentes en el mercado se mantienen estables. De acuerdo a los datos obtenidos por la Organización Mundial del Comercio, en el año 2014 la inflación fue de 0,5%, la más baja registrada en el periodo de 2014 a 2017. En el 2015 los precios aumentaron y la moneda tuvo menor poder adquisitivo, todo esto dentro de los límites al hablar de estabilidad, la inflación fue de 1,2% (Organización Mundial de Comercio, 2017). En el periodo de los años 2016 y 2017, la inflación registrada fue de 0,7%, lo cual indica que bajó respecto a los años anteriores, los precios se redujeron y, por lo tanto, la moneda tuvo mayor poder adquisitivo (Focus Economics, 2018).

Su moneda oficial es el franco CFA, 1 USD equivale a 566,29 XAF. La tasa de cambio tuvo una variación de 1% en 2014, lo cual indica que los consumidores aumentaron su poder adquisitivo; para el 2015, debido a la inflación, esta decreció y fue de -4,4%, por lo tanto las personas debían pagar más para adquirir un bien o servicio; en el periodo entre 2016 y 2017, se incrementó y llegó a 0,3%, los consumidores tuvieron mayor capacidad adquisitiva con la moneda (Organización Mundial de Comercio, 2017).

La balanza comercial marfileña presenta superávit en los años del 2014 al 2017, esto significa que las exportaciones fueron mayores a las importaciones. Casi el 66,6% de las exportaciones de Costa de Marfil son agrícolas, materia prima como el cacao, caucho y café (Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, 2018). En el 2014 fue de 10,95% del PIB, para el siguiente año fue de 10,28% del PIB, las exportaciones fueron de \$ 11 982 000 000, mientras que las importaciones tuvieron menor valor, \$ 8 613 000 000, valores que permitieron que haya superávit. En el 2016, el porcentaje de PIB que cubre la balanza comercial fue mayor y se situó en 12,19% (Banco Mundial, 2017). Para el 2017, hubo un decrecimiento y se situó en 9,73% del PIB; esto se debe a que, durante este periodo, el precio internacional del cacao cayó y las ganancias por este rubro se vieron afectadas, al ser el principal producto de exportación la balanza comercial se redujo (Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, 2018).

La tasa de desempleo en Costa de Marfil es baja comparada con otros países de la región africana, en el año 2014 fue de 2,74% de la población económicamente activa; en el 2015 se redujo a 2,66%, entre el 2016 y 2017 no hubo variaciones y fue de 2,6% (Banco Mundial, 2018). Respecto al empleo, el 43% de la población económicamente activa trabaja en la agricultura, el 26% en el sector de servicios y la tasa más baja la tiene el sector industrial, donde se emplean al 13%. En este país, las personas prefieren trabajar bajo la modalidad de autónomos, el 67% de la población en capacidades de trabajar; el 25% tiene empleos asalariados, donde la remuneración es mayor; y el 8% se dedica a labores del hogar, en este último se encuentran las mujeres en mayor porcentaje (África Fundación Sur, 2015).

El promedio de los trabajadores asalariados entre el 2014 y 2017 fue el 25% de la población económicamente activa. (Banco Mundial, 2018). En cuanto al subempleo, de acuerdo a un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo, el promedio durante el periodo de tiempo mencionado fue de 11,4% de personas que trabajan por tiempos parciales, ganan un sueldo menor al mínimo establecido y no utilizan todo su potencial como empleados (International Labour Organization, 2018).

2.3.2. Países Bajos

El crecimiento económico de Países Bajos entre 2014 y 2017 fue estable, para el 2014, la economía creció 1,4% respecto al año anterior, esto fue debido a un incremento de las exportaciones, en el gasto consumo final de los hogares y las inversiones, lo que hizo que la economía sea más dinámica. En el 2015, hubo un aumento en la tasa de variación del crecimiento económico, este fue de 2,3%, la inversión pasó de 2,3% en el 2014 a 11% en 2015; las exportaciones crecieron 2 puntos porcentuales y el gasto consumo final de los hogares se situó en 3,4%, 2,5% más que el periodo previo. Durante el periodo del 2016, la variación fue de 2,2%, valor similar al registrado al año anterior; mientras que en el 2017 esta fue de 3,2%, la más alta entre los años del periodo de tiempo señalado, las exportaciones se incrementaron en un 6,1%, las inversiones se mantuvieron estables y el gasto consumo final de los hogares tuvo una variación anual de 2,3% (Focus Economics, 2018).

La inflación registrada por Países Bajos es de las más bajas de la eurozona, en el 2014 hubo una deflación, también llamada inflación negativa, del -0,1%; esto significa que hubo un exceso de oferta y los precios de los productos deben bajar para que se logre un equilibrio en el mercado, por este motivo las personas tienen mayor poder adquisitivo (Focus Economics, 2018). Durante el periodo de enero a diciembre del 2015, la situación cambió y se registró una inflación del 0,5%, los precios subieron de forma moderada respecto al año anterior; para el 2016 la inflación fue de 0,7%, mientras que en el 2017 se registró la más alta en el periodo de cuatro años estudiados, esta fue de 1,2%. La inflación presentada por

Países Bajos es moderada, debido a que los precios se mantienen estables, las fluctuaciones son mínimas (Focus Economics, 2018).

La moneda oficial dentro del territorio neerlandés es el euro, 1 EUR equivale a 1,158 USD. La tasa de cambio decreció entre el 2014 y el 2017, para el primer periodo su variación fue de 1,33%, en el 2015 y el 2016 se estableció en 1,1% y para el 2017 fue de 1,13%. Esto indica que es una economía estable, puesto que la moneda perdió un mínimo de su valor adquisitivo, las personas no redujeron su consumo, por lo que la economía se mantiene fuerte y atractiva para nuevas inversiones y negocios (Focus Economics, 2018).

La balanza comercial de Países Bajos registra un superávit en todos los años del 2014 al 2017, esto significa que las exportaciones han sido mayores a las importaciones. En el año 2014 la balanza comercial fue el 9,45% del total del PIB, mientras que en el 2015 este porcentaje decreció y fue de 7,68 % y para el 2016 volvió a incrementarse el porcentaje, este se fue de 8,53%; en el año 2017 el porcentaje del PIB que perteneció a la balanza comercial fue similar al del año 2014, 9,38%; esto nos dice que las exportaciones e importaciones de Países Bajos son estables y al ser un país industrializado, adquieren la materia prima, la transforma y exportan productos con un valor agregado (Country Economy, 2018)

Respecto a los índices de empleo, se encontró que en el año 2014 el 7,42% de la población económicamente activa no contaba con un empleo, para el siguiente periodo este porcentaje decreció a 6,87%, asimismo, en el 2016 continuó la disminución del desempleo y se situó en 6,01%, mientras que el 2017 se registró el porcentaje más bajo, 4,86% de las personas en capacidad de trabajar se encontraban en el desempleo (Banco Mundial, 2018). De las personas empleadas, para 2014, el 83,34% son asalariadas, lo que nos dice que el 16,66% son trabajadores independientes con su propio negocio; en el año 2015 este porcentaje fue de 83,11%, al siguiente periodo se estableció en 83,13% y en el 2017 el porcentaje de personas asalariadas fue 83,21% (Banco Mundial, 2018).

El subempleo es una modalidad donde el empleador contrata por horas a su empleado, esto significa que la persona empleada ganará menos dinero que

trabajando las horas completas y el empleador no aprovechará todo el potencial de la persona. En Países Bajos este difiere entre hombres y mujeres, según el Banco Mundial, en el año 2014 el porcentaje de hombres empleados trabajando bajo la figura de subempleo fue 29,28%, mientras que el de las mujeres fue 63,48%, un incremento de 200%. En el 2015 el porcentaje masculino fue de 29,83%, a su vez, el femenino fue 63,57%, porcentajes estables comparados con los del año anterior. En el 2016 los hombres en subempleo fueron 28,75% y las mujeres bajo esta figura fueron 62,14%; en 2017 continuó la tendencia y el porcentaje masculino fue 28,55%, mientras que el femenino fue 62,02%. Esto demuestra desigualdad y que los hombres son contratados en mayor porcentaje para trabajos estables que las mujeres, debido a distintos factores como la maternidad (Banco Mundial, 2018).

Respecto al segundo objetivo planteado en la investigación, en este capítulo se estudiaron los destinos de las exportaciones provenientes de Ecuador, Costa de Marfil y Países Bajos, los mayores importadores de este semielaborado son países chocolateros como Francia, Bélgica y Estados Unidos; también la adquisición se ve delimitada por la cercanía de los territorio y por lo tanto facilidad de movilización de la mercancía. Asimismo, los acuerdos son fundamentales al momento de realizar transacciones con otras naciones, Países Bajos se encuentra dentro de la Unión Europea y al tener libre comercio entre los estados miembros, el comercio se facilita y las exportaciones aumentan. Por su parte, en los últimos 5 años Ecuador ha firmado acuerdos de preferencia arancelaria que beneficia a la pasta de cacao. Los indicadores de competitividad dan un panorama de la actividad comercial de cada país, Países Bajos cuenta con la economía más dinámica entre los tres estudiados, seguido por Costa de Marfil, país africano que ha desarrollado su industria y no depende únicamente de importaciones para la creación de sus productos con valor agregado. Mientras que Ecuador es el único, entre los tres, que tiene balanza comercial deficitaria debido a que realizan más importaciones que exportaciones, por lo que se determina que los sectores industriales deben ser redefinidos y volverlos competitivos en el ámbito internacional.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS DE COSTOS DE EXPORTACIÓN: ECUADOR FRENTE A OTROS ESCENARIOS EN EL MUNDO

3.1 Costos de exportación de pasta de cacao ecuatoriana

El costo y proceso de exportación de la pasta de cacao es determinante al momento de analizar si un país es competitivo o no. Por ello en este subcapítulo se determinará el costo de la materia prima y mano de obra en el Ecuador, se ha utilizado el salario básico unificado. En el caso de la pasta de cacao estos rubros son esenciales al momento de establecer el costo de producción, para posterior costo de exportación, debido a que el proceso de fabricación es simple y no requiere materiales adicionales o procesos extensos. Los requisitos para realizar una exportación desde Ecuador también son un punto relevante, debido a que mientras más largo y tedioso sea el proceso, el país será menos competitivo respecto a sus pares. También se analizará el costo de exportación siguiendo el modelo real utilizado por las empresas ecuatorianas, consultado a una agente de aduanas.

3.1.1. Costo de materia prima y mano de obra

Para la realización de la pasta de cacao el primer paso es la siembra y cosecha de la materia prima, los granos de cacao; la cosecha se hace dos veces al año, entre octubre y marzo se recogen mayores cantidades que en la que se da entre abril a septiembre (INDCRESA, s.f.). El Ecuador tiene sembríos de cacao en el litoral, la sierra y la amazonía, por lo tanto la obtención de materia prima no resulta una barrera para la elaboración de pasta de cacao (Cevallos, 2012: 22). En cuanto a la mano de obra, esta va en distintos niveles debido a que empieza por el sector agrícola, con pequeños productores, quienes se encargan de la siembra y cosecha del cacao; seguido por los intermediarios entre los agricultores y las empresas fabricante de la pasta de cacao, en algunos casos, estas se encargan de la exportación del producto, mientras que en otros, hay empresas nacionales que

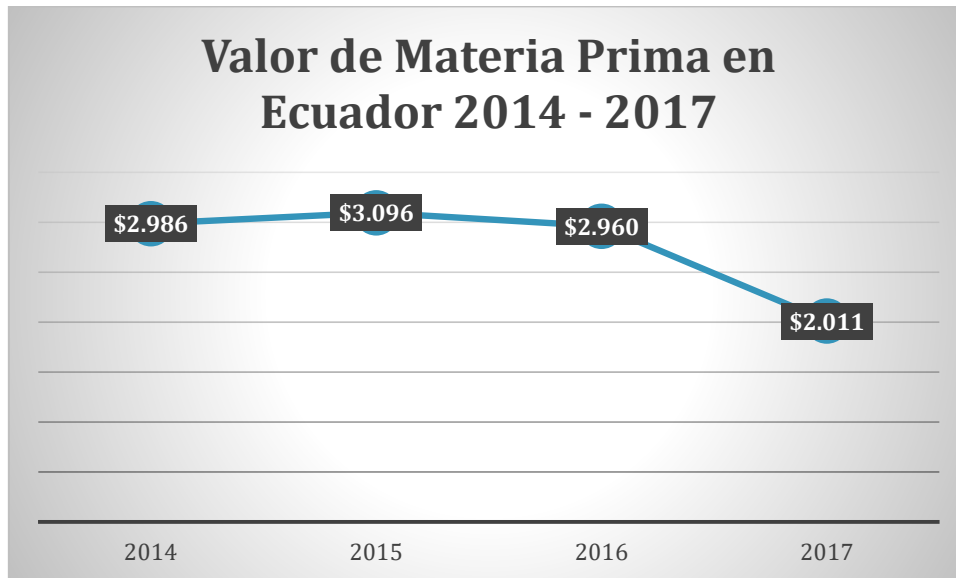
compran el semielaborado y se dedican a la exportación del mismo (Cueva E., 2013: 36).

La importación de granos de cacao por parte de Ecuador es limitada, en el año 2014 la materia prima utilizada para la elaboración de pasta de cacao fue de las siembras realizadas en territorio ecuatoriano y no se realizó alguna compra a otro país (Trade Map, 2018). En el periodo entre enero a diciembre del 2014, el precio de los granos inició en \$ 2 820 la tonelada métrica, la tendencia del mercado se encontraba al alza y en agosto se registró el pico en el precio y este fue de \$ 3 270, a partir de ello se redujeron los precios y terminó el año con un valor de \$ 2 986 (Trade Map, 2018). Para el siguiente año, se registró la importación de 1 tonelada con el valor de \$ 2 000 a Perú (Trade Map, 2018). Después de la caída del precio unitario en los meses de septiembre a diciembre del año anterior, para el 2015 hubo un alza y se situó en \$ 2 920 en el mes de enero, en agosto el precio de la tonelada fue de \$ 3 096 (Index Mundi, 2018). Mientras que para diciembre se mantuvo estable, con una variación de \$ 38, el precio se estableció en \$ 3 134 (Trade Map, 2018).

En 2016 Ecuador importó 30 toneladas de granos de cacao desde Perú, cada una con el valor de \$ 4 1000 (Trade Map, 2018). Para enero de ese año, el valor de una tonelada de granos de cacao fue de \$ 2 950, en agosto \$ 3 030 (Index Mundi, 2018). A partir de ese mes se dio una tendencia a la baja en el precio mundial de los granos de cacao y en el mes de diciembre este se estableció en \$ 2 471 (Trade Map, 2018). A inicios del 2017 la tendencia a la baja continuaba debido a la sobreproducción en los países africanos, Costa de Marfil y Ghana, generaron 250 000 toneladas más, lo que provocó un exceso de oferta del producto (El Universo, 2017). En enero el precio de los granos de cacao fue \$2 190, entre abril y septiembre se mantuvo estable y se cotizó en \$ 1 990 la tonelada; a finales del año, los precios tuvieron un incremento y se establecieron en \$ 2 011 (Trade Map, 2018).

GRÁFICO N° 12

VALOR DE LA MATERIA PRIMA EN ECUADOR 2014 - 2017



Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)

Recuperado de: (Trade Map, 2018)

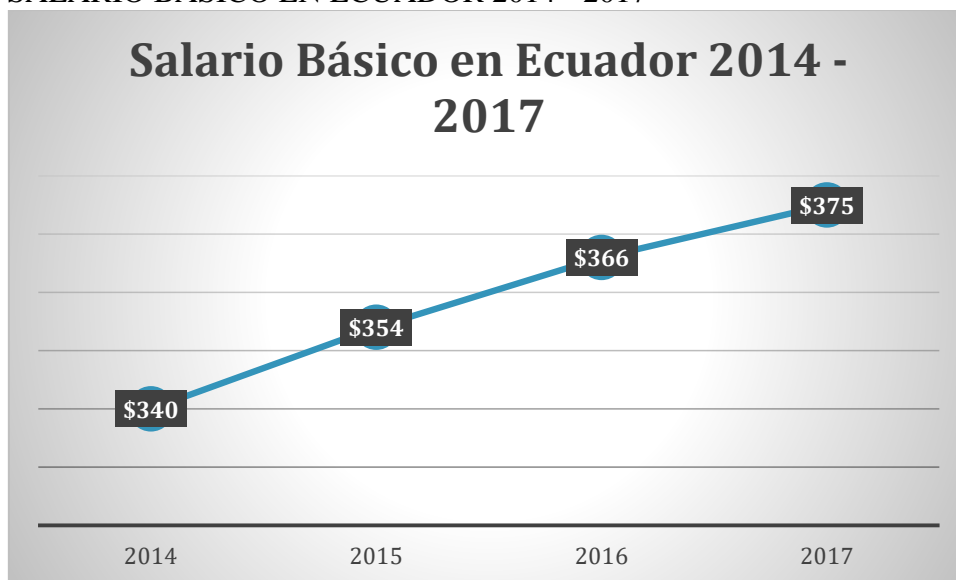
En lo que respecta a la mano de obra, se trabajará con el salario básico unificado para todos los actores que se encuentran dentro de la cadena productiva y de comercialización de la pasta de cacao. Para el año 2014 el salario para el Ecuador fue de \$ 340, un aumento de \$ 22 respecto al año previo (Ministerio de Trabajo, 2013). En el año 2015 hubo un incremento del 4,11% en comparación con el periodo anterior, se estableció en \$ 354. Para determinar este aumento, el gobierno tomó en cuenta la productividad y el porcentaje de inflación; el objetivo de esta medida es respaldar la economía nacional pues la caída del precio del barril de petróleo significó un decrecimiento en ella (Enríquez C., 2014).

Para el año 2016, el aumento del salario básico fue de 3,4%, porcentaje que coincidió con la inflación proyectada para el mismo periodo, por lo tanto, el dinero perdió valor y este incremento generaría que las personas puedan adquirir los mismos bienes y servicios (Enríquez C., 2015). Se estableció en \$ 366, \$ 12 más que el año anterior, además, se analizaron el costo de la canasta básica, el IPC o índice de precio del consumidor, el empleo, entre otros factores (Ministerio de Trabajo, 2015). En el año 2017, el salario básico registró un incremento de \$ 9 y se estableció en \$ 375, esto se dio bajo el análisis de los factores ya mencionados,

se busca proteger los empleos y que no vayan en aumento el porcentaje de la población económicamente activa en el desempleo (Ramírez S., 2016).

GRÁFICO N° 13

SALARIO BÁSICO EN ECUADOR 2014 - 2017



Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)

Recuperado de: (Trade Map, 2018)

3.1.2. Requisitos para la exportación

Para la exportación de un producto ecuatoriano las empresas tienen que seguir una serie de requisitos que les permitirá realizar la transacción. El primer paso para realizar exportaciones es estar registrado como exportador, para lo cual se debe cumplir una serie de condiciones:

1. Obtener el Registro Único de Contribuyentes o RUC en el Servicio de Rentas Internas SRI, en este documento se manifiesta la actividad que será desarrollada por la empresa.
2. Contar con el certificado de firma digital, este se lo puede obtener en el Banco Central del Ecuador o a su vez en Security Data - FEDEXPORT.
3. Encontrarse debidamente registrado como exportador en Ecuapass, donde se obtiene el usuario y se autentica la firma digital (PROECUADOR, 2017)

Después del registro como exportador, la empresa deberá subir al sistema ECUAPASS una Declaración Aduanera de Exportación (DAE), en esta debe constar una factura o proforma de la mercancía y la documentación obtenida antes del embarque; estos documentos general un vínculo legal con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. En la DAE van lo siguientes:

1. Datos del exportador o persona que declara
2. Descripción de la mercadería a exportar
3. Datos de la persona o empresa que realiza la importación
4. Destino del producto
5. Cantidad
6. Peso
7. Otros datos respecto a la mercancía

Junto con la DAE, se debe enviar la factura electrónica de la mercancía, la lista de empaque y las autorizaciones previas a una exportación (PROECUADOR, 2017).

Después del embarque del producto, el exportador debe someter a proceso de regularización las Declaraciones Aduaneras de Exportación DAE en el SENA, mediante este proceso se obtiene el documento definitivo del DAE. De esta manera, se da por finalizado el proceso para la exportación y la marca consta regularizada. La aduana da un plazo de 30 días a partir de la realización del embarcación para completar este proceso; además, para este se requiere una copia de la factura comercial, la copia de lista de empaque, copia del certificado de origen, para los países que lo ameriten, y la copia no negociable del documento de transporte (PROECUADOR, 2017).

3.1.3. Costo de exportación

Existen diversas fórmulas para calcular el costo de exportación de un producto, cambian según la región donde se realice la investigación, en esencia son lo mismo ya que llevan las mismas variables y su fin es el mismo, determinar

el costo para la exportación de un producto y sobre ello qué porcentaje debe ser cobrado para alcanzar el precio final de venta. Se realizó una entrevista a Steffy Carrillo, agente de aduanas de Ecuador perteneciente a la empresa ASECOMEX, la información proporcionada será utilizada para el cálculo en Ecuador, Costa de Marfil y Países Bajos. Además, en la entrevista se mencionó que la realización de una exportación es más simple de lo que demuestran algunas fórmulas; se debe hacer una suma de los siguientes rubros:

- Costo de producción, donde van los costos directos como la materia prima, los sacos que su recubrimiento es funda papel kraft y saco de polipropileno, mientras que el interno es polietileno de alta densidad, también la mano de obra. Y los costos indirectos, como son los servicios básicos, gastos administrativos, de comercialización, depreciación de los equipo, otros gastos.
- El agente de aduanas que ayudará a la elaboración de trámites para la exportación
- Movilización de la carga dentro de aduanas
- Se cobra una tasa adicional si el producto tiene aranceles en los países hacia los que se va a exportar, en el caso de la pasta de cacao será 0%.

TABLA N° 5

COSTO DE EXPORTACIÓN ECUADOR 2014

Costo de exportación Ecuador 2014		
Variables	Valor del saco de 30 kg	Valor de la tonelada
Costo de producción	69,5	2293,5
Agente de aduanas		220
Movilización de carga		60
	Total	2573,5

Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)

Para el 2014 el costo de exportación de la tonelada de pasta de cacao fue de \$ 2 573, 5. Este precio se obtuvo después de realizada la suma del costo de producción, el agente de aduanas y la movilización de la carga, como se indica en

el cuadro superior. Y el valor unitario de exportación fue de \$ 3 425, con una ganancia aproximada de \$ 851,5.

TABLA N° 6

COSTO DE EXPORTACIÓN ECUADOR 2015

Costo de exportación Ecuador 2015		
Variables	Valor del saco de 30 kg	Valor de la tonelada
Costo de producción	72,28	2385,24
Agente de aduanas		230
Movilización de carga		60
	Total	2675,24

Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)

En el 2015 hubo un incremento en el sueldo básico y en la materia prima, ambos fueron de 4%, por lo tanto los costos directos e indirectos se incrementaron y afectaron al costo de producción, asimismo la tarifa a pagar al agente de aduanas aumentó, como se demuestra en el cuadro superior. El costo de exportación en el 2015 fue de \$ 2 675, 25 y el precio final de exportación fue \$ 4 018; esto significó una utilidad de \$ 1 342,75 por tonelada de pasta de cacao.

TABLA N° 7

COSTO DE EXPORTACIÓN ECUADOR 2016

Costo de exportación Ecuador 2016		
Variables	Valor del saco de 30 kg	Valor de la tonelada
Costo de producción	70,3	2319,9
Agente de aduanas		240
Movilización de carga		60
	Total	2619,9

Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)

En el 2016 inició el decrecimiento de los precios del cacao, por lo tanto la materia prima se consiguió a menores precios, al contrario de la mano de obra, que tuvo un incremento del 3,4%. El impacto en el costo de producción no fue

mayor, el valor por los servicios del agente de aduanas se incrementó en \$ 10 y la movilización de la carga dentro de los puertos se mantuvo estable. El costo de exportación fue de \$ 2 619, 9 y la tonelada se vendió en el mercado internacional a \$ 3 916; manteniendo el rango de ganancia en \$ 1 296,1.

TABLA N° 8

COSTO DE EXPORTACIÓN ECUADOR 2017

Costo de exportación Ecuador 2017		
Variables	Valor del saco de 30 kg	Valor de la tonelada
Costo de producción	54,5	1798,5
Agente de aduanas		250
Movilización de carga		60
	Total	2108,5

Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)

El precio del materia prima cayó cerca del 25% a nivel mundial, Ecuador no fue la excepción, ente todas las variables que tiene el costo de producción, el factor que tuvo mayor incidencia fue este y por ello se redujo. El agente de aduanas tuvo un incremento y la movilización de la carga se mantuvo igual. El costo de exportación para la pasta de cacao ecuatoriana en el 2017 fue de \$ 2 108,5 y su precio final estuvo cotizado en \$ 3 313; la ganancia fue \$ 1 204,5.

3.2. Costo de exportación de pasta de cacao en mercados internacionales

Al igual que en el Ecuador, para sus competidores, en este caso Costa de Marfil y Países Bajos, la diferenciación de costos de exportación es un factor que los hace más competitivos respecto a otros, además de la burocracia del país y los trámites que se deben llevar a cabo para realizar una exportación. Es por esto que en este subcapítulo se analizará el costo de la mano de obra, mediante el salario básico unificado establecido por Costa de Marfil y Países Bajos; y el costo de la materia prima en los territorios mencionados; también los trámites a realizar al momento de exportar desde dichos países; y por último se determinará el costo

de exportación aplicando la fórmula utilizada en Ecuador, para que exista una comparación más real entre las tres naciones.

3.2.1. Costo de materia prima y mano de obra

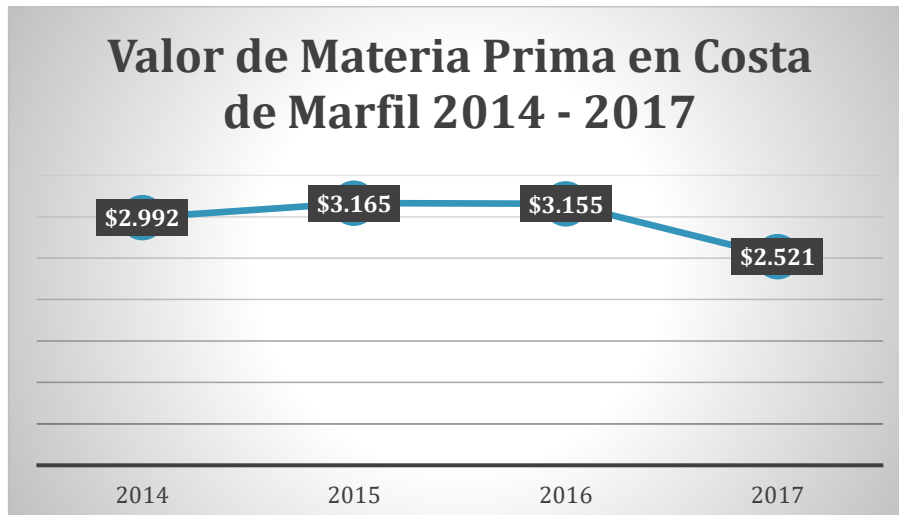
Costa de Marfil es el mayor productor de cacao en el mundo, por este motivo la adquisición de la materia prima para la pasta de cacao no genera gasto en importaciones; entre 2014 y 2017 importó una tonelada de cacao en grano desde Bélgica, esta tuvo el precio de \$ 5 000 (Trade Map, 2018). Para la realización de pasta de cacao compran la materia prima a los productores del país, estos precios se rigen por los establecidos en la Organización Mundial del Cacao o en la bolsa de Nueva York, pueden variar según la calidad, la proveniencia del producto o acuerdos con productores nacionales, las variaciones son mínimas (Organización Mundial del Cacao, 2018).

En enero del 2014 la tonelada de granos tuvo un valor de \$ 2437, en el mes de agosto se incrementó y fue de \$ 3 038, mientras que a finales de ese año, en diciembre, se registró un decrecimiento en el precio y se cotizó en \$ 2 992 (Index Mundi, 2018). Por su parte, el periodo del 2015 inició con una tendencia a la baja, lo cual estableció el precio de los granos en \$ 2 751, en agosto los precios aumentaron y el valor de la tonelada fue de \$ 3 219; mientras que para diciembre la variación fue de \$ 54 y se cotizó en \$ 3 165 (Trade Map, 2018).

Enero del 2016 registró precios estables respecto al año anterior, la variación fue de \$ 10, por lo que el precio final de la tonelada se ubicó en \$ 3 155, en agosto de ese año se cotizó en \$ 3 222; para diciembre inicia una tendencia a la baja, la cual establece el precio del cacao en \$ 3 006 (Trade Map, 2018). En enero el decrecimiento de los precios continúa, esto se debe a la sobreproducción que Costa de Marfil era responsable, el valor fue de \$ 2 757, para agosto los precios continuaban en descenso y se situaron en \$ 2 509, mientras que en diciembre tuvieron una variación de \$ 12, la tonelada se cotizó en \$ 2 521 (Index Mundi, 2018).

GRÁFICO N° 14

VALOR DE LA MATERIA PRIMA EN COSTA DE MARFIL 2014 - 2017



Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)

Recuperado de: (Trade Map, 2018)

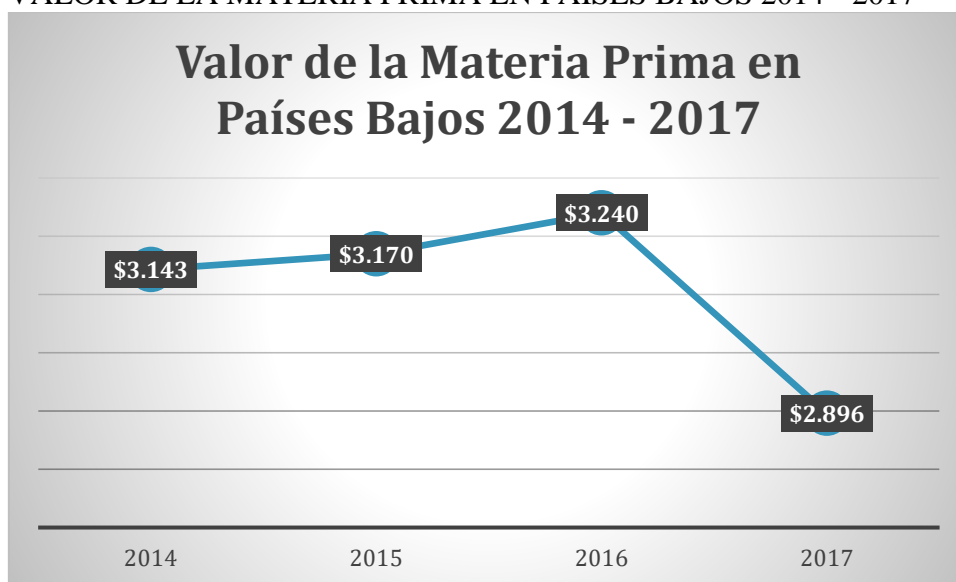
El panorama de Países Bajos es distinto debido a que tienen que importar la materia prima porque sus suelos no son aptos para cultivar cacao, la compran de países de África por la cercanía de sus territorios y una parte de América, por la calidad del producto. En el año 2014 importaron 641 820 toneladas de granos de cacao, con un precio de \$ 1 853 636; para el siguiente año fueron la cantidad se incrementó y fue 755 267, para los cuales invirtieron \$ 2 277 307; en el 2016 continuó la tendencia al alza de la cantidad importada, en este periodo fueron 878 158 toneladas, cotizadas en \$ 2 753 435; la cantidad se incrementó para el 2017, cuando se importaron 991 447, debido a la caída de los precios de cacao, este se redujo y fue de \$ 2 470 481 (Trade Map, 2018).

El precio de la materia prima en Países Bajos depende de sus proveedores, es por esto que sus granos de cacao tienen mayor valor comparado con los de países productores. En enero del 2014, una tonelada dentro de esta nación estuvo valorada en \$ 3 057, hasta agosto hubo un incremento en los precios y se estableció en \$ 3 314, mientras que para finales de ese año el precio decreció y fue de \$ 3 143; el periodo de enero a diciembre del 2015 inició con una caída del precio del cacao, se cotizó en \$ 2 861, en agosto recuperó su valor y tuvo un precio de \$ 3 170, mientras que en diciembre continuó su tendencia al alza y estuvo valuada en \$ 3 408 (Trade Map, 2018).

El 2016 empezó con el registro de una tendencia a la baja, en enero el precio de la tonelada de granos de cacao fue \$ 3 240, en agosto se observó un incremento de \$ 96 y se cotizó en \$ 3 336, mientras que a finales del año inicia una nueva tendencia a la baja, esta duró hasta finales del 2017; el valor de la tonelada en diciembre fue \$ 3 067. En enero del 2017 continuó el decrecimiento y se pagó \$ 2 844 por los granos de cacao en Países Bajos, para el mes de agosto este valor aumentó \$ 198 por lo que se estableció en \$ 3 042, la finalizar el periodo del 2017 decreció el precio del cacao y fue de \$ 2 896; al igual que en los otros países estudiados, este decrecimiento se dio por la sobreproducción en los países africanos y la falta de demanda para cubrirla, por lo que se redujeron los precios para incentivar la demanda y equilibrar el mercado (Trade Map, 2018).

GRÁFICO N° 15

VALOR DE LA MATERIA PRIMA EN PAÍSES BAJOS 2014 - 2017



Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)
 Recuperado de: (Trade Map, 2018)

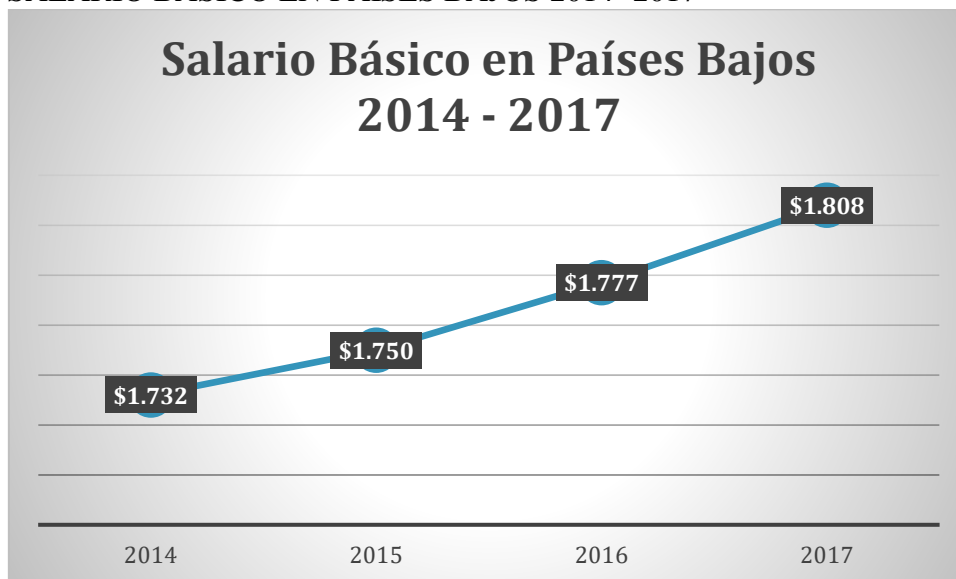
En lo que respecta a la mano de obra dentro del país africano, a partir del 2014 el salario básico subió un 61% y se estableció en 60 000 CFA, que son USD 120. Este aumento se dio después de 20 años, la última vez que hubo un aumento fue en el año 1994; se busca que con el incremento del salario las personas puedan adquirir más bienes y servicios. En Costa de Marfil, el aumento del salario básico

no afecta a toda la fuerza laboral pues los salarios son mayores al básico estipulado (Mail & Guardian, 2013).

Por su parte, en Países Bajos el salario mínimo va de acuerdo al estilo de vida de los países europeos, por este motivo es elevado respecto a Ecuador y Costa de Marfil. Si una persona es menor de 22 años el salario mínimo se reduce según la edad; y el gobierno ajusta el monto de este dos veces al año, basándose en la inflación, entre otros indicadores económicos (Government of the Netherlands, 2018). En enero del 2014 el salario fue 1 485 EUR, 1732 USD, y para julio del mismo año se modificó a 1 495 EUR, que en dólares estadounidenses es \$ 1 743. A principios del 2015 el mínimo fue 1 501 EUR, 1750 USD, en julio de ese año aumentó a 1 507 EUR, 1 757 USD. En enero del 2016 continuó su incremento, se estableció en 1 524 EUR, 1 777 UDS, en julio subió 13 EUR, y fue de 1 537 EUR, 1 792 USD (Government of the Netherlands, 2016). Para el año de 2017, en enero el salario mínimo fue de 1 551 EUR, 1808 USD, y se modificó en julio a 1 565 EUR, 1825 USD (Government of the Netherlands, 2017).

GRÁFICO N° 16

SALARIO BÁSICO EN PAÍSES BAJOS 2014 -2017



Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)

Recuperado de: (Government of the Netherlands, 2018)

3.2.2. Requisitos para la exportación

Las personas naturales o jurídicas que buscan exportar desde Costa de Marfil deben tener un número de exportador, proporcionado por el Ministerio de Comercio del país (Safmarine, 2018). Para conseguir este número se debe realizar un requerimiento al Ministerio de Comercio en el que debe contar:

1. Una solicitud dirigida al director del departamento de Regulación de Intercambios, esta debe tener encabezado, sellado y estar firmada.
2. Copia del documento de identidad del gerente de la empresa exportadora
3. En el caso de no ser nacional de Costa de Marfil, se requiere una copia de la tarjeta de residencia o consular (Ministere du Commerce, s.f.).

Una vez entregados estos documentos con la aprobación del Ministerio de Comercio, la empresa debe presentar en el Centro de Promoción de las Inversiones en Costa de Marfil, CEPICI por sus siglas en francés, los siguientes documentos:

1. Original y copia de la declaración de impuestos y de las existencias de la empresa.
2. Ficha de información sobre los usuarios comerciales, esta debe presentarse en dos ejemplares.
3. Original y copia del Registro de Comercio que se efectuó previo a este paso.
4. Hacer un pago por gastos por los trámites, este es de 30 000 CFA, que en dólares americanos serían 52, 45 USD (Ministere du Commerce, s.f.).

En este país africano las exportaciones no tienen un costo adicional, salvo el de los trámites previos que se realizan. Además, para que una exportación sea efectiva se debe presentar la factura comercial con los datos de la empresa o persona importadora, el certificado de origen para los países que lo requieran (Societe Generale, 2018). También, en el caso de exportación hacia la Unión Europea se debe presentar el certificado EUR 1, documento donde consta el origen preferencial de la mercancía, esto debido a que mantiene un Acuerdo Preferencial con Costa de Marfil (Afi Escuela de Finanzas, 2017).

Con respecto a Países Bajos, dentro de la Unión Europea no existen restricciones en cuanto a exportaciones, por ello no se pagan impuestos para la salida de la mercancía (Santander Trade Portal, 2018). Se debe demostrar a través de pedidos, confirmaciones de la orden y los documentos de transporte que el producto será enviado a un país perteneciente a la Unión Europea. El intercambio de productos dentro de la Unión Europea se denomina suministro intracomunitario y por ello, salvo casos específicos, aplica el 0% de impuestos (Belastingdienst, 2018).

Para exportar hacia países que se encuentran fuera de la Unión Europea se debe realizar un proceso denominado declaración de exportación. Este consta de diversos trámites; el primero a realizarse es la aplicación electrónica del registro que consta de los siguientes puntos:

1. Información sobre el solicitante como nombre de la empresa, dirección, código postal, entre otros datos básicos.
2. Licencias, software y enlaces de comunicación, donde va información sobre el programa por el medio del que se envían los mensajes electrónicos para la realización de las exportaciones. Además se informa que los mensajes electrónicos deben cumplir con la especificación de mensajes prescrita por Digipoort, que es el punto central de contacto para el intercambio electrónico de datos entre las empresas y el gobierno.
3. Y en la parte final del documento van los datos del remitente de la solicitud: nombre, firma, función, lugar y fecha (Belastingdienst, 2018).

El siguiente paso es la emisión del EORI, este se utiliza para todas las empresas dentro de la Unión Europea que realicen actividades en aduana. Es un número identificativo que las empresas comercializadoras de bienes deben tener para poder exportar e importar. Este se obtiene por medio de una solicitud de las personas naturales o jurídicas que mantengan una actividad económica relacionada con las aduanas. Después de hacer el trámite para obtener el EORI, toma un máximo de 48 horas para que este entre en vigencia y pueda ser utilizado para realizar las transacciones, este tiempo es un estimado ya que depende de la cantidad de solicitudes que tenga la entidad (Belastingdienst, 2018).

Posterior al EORI, se requiere una autorización para procesamiento hacia el exterior, en este documento se hace una descripción detallada de la empresa y su actividad a realizar (Belastingdienst, 2018). Esta ficha consta de la siguiente información:

- Información del solicitante
- Disposiciones aduaneras
- Tipo de aplicación que se está solicitando
- Contabilidad, administración y tipo de cuentas, registros
- Periodo de validez de la licencia
- Mercancías que se incluirán en el régimen aduanero
- Productos
- Descripción del trabajo propuesto
- Condiciones económicas de la empresa y las transacciones a realizar
- Términos de descarga
- Tipo de declaración
- Datos de generales de las transferencias a realizarse
- Información adicional

Una vez finalizado este proceso, se podrá hacer una solicitud de permiso de exportador autorizado, con el cual la empresa podrá iniciar sus transacciones. Una vez que la mercancía se dirija hacia aduanas, se debe presentar la declaración de exportación, permisos y licencias, obtenidas en trámites previos. El segundo paso es presentar los productos a exportar junto a una copia de la declaración de exportación otorgada por la aduana de salida, en esta se comparará los productos declarados con los presentados, de esta forma se comprueba que no hayan irregularidades en la exportación. Además, se debe detallar información respecto al origen de la mercancía, el país hacia dónde se dirige, la codificación del producto y el valor del mismo (Santander Trade Portal, 2018).

3.2.3. Costo de exportación

Para realizar el cálculo del costo de exportación de Costa de Marfil y Países Bajos se utilizará la misma fórmula implementada para el cálculo de Ecuador.

TABLA N° 9

COSTO DE EXPORTACIÓN COSTA DE MARFIL 2014

Costo de exportación Costa de Marfil 2014		
Variables	Valor del saco de 30 kg	Valor de la tonelada
Costo de producción	64	2112
Agente de aduanas		200
Movilización de carga		0
	Total	2312

Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)

En el año 2014 el costo de exportación de pasta de cacao proveniente de Costa de Marfil tuvo un valor de \$ 2 312, se lo obtiene con la suma del costo de producción y el agente de aduanas que, de acuerdo a la empresa Safmarine, tiene un costo aproximado de \$ 200. El precio de exportación de la pasta de cacao fue \$ 3 567, esto generó una ganancia de \$ 1 255 por cada tonelada exportada.

TABLA N° 10

COSTO DE EXPORTACIÓN COSTA DE MARFIL 2017

Costo de exportación Costa de Marfil 2017		
Variables	Valor del saco de 30 kg	Valor de la tonelada
Costo de producción	60	1980
Agente de aduanas		200
Movilización de carga		0
	Total	2180

Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)

Por su parte, en el año 2017 el precio de la materia prima decreció, esta pasó de \$ 3 513 en 2014 a \$ 2 726 en el 2017, por este motivo el costo de exportación se redujo a \$ 2 180. El precio final de exportación en ese periodo fue de \$ 2 986, por lo que se obtuvo una ganancia de \$ 806 por tonelada, esto demuestra un decrecimiento de 35,77% en el beneficio alcanzado.

TABLA N° 11

COSTO DE EXPORTACIÓN PAÍSES BAJOS 2014

Costo de exportación Países Bajos 2014		
Variables	Valor del saco de 30 kg	Valor de la tonelada
Costo de producción	95	3135
Agente de aduanas		0
Movilización de carga		100
	Total	3235

Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)

Con respecto a Países Bajos, el costo de exportación para el año 2014 fue de \$ 3 235, este es mayor respecto a los demás países pues el costo de la materia prima y mano de obra son elevados respecto a los otros países; se utilizó la misma fórmula que la aplicada en Ecuador y Costa de Marfil. En el periodo mencionado, el precio final de exportación fue \$ 4 034, por lo que se determinó que el beneficio obtenido en ese año fue de \$ 799 por tonelada del producto.

TABLA N° 12

COSTO DE EXPORTACIÓN PAÍSES BAJOS 2017

Costo de exportación Países Bajos 2017		
Variables	Valor del saco de 30 kg	Valor de la tonelada
Costo de producción	91	3003
Agente de aduanas		0
Movilización de carga		100
	Total	3103

Elaborado por: (Xiomara Vera, 2018)

En el 2017 la materia prima tuvo una cotización menor, lo que redujo el costo de producción del saco de 30 kilogramos de pasta de cacao. El costo de exportación fue \$ 3 103, mientras que el precio final de exportación fue \$ 3 608; la ganancia obtenida en ese periodo se estableció en \$ 505, esto es menor al de sus competidores puesto que el costo de producción es mayor y el final para exportar no debe ser tan elevado respecto a sus pares ya que pierde su competitividad.

3.3. Análisis Ecuador vs sus competidores

Para establecer el efecto que tiene el costo de exportación en la competitividad del país se debe realizar una comparación entre Ecuador, Costa de Marfil y Países Bajos; de esta forma se evidenciará si tener mayor costo de exportación es determinante para los países importadores al momento de adquirir pasta de cacao, o si la diferenciación que se busca al momento de comprar el producto es basada en calidad o facilidad de movilidad hacia el país destino. Por ello en este subcapítulo se hace un análisis comparativo entre Ecuador y sus dos competidores propuestos, en el ámbito de costo de materia prima, mano de obra, requisitos para la exportación y costo de exportación.

3.3.1. Costo de materia prima y mano de obra

Ecuador y Costa de Marfil son países productores de cacao, por lo tanto conseguir la materia prima no representa costos extras de importación. Los mercados de cada país dependen de la oferta y demanda que haya a nivel mundial, también de los precios establecidos en la bolsa de valores de Nueva York. Debido al exceso de producción en Costa de Marfil el valor del cacao decreció, la oferta era alta, no obstante, la demanda no la igualaba. Esto provocó una caída a nivel mundial en el mercado de granos de cacao; el producto ecuatoriano llegó a situarse en \$ 1 990, mientras que en el país africano el valor más bajo presentado en el periodo entre 2014 al 2017 fue \$ 2 509 por tonelada, lo cual significa que al ser Costa de Marfil el mayor exportador de granos de cacao en el mundo cuenta con prestigio y un grupo establecido de países que adquiere su materia prima, por lo tanto se permite mantener los precios más elevados en relación a otros países productores, como Ecuador.

El caso de Países Bajos es distinto, sus suelos no le permiten tener sembríos de cacao y por ello importan la materia prima desde países productores, como Ecuador y Costa de Marfil, esto representa un incremento al precio de sus granos pues se paga la importación, que incluye distintos procesos que elevan el valor inicial del producto. Cuando se dio la caída del monto a pagar por los granos de cacao, los provenientes de Países Bajos se cotizaron con el precio más alto en el mercado, siendo \$ 2 844 el mínimo que llegó a pagarse por tonelada, esto es un valor 43% mayor al de Ecuador entre julio y septiembre del 2017.

En cuanto a la mano de obra se observa diferencias entre los tres países estudiados. El salario básico más bajo lo tiene Costa de Marfil, está establecido en 60 000 CFA, que son USD 120, mientras que en Ecuador el salario se incrementó cada año durante el periodo estudiado, en 2014 fue de \$ 340 y para 2017 se situó en \$ 375. La realidad de Países Bajos es diversa, su sueldo básico en 2014 fue de \$ 1 732 y en 2017 llegó a \$ 1 825. Por lo tanto, el sueldo del país europeo es 486, 6% mayor al ecuatoriano; a su vez, el sueldo marfileño es el 32 % del ecuatoriano.

El estilo de vida en los escenarios propuestos es diverso, los impuestos a pagar y los servicios básicos varían de país a país y en Europa tienden a ser mayores que en África o América Latina. El poder adquisitivo de Países Bajos es elevado comparado con los países competidores propuestos y va acorde con la canasta básica presentada en la región. En Ecuador el poder adquisitivo es más limitado, la persona que gane el sueldo básico no puede alcanzar la canasta básica familiar que tiene un precio de \$ 701, 93. Mientras que en Costa de Marfil la situación es similar a la de Ecuador, la persona trabajadora que reciba el sueldo básico no tiene la capacidad de comprar más de los productos básicos.

En los dos últimos casos no se fomenta el ahorro ni la inversión debido a que la remuneración en Ecuador sería una ganancia aproximada de \$ 18,75 al día y con la jornada laboral de 8 horas, sería \$ 2,34 la hora. En Costa de Marfil por día se obtendría \$ 6 y al establecer el día laborar de 8 horas, se gana \$ 0,75 la hora; valores que alcanzan para vivir al margen, sin gastos extras y con lo estrictamente necesario. A diferencia de Países Bajos, donde por día se recibe \$ 91,25, lo cual

por 8 horas laboradas es \$ 11,40, cubriendo las necesidades básicas del ser humano como comida, vivienda, salud y educación y dejando un porcentaje para el ahorro o la inversión en distintos bienes o servicios.

3.3.2. Requisitos para la exportación

En lo que respecta al proceso de exportación, los tres países tienen procesos similares y han reducido los trámites para incentivar la promoción y exportación de los productos propios de cada país. Los requisitos para la exportación varían según el destino de la mercancía, por ello algunos procesos pueden ser más extensos y con mayor cantidad de trámites por realizar. En el caso de la exportación de pasta de cacao, Ecuador, Costa de Marfil y Países Bajos requieren un registro de exportador para poder iniciar con los trámites, donde se detalla la información sobre la empresa, como su actividad comercial y se obtiene la firma digital para llevar a cabo los procesos en las aduanas del mundo.

Los pagos que se realicen en aduanas también dependen del país donde se vaya a exportar debido a los aranceles establecidos por el país importador. Para la pasta de cacao existe arancel 0% en gran parte de los países donde se comercia, por este motivo las exportaciones no tienen costos adicionales, salvo los trámites requeridos para presentar en aduanas, sus costos varían entre los tres países mencionados, pero se encuentran entre los \$50 - \$ 100; también un costo a considerar es el de transporte interno hasta el puerto de embarque, el embalaje de los productos para que estos lleguen en buen estado a su destino y la contratación de un agente de aduanas, mediante el cual se realizan todos los procesos, este último no es obligatorio en ninguno de los tres casos.

Para hacer efectivo el proceso de exportación en Ecuador, Costa de Marfil y Países Bajos, los exportadores deben presentar una declaración aduanera, donde va especificado los datos de la empresa exportadora, información detallada del producto a enviar, cantidad, peso de la mercancía y los datos de la empresa que realiza la importación. Este proceso es para llevar un registro de lo enviado por el país y a su vez tiene el fin de comprobar, antes de ser enviada la mercancía, que el producto declarado sea el mismo al que está por salir del país.

3.3.3. Costo de exportación

El costo de exportación se lo obtuvo con la suma del costo de producción, el monto a pagar al agente de aduanas y el movimiento de la mercancía, en los casos necesarios; esta fórmula fue proporcionada por un agente de aduanas en Ecuador, la misma que explicó que el proceso de exportación, según el producto, es sencillo por lo que en la práctica no se utilizan fórmulas extensas y tediosas para las empresas. Para efectos del estudio se utilizó el mismo cálculo en Costa de Marfil y Países Bajos.

Respecto al costo de exportación se analizó que, en el caso de la pasta de cacao, este se ve afectado en mayor grado por el costo de la materia prima y la mano de obra. En 2014 el país que obtuvo el menor costo de exportación fue Costa de Marfil, esto se debe a que la materia prima en este territorio tiene menor valor y la mano de obra de igual manera. El semielaborado de mayor valor se produjo en Países Bajos, no obstante, se ubicó segundo en el ranking de exportadores de pasta de cacao a nivel mundial debido a que los compradores se encuentran en la Unión Europea y deciden cercanía de territorios por temas logísticos. Mientras que el costo del producto ecuatoriano fue promedio y no representó una variación significativa respecto a sus pares.

En el año 2017 el panorama decreció debido a la baja en los precios de la materia prima a nivel mundial, el costo de exportación cayó en los tres países mencionados; Países Bajos fue el que obtuvo menor ganancia por tonelada debido a que el costo de exportación y el precio final tuvieron una diferencia de \$ 505, su costo de exportación fue mayor al de sus competidores y la autorregulación del mercado no le permite comercializar la pasta de cacao a precios muy elevados, pues esto significaría pérdida de competitividad y un decrecimiento mayor en las exportaciones.

El costo de exportación de la pasta de cacao ecuatoriana no representa una variable competitiva para el país, pues es similar a la de los países competidores y su producto no cuenta con un valor agregado para ser elegido sobre el producto de otros países como Costa de Marfil o Países Bajos.

Respecto al tercer objetivo planteado en la investigación, se analizó los distintos componentes del costo de exportación de la pasta de cacao proveniente de Ecuador, Costa de Marfil y Países Bajos, por lo que se puede determinar que el costo de exportación de la pasta de cacao ecuatoriana es una variable al momento de decidir desde qué país se desea importar el producto, no obstante, existen otros factores como distancia entre los territorios negociantes o acuerdos entre los mismos, que se consideran más relevantes al momento de tomar una decisión. Se puede observar en el caso de Países Bajos, el costo de exportación es mayor y continúa siendo el segundo mayor exportador de pasta de cacao, pues la libre circulación de mercancías y facilidad de movilización dentro de la Unión Europea, territorio que adquiere gran porcentaje del semielaborado por su industria chocolatera. El costo de exportación del semielaborado ecuatoriano es promedio, pues los costos de su producción y la autorregulación del mercado no permiten que sean muy bajos o muy elevados. Por esto se concluye que Ecuador debe centrar su diferenciación en otros aspectos como la calidad del producto, dado que el costo de exportación, en comparación con sus mayores competidores, no representa la diferenciación que se busca para aumentar las ventas del producto en el mercado mundial.

VI. ANÁLISIS

Por medio del objetivo general planteado en esta investigación “Analizar el costo de exportación de pasta de cacao ecuatoriana frente a sus competidores y su efecto para la competitividad internacional”, se examinó el desarrollo del sector cacaotero ecuatoriano hasta llegar al sector agroindustrial, para de esta forma conocer el proceso productivo de la pasta de cacao y la evolución que ha tenido a lo largo de la historia cacaotera. Además, se realizó un análisis económico, comercial y financiero de los mayores competidores, Costa de Marfil y Países Bajos, mediante lo cual se busca determinar si el costo de exportación es el principal factor al momento de decidir desde donde importar un producto.

Para ello, se analizaron las raíces cacaoteras del país, centrándose en la historia de la materia prima, los granos de cacao, desde el momento en que se descubrió las propiedades que esta fruta tenía e iniciaron sus exportaciones, Ecuador se encontraba en el top 10 del mercado de exportaciones debido a sus suelos ricos en minerales que permitían el crecimiento de la fruta con un sabor especial.

Asimismo, se identificaron los efectos del auge cacaotero dentro del país, entre 1900 a 1925 Ecuador fue líder en exportaciones de granos de cacao; esto no solo tuvo efectos en el sector cacaotero, también en el país entero, debido a que la economía creció y se estabilizó, siendo este producto el principal soporte de toda la economía ecuatoriana. Por ello, cuando hubo un decrecimiento en las exportaciones debido a las plagas, la economía decreció y se estancó.

De igual manera, se realizó un estudio sobre el desarrollo de la agroindustria cacaotera en la segunda mitad del siglo XX; esta se dio debido a la necesidad de diversificar la oferta exportable relacionada con los granos de cacao. Entre 1980 a 1987, la pasta de cacao ecuatoriana cubrió el 11% de la demanda mundial del semielaborado, esto se debió a que los países industrializados preferían adquirirla de países periféricos como Ecuador, así se centraron en la elaboración de chocolate.

En el siglo XXI, la exportación de pasta de cacao tuvo un decrecimiento y la agroindustria se frenó para continuar con la exportación de granos de cacao, esto llevó a implementar los sembríos de árboles en todo el territorio ecuatoriano, a excepción de las provincias de Imbabura, Chimborazo, Tungurahua, entre otras. No obstante, algunas empresas continuaron con la producción y exportación de la pasta de cacao; por ello en el 2017 Ecuador cubrió el 0,7% de la demanda mundial.

El liberalismo económico habla sobre la competencia y como debido a esta se da una autorregulación en el mercado; por ello los países deben implementar una diferenciación en su producto, ya sea esta en la calidad o el precio de los mismos; esto les permitirá incrementar su competitividad y tener beneficios para los importadores frente a otros actores que ofertan el mismo producto.

Se analiza que con el desarrollo de la agroindustria cacaotera tanto en países de la periferia, por ejemplo, Ecuador o Costa de Marfil, como en países centrales, Países Bajos o Estados Unidos, la competencia se ha incrementado. Los países industrializados desarrollaron su capacidad para no solo importar la pasta de cacao, también producirla y así abaratar los costos de su producción, dando, en algunos casos, una diferenciación de precio a su pasta de cacao; esto permite exportar más y por lo tanto ser más competitivo en el mercado.

Se determinó que los destinos con mayor potencial para las exportaciones de pasta de cacao son países industrializados, fabricantes de chocolate, debido que algunas empresas lo fabrican y otras deciden importarlo. Bélgica, Francia, Alemania son los mayores importadores en Europa, mientras que en América están Estados Unidos, Argentina y Chile. Un factor de influencia para el destino de las importaciones es la cercanía de territorios, por la facilidad de movimiento de la mercancía.

El liberalismo económico hace énfasis en la no intervención del Estado, debido que de esta forma el comercio evoluciona, las barreras comerciales lo frenan no aportan al desarrollo del mismo. Los aranceles para la pasta de cacao

son 0% en la mayoría de los casos mencionados, esto se debe a acuerdos de preferencias arancelarias o libre mercado suscritos por las partes; los acuerdos incrementan la ventaja comercial de un país, pues proporcionan facilidad de acceso y reducción de precios para la importación hacia un mercado.

Los indicadores de competitividad permiten tener un panorama económico general del país al que se está estudiando, en este caso Ecuador, Costa de Marfil y Países Bajos. Existen diferencias entre los tres debido a su estilo de vida, el crecimiento económico es estable en las tres naciones; no obstante Ecuador tienden a realizar mayores importaciones que exportaciones, puesto que su industria no está desarrollada para la fabricación de ciertos productos; mientras que Costa de Marfil y Países Bajos realizan mayores exportaciones que importaciones.

La obtención del costo de exportación en los escenarios de Ecuador, Costa de Marfil y Países Bajos permite conocer si este rubro tiene un impacto mayor en la demanda de otros países y por lo tanto afectan a las exportaciones de pasta de cacao ecuatoriana. Previo se realizó un análisis del sector económico y comercial de cada país desde el año 2014 al 2017, donde se establece los principales rubros y procedimientos para obtener el costo de exportación. Por ello, el análisis del costo de exportación permite al Ecuador conocer las ventajas que tienen los países competidores en el ámbito comercial y desarrollar estrategias para que la demanda de pasta de cacao originaria del país aumente.

La mano de obra y materia prima son factores determinantes al momento de obtener el costo de producción de la pasta de cacao, paso previo para el costo de exportación, debido a que para el proceso de fabricación su principal y único ingrediente son los granos de cacao que son tostados, molidos y refinados; y la mano de obra, pues se destinan personas para el manejo de las máquinas que realizan el proceso. Costa de Marfil y Ecuador tiene materia prima más barata debido a que se produce en su territorio, mientras que Países Bajos debe importarla para la fabricación de la pasta. Asimismo, por la economía y estilo de vida Países Bajos cuenta con mano de obra más costosa que la de sus pares.

Requisitos para la exportación influyen en si un país va a realizar o no negocios con otro, pues mientras haya más pagos y requerimientos para realizar una transacción, menos atractivo va a ser para el mercado mundial. Los países estudiados cuentan con procesos similares para realizar exportaciones y sus costos no son elevados, por ello el porcentaje de incremento al costo de producción es menor y por tanto competitivo.

El costo de producción de la pasta de cacao es lo que influye más en el costo de exportación, puesto que dentro de este se encuentran gran parte de los rubros que incrementan el valor de un producto. Se analizó, por medio de herramientas financieras, que el costo de exportación de Países Bajos es mayor al de Ecuador y Costa de Marfil, pues la materia prima, la mano de obra y demás gastos lo incrementan. La pasta de cacao producida en Ecuador tiene un costo intermedio, mientras que la de Costa de Marfil es la más baja entre las tres, lo que le da a este último país una diferenciación en precio para ser más competitiva en el mercado mundial.

El costo de exportación de la pasta de cacao ecuatoriana tiene un precio competitivo en el mercado, los trámites de exportación son básicos, no costosos y no existen barreras que impidan las negociaciones con otros países; no obstante, para el año 2017 Ecuador abasteció al 0,7 de la demanda mundial y se ubicó en el puesto 16, demostrando que la competitividad en este producto está en decrecimiento y que no se han creado planes efectivos los cuales promuevan el consumo del semielaborado en el resto de mundo.

VII. CONCLUSIONES

Como resultado de la investigación, se observó que tener un costo de exportación más elevado en relación a países competidores afecta la demanda internacional del producto y genera decrecimiento en la industria ecuatoriana; no obstante, no es un factor determinante debido a que en muchos de los casos, la cercanía de los territorios juega un papel primordial en la adquisición de pasta de cacao, motivo por el cual se concluye que la hipótesis del presente trabajo se cumple de manera parcial pues:

- La historia económica ecuatoriana nos dice que desde el siglo XIX Ecuador se especializa en la exportación de granos de cacao, la materia prima, debido a que sus suelos son aptos para la siembra y cosecha de los árboles de cacao; la producción de pasta de cacao no se posiciona como principal actividad comercial derivada de la fruta.
- Los granos de cacao constituyeron la mayor fuente de ingresos económicos para el país en el siglo XX, Ecuador se posicionó como el líder en exportaciones de este producto y la economía dependía a gran escala de su comercialización. Por ello, continúa la búsqueda de otro auge cacaotero, lo que no permite el desarrollo de nuevas partes de la industria cacaotera.
- Las exportaciones de granos decrecieron y la implementación de un plan de industrialización de sectores agrícolas incrementó la capacidad productora y exportadora. del Ecuador; esto fomentó la diversificación de la oferta exportable de cacao en Ecuador, le permitió al país cubrir el 11% de la demanda mundial de pasta de cacao entre los años 1980 al 1987.
- Entrando el siglo XXI el país continuó con la búsqueda de otro auge cacaotero, motivo por el cual dejó a un lado los planes de industrialización del sector, estos fueron reemplazados por un plan de cultivo de árboles de cacao en todo el territorio ecuatoriano.

- Siguiendo los preceptos propuestos por el liberalismo económico, Ecuador no representa un gran competidor en comparación con Costa de Marfil y Países Bajos, pues no tiene una diferenciación definida ya sea por precios o calidad. Su precio final es similar al de sus competidores y con respecto a la calidad del producto, esta es promedio.
- La competencia para exportación de este producto se incrementó, no la realizan países en desarrollo sino también países industrializados, por ello si Ecuador no mejora la agroindustria cacaotera seguirá descendiendo su porcentaje de exportación del producto y su participación en las exportaciones mundiales decrecerá.
- Los países fabricantes de chocolate son los mayores importadores de pasta de cacao y para obtener el producto, un factor relevante es la cercanía de territorios y facilidad de movilidad de la mercancía. Por ello, Países Bajos exporta el 80% de su producto al mercado europeo aunque el precio de su pasta de cacao sea mayor a la de otros países como Costa de Marfil o Ecuador.
- Los países comercializadores tienen mayores relaciones con territorios con los que tengan acuerdos, estos facilitan la transacción y disminuyen los costos de exportación e importación, además de los tiempos para realizar el envío de la mercancía. Mientras menos barreras comerciales haya entre los actores, más fluido será el comercio.
- De acuerdo a los indicadores de competitividad, la economía ecuatoriana es la menos competitiva, este país importa más productos de lo que exporta y se debe al escaso desarrollo de la industria, por lo que sale del país materia prima y se adquiere los productos terminados, resultando en saldos negativos para la balanza comercial.
- Ecuador y Costa de Marfil cuentan con suelos aptos para la siembra y cosecha de cacao, por ello no representa un gasto extra la importación de

la materia prima, a diferencia de Países Bajos que sí deben importar la materia prima, esto representa un costo adicional a la producción y por lo tanto a la exportación de pasta de cacao. Respecto a mano de obra, esta se define por el estilo de vida en los países, siendo la de Países Bajos la más cara y la de Costa de Marfil la más barata.

- Las empresas exportadoras deben conocer el reglamento y requisitos para realizar una exportación, este es un factor determinante para que las empresas decidan enviar su producto hacia otras naciones o dedicarse a otras actividades, debido a que trámites muy tediosos y costosos no promueven las exportaciones dentro del país.
- El costo de exportación de pasta de cacao ecuatoriana es mayor al de la producida en Costa de Marfil y menor a la producida en Países Bajos, en este influyen rubros como costo de mano de obra, materia prima, gastos administrativos, entre otros necesarios para el costo de producción.
- Para obtener beneficios de la exportación de pasta de cacao se requiere comercializar grandes cantidades del producto, pues la venta de 1 o 2 toneladas no representan una ganancia significativa para el país, ni la empresa que realiza la transacción.
- El mercado de exportaciones de pasta de cacao ecuatoriana no resulta competitivo en comparación con sus pares debido a distintos factores, uno de estos es el precio pues es mayor al establecido por Costa de Marfil, líder en exportaciones del producto; otro factor es la distancia de Ecuador con los mayores importadores que se encuentran en Europa, un ejemplo de ello es Países Bajos, país que no posee el precio más bajo, pero su cercanía y facilidad de movilización representa un beneficio para los compradores.

VIII. RECOMENDACIONES

Debido a que la hipótesis se cumple de manera parcial, se recomienda:

- Cambiar el enfoque del país desde la materia prima que le dio estabilidad económica un siglo atrás, hacia nuevas actividades económicas y comerciales que requieren la industrialización del sector cacaotero.
- Implementar planes que promuevan el cambio en la oferta exportable de productos derivados del cacao, de esta manera se busca no depender de un solo producto, pues la búsqueda de un nuevo auge cacaotero debe terminar, para enfocarse en diversificar las opciones que tienen las empresas al momento de realizar una exportación.
- Incrementar la competitividad del Ecuador, respecto a la exportación de pasta de cacao, por medio de la diferenciación en la calidad del producto, esto es posible puesto que en Ecuador se siembra y cosecha el cacao más apetecido por la industria chocolatera de élite.
- Mejorar la agroindustria cacaotera a través de la adquisición de maquinaria y tecnología que le permita ser más efectiva respecto a la que se maneja en la actualidad, esto con el fin de repotenciarla y aumentar la participación del país en las exportaciones de este producto.
- Promocionar la pasta de cacao ecuatoriana en Europa y Estados Unidos, pues estos mercados son los mayores compradores del producto ya que lo utilizan para la industria chocolatera; de esta manera se incrementarían las ventas hacia estos territorios y aumentarían la participación de exportaciones ecuatorianas en el mundo.
- Fortalecer las relaciones comerciales que tiene Ecuador con otros países, por medio de acuerdos de libre comercio o de preferencias arancelarias,

los cuales le permitirán expandir sus destinos para pasta de cacao y abaratar costos en trámites de aduanas o pago de aranceles.

- Realizar un estudio de los indicadores de competitividad uno por uno y crear planes, a través del gobierno, que permitan mejorar la economía del país, disminuir las importaciones y aumentar las exportaciones, y con el crecimiento económico ya sea por inversión o desarrollo de la industria, se establecerían nuevos puestos de trabajo y disminuiría el desempleo.
- Fomentar los sembríos de cacao arriba, Ecuador cuenta con materia prima para la elaboración de pasta de cacao; no obstante, esta no es de la mejor calidad y al realizar el producto con los granos de cacao premium tendrá una diferenciación en la calidad del producto final.
- Conocer los requisitos y procesos a llevar a cabo para una exportación desde Ecuador, esto reduciría el tiempo y dinero en trámites extras por desconocimiento, además, de esta forma la empresa exportadora puede definir hacia qué territorios es viable realizar la exportación.
- Establecer que la diferenciación de la pasta de cacao ecuatoriana no será el costo de exportación, puesto que para reducirla se deben realizar recortes en los salarios de empleados, luz, agua, entre otros gastos que dependen de lo que el gobierno establezca, a su vez, la diferenciación será la calidad, pues esta sí se puede mejorar.
- Exportar cantidades mayores a 10 toneladas de pasta de cacao, debido a que por cada una se obtiene una ganancia aproximada de \$ 1 200 y no conviene a las empresas tener un rendimiento que solo ayude a cubrir gastos básicos y no represente un beneficio real.
- Promocionar la calidad obtenida en la pasta de cacao ecuatoriana, para que esta sea más competitiva y los países que la importen no se basen en el precio o la distancia para su adquisición, que el valor agregado sea la calidad que no está presente en las demás ofertadas por otros países.

- Por último, se precisa ampliar la investigación sobre los efectos del cambio en la oferta exportable relacionada con derivados de cacao y la efectividad de la aplicación de diferenciación de calidad en la pasta de cacao ecuatoriana, pues esto le permitirá obtener ventaja con respecto a sus pares y ser más competitivo en el mercado mundial.

LISTA DE REFERENCIAS

Libros

- Arévalo, E. (1981). El Cacao. Ecuador, Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Cámara de Industriales de Pichincha (1987). Ecuador, una nueva política de industrialización. Ecuador, Quito: Cámara de Industriales de Pichincha
- Chiriboga, M. (1982). La producción campesina cacaotera: problemas y perspectivas. Ecuador, Quito: CAAP - CECCA
- Contreras, C. (1990). El sector exportador de una economía colonial. La Costa del Ecuador entre 1760 – 1820. Ecuador, Quito: ABYA – YALA.
- Gill & Duffus (1989). “COCOA STATISTICS” Inglaterra, Londres: Gill & Duffus Group Limited.
- Páez, L. (2015). Ecuador tierra del Cacao. Ecuador, Quito: Trama.
- Silva, E. (1980). El Ecuador en la Época Cacaotera, respuestas locales al auge y colapso en el ciclo monoexportador. Ecuador, Quito: Editorial Universitaria.
- Weinman, L. (1970). Ecuador and Cacao. Inglaterra, Londres: University Microfilms International.

Tesis o disertación de grado

- Carpio, G (1990). La importancia de las empresas trasnacionales en la industria de elaborados de cacao: 1980 – 1987. Pregrado.

Entrevista

Carrillo, S. Ingeniera en Comercio exterior y aduanas. Agente de aduanas, 2018.
Costo de exportación.

Páginas recuperadas de la web

Libros

Dand, R. (2011). The international Cocoa Trade. Recuperado de:
<https://books.google.com.ec/books?id=YIwxAgAAQBAJ&pg=PA276&lpg=PA276&dq=cocoa+liquor+trade&source=bl&ots=aNOiAj49qJ&sig=47brliXBZ1QW1H5G9jOyX3sZUEw&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjOpvbQtsLbAhVSq1MKHXyqACEQ6AEIXDAH#v=onepage&q=cocoa%20liquor%20trade&f=false>

Tesis o disertación de grado

Cevallos, J. (2012). *Producción y comercialización del cacao en el Ecuador periodo 2009 – 2010*. (Pregrado, Universidad de Guayaquil, Guayaquil).
Recuperado de:
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/1637/1/JOS%C3%89%20MI GUEL%20CEVALLOS%20BARRIGA.pdf>

Cueva, J. (2012). *Proyecto de prefactibilidad para la exportación de pasta de cacao orgánico de Puerto Quito*. (Postgrado, Universidad Internacional del Ecuador, Quito).
Recuperado de:
<http://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/440/1/T-UIDE-0418.pdf>

Sitios Web

Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica con Chile.
Recuperado de: <https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-de-completacion-economica-con-chile/>

Afi Escuela de Finanzas (2017). Certificado de circulación EUR-1. Recuperado de:
https://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/certificado/circulacion/eur1/contenido_sidN_1052425_sid2N_1052384_cidIL_954944_ctylL_139_scidN_954944_utN_3.aspx

- África Fundación Sur (2015). La tasa de desempleo en Costa de Marfil estimada en un 5,03%. Recuperado de:
<http://www.africafundacion.org/spip.php?article19472>
- Alonso, D. (2015). Diez beneficios del chocolate en la salud. Recuperado de:
<http://www.abc.es/local-castilla-leon/20150228/abci-diez-beneficios-para-salud-201502271814.html>
- Asociación Nacional de Exportadores de Cacao – Ecuador (2015). Cacao Nacional. Recuperado de: <http://www.anecacao.com/es/quienes-somos/cacao-nacional.html>
- Asociación Nacional de Exportadores de Cacao – Ecuador (2015). Estadísticas del Cacao Nacional. Recuperado de:
<http://www.anecacao.com/index.php/es/quienes-somos/cacao-nacional.html>
- Asociación Nacional de Exportadores de Cacao – Ecuador (2016). Mapa de Sabores. Recuperado de:
<http://www.anecacao.com/index.php/es/quienes-somos/mapa-de-sabores.html>
- Banco Central del Ecuador (2017). Estadísticas de Comercio Exterior de Bienes. Recuperado de:
<http://sintesis.bce.ec:8080/BOE/BI/logon/start.do?ivsLogonToken=bceqsappbo01:6400@2265195JmIL7P590fCjztX62H95hDn2265193Jqaw0qHXke363FenEb0ovR5>
- Banco Central del Ecuador (2018). Comparación de índice de precios al consumidor (IPC) frente a PIB, % de variación anual. Recuperado de:
https://contenido.bce.fin.ec/compare.php?dt1=inflacion&dt2=variacion_pib&anio_inicio=2014&mes_inicio=01&dia_inicio=1&anio_final=2017&mes_final=12&dia_final=31&Submit=Comparar
- Banco Central del Ecuador (2018). Ecuador creció 3.0% en 2017 y confirma el dinamismo de su economía. Recuperado de:
<https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1080-ecuador-crecio-30-en-2017-y-confirma-el-dinamismo-de-su-economia>
- Banco Central del Ecuador (2018). Inflación Datos Comparables. Recuperado de:
https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
- Banco Mundial (2017). Balanza comercial de bienes y servicios (% del PIB). Recuperado de:
<https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.RSB.GNFS.ZS?end=2016&locations=EC&start=2012&view=chart>

Banco Mundial (2018). Balanza comercial de bienes y servicios (% del PIB). Recuperado de:
<https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.RSB.GNFS.ZS?end=2016&locations=CI&start=2012&view=chart>

Banco Mundial (2018). Desempleo, total (% de la población activa total)(Estimación modelado OIT) . Recuperado de:
<https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2017&locations=EC&start=2014&view=chart>

Banco mundial (2018). Desempleo, total (% de la población activa total) (Sistemación modelado OIT). Recuperado de:

Banco Mundial (2018). Desempleo, total (% de la población activa total)(estimación modelado OIT) . Recuperado de:
<https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.UEM.TOTL.ZS?end=2017&locations=NL&start=2014&view=chart>

Banco Mundial (2018). Empleo de tiempo parcial, mujeres (% del total de mujeres empleadas). Recuperado de:
https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.TLF.PART.FE.ZS?end=2017&locations=CI-EC&name_desc=false&start=2013&view=chart

Banco mundial (2018). Trabajadores asalariados (empleados), total (% del empleo total). Recuperado de:
<https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.EMP.WORK.ZS?end=2017&locations=CI&start=2013&view=chart>

Banco Mundial (2018).Empleo de tiempo parcial, hombres (% del total de hombres empleados). Recuperado de:
<https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.TLF.PART.MA.ZS?end=2017&locations=CI-EC&start=2014&view=chart>

Banco Mundial (2018). Trabajadores asalariados (empleados), total (% de empleo total). Recuperado de:
<https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.EMP.WORK.ZS?end=2017&locations=NL&start=2013&view=chart>

Banco Mundial (2018). Empleo de tiempo parcial, mujeres (% del total de mujeres empleadas). Recuperado de:
https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.TLF.PART.FE.ZS?end=2017&locations=NL&name_desc=false&start=2013&view=chart

Banco Mundial (2018). Empleo de tiempo parcial, hombres (% del total de hombres empleados). Recuperado de:
<https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.TLF.PART.MA.ZS?end=2016&locations=NL&start=2013&view=chart>

- Belastingdienst (2018). Vergunning passieve veredeling. Recuperado de:
https://download.belastingdienst.nl/douane/docs/aanvraag_vergunning_passieve_veredeling_do2362z14fol.pdf
- Belastingdienst (2018). Export from the Netherlands to non Eu-Countries. Recuperado de:
https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontenten/belastingdienst/business/vat/vat_in_the_netherlands/vat_relating_to_purchase_and_sale_of_goods/export_from_the_netherlands_to_non-eu_countries
- Belastingdienst (2018). Registratie elektronisch berichtenverkeer. Recuperado de:
https://download.belastingdienst.nl/douane/docs/aanvraag_vergunning_elektronisch_aangeven_do2172z11fol.pdf
- Cafiesa (2016). Our Origin. Recuperado de: <http://www.cafiesa.com/our-story.html>
- Carrión, M. (2017). Análisis comparativo de los acuerdos comerciales suscritos por Ecuador con Estados Unidos y la Unión Europea y su beneficio al sector cacaoero. Recuperado de:
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/acuerdos-comerciales-ecuador.html>
- Club del chocolate (s.f.) Pequeña historia industrial: origen del chocolate. Recuperado de: <http://www.clubdelchocolate.com/83-pequena-historia-industrial-origen-del-chocolate.html>
- Club del chocolate (s.f.). La industrialización del chocolate. Recuperado de:
<http://www.clubdelchocolate.com/68-la-industrializacion-del-chocolate.html>
- Cofina (2018). Licor de cacao. Recuperado de:
<http://cofinacocoa.com/site/productos/licor-de-cacao/>
- Cofina (2018). Manteca de cacao. Recuperado de:
<http://cofinacocoa.com/site/productos/manteca-de-cacao/>
- Cofina (2018). Nibs de cacao. Recuperado de:
<http://cofinacocoa.com/site/productos/nibs-de-cacao/>
- Cofina (2018). Nuestra empresa. Recuperado de:
<http://cofinacocoa.com/site/nosotros/>
- Cofina (2018). Polvo de cacao natural. Recuperado de:
<http://cofinacocoa.com/site/productos/polvo-de-cacao-natural/>
- Cofina (2018). Torta de cacao. Recuperado de:
<http://cofinacocoa.com/site/productos/torta-de-cacao/>

Comission Europeene (2014). L'accord de Cotonou. Recuperado de:
http://www.europarl.europa.eu/intcoop/acp/03_01/pdf/mn3012634_fr.pdf

Country Economy (2018). Netherlands - Trade balance. Recuperado de:
<https://countryeconomy.com/trade/balance/netherlands>

Country Economy (2018). Netherlands - Trade Balance. Recuperado de:
<https://countryeconomy.com/trade/balance/netherlands>

Datos Macro (2017). Ecuador-Balanza comercial. Recuperado de:
<https://www.datosmacro.com/comercio/balanza/ecuador>

Eco kakao (s.f.) Cocoa licor. Recuperado de: <http://www.eco-kakao.com.ec/es/pdf/cacaolicor.pdf>

Eco kakao (s.f.) Eco Kakao Nuestra Web. Recuperado de: <http://www.eco-kakao.com.ec/es/#features>

Ecuacocoa (s.f.) ¿Quiénes somos?. Recuperado de:
http://www.ecuacocoa.com/espanol/index.php?option=com_content&task=category§ionid=4&id=19&Itemid=58

Ecuacocoa (s.f.). Elaboración pasta de cacao. Recuperado de:
http://www.ecuacocoa.com/espanol/index.php?option=com_content&task=view&id=13&Itemid=

Ecuacoffee (2015). Ecuacoffee S.A.Productos. Recuperado de:
<http://www.ecuacoffee.com/productos.html>

Ecuacoffee (2015). Infraestructura. Recuperado de:
<http://www.ecuacoffee.com/infraestructura.html>

EENI Business School (2018). Unión Económica Monetaria de África Occidental. Recuperado de: <http://www.reingex.com/UEMOA-Union-Economica-Monetaria-Africa-Occidental.asp>

EENI Business School (s.f.). Acuerdo UUEE-UEMOA. Recuperado de:
<http://www.reingex.com/EEUU-UEMOA-TLC.shtml>

Ekos (2017). Ecuador Cocoa y Cofee, Ecuacoffee S.A.. Recuperado de:
<http://www.ekosnegocios.com/empresas/empresas.aspx?ide=537&b=1>

El economista (2016). Inflación ¿Qué es?. Recuperado de:
<http://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/inflacion>

El Nuevo Herald (2015). Siete beneficios del cacao. Recuperado de:
<http://www.elnuevoherald.com/vivir-mejor/salud/article27998368.html>

- El Telégrafo (2016). El superávit comercial subió a \$1.202 millones.
Recuperado de: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/el-superavit-comercial-subio-a-usd-1-202-millones>
- El Universo (2017). Los precios a la baja de cacao alarman al sector.
Recuperado de:
<https://www.eluniverso.com/noticias/2017/04/06/nota/6125510/precios-baja-cacao-alarman-sector>
- Enríquez, C (2015). El salario básico del 2016 será USD 366. Recuperado de:
<http://www.elcomercio.com/actualidad/salario-basico-ecuador-economia.html>
- Enríquez, C. (2014). El salario básico unificado del 2015 subirá a USD 354.
Recuperado de: <http://www.elcomercio.com/actualidad/salario-basico-ecuador-trabajadores.html>
- EUR LEX (2018). La base de datos en línea del arancel integrado de la unión europea (TARIC) . Recuperado de: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=LEGISSUM:111003&from=ES>
- European Commission (2018). Countries and Regions. Recuperado de:
<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/>
- European Commission (2018). EU-Australia Trade Agreement. Recuperado de:
<http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-australia-trade-agreement/>
- European Commission (2018). EU-Canada Comprehensive economic and trade agreement (CETA). Recuperado de: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/>
- European Commission (2018). EU-Japan Economic Partnership Agreement.
Recuperado de: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-japan-economic-partnership-agreement/>
- European Commission (2018). EU-Mercosur. Recuperado de:
<http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-mercosur-association-agreement/>
- European Commission (2018). EU-Mexico Trade Agreement. Recuperado de:
<http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-mexico-trade-agreement/>
- European Commission (2018). EU-Singapore Free Trade Agreement Investment Protection Agreement. Recuperado de:
<http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-singapore-agreement/>

- European Commission (2018). Negotiations and agreements. Recuperado de: http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/#_in-place
- Focus Economics (2017). Cote d'Ivoire Economic Outlook. Recuperado de: <https://www.focus-economics.com/countries/cote-divoire>
- Focus Economics (2018). Exchange range in Netherlands. Recuperado de: <https://www.focus-economics.com/country-indicator/netherlands/exchange-rate-aop>
- Focus Economics (2018). Netherlads Economic Outlook. Recuperado de: <https://www.focus-economics.com/countries/netherlands>
- Government of the Netherlands (2016). Statutory minimum wage as of 1 July 2016. Recuperado de: <https://www.government.nl/topics/minimum-wage/news/2016/05/26/statutory-minimum-wage-as-of-1-july-2016>
- Government of the Netherlands (2017). Statutory minimum wage as of 1 January 2017. Recuperado de: <https://www.government.nl/topics/minimum-wage/news/2016/11/11/statutory-minimum-wage-as-of-1-january-2017>
- Government of the Netherlands (2018). Amount of the minimum wage. Recuperado de: <https://www.government.nl/topics/minimum-wage/amount-of-the-minimum-wage>
- INDCRESA (s.f.). Proceso del cacao. Recuperado de: <http://indcresa.com/es/proceso-del-cacao/>
- Index Mundi (2018). Cacao en grano, precio diario. Recuperado de: <https://www.indexmundi.com/es/precios-de-mercado/?mercancia=granos-de-cacao&meses=60>
- INEC (2017). Reporte de Economía Laboral Septiembre de 2017. Recuperado de: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/Informe_Economia_laboral-sep17.pdf
- INEC (2017). Reporte de inflación diciembre de 2017. Recuperado de: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2017/Diciembre-2017/Reporte_inflacion_201712.pdf
- Información sobre Estados Unidos. Acuerdos Marco de Comercio e Inversión. Recuperado de: http://www.sice.oas.org/ctyindex/USA/USATIFAs_s.asp
- International Labour Organization (ILOSTAT) http://www.ilo.org/ilostat/faces/oracle/webcenter/portalapp/pagehierarchy/Page21.jspx;ILOSTATCOOKIE=fqseUbc78n77225Sfr5tVmtkCrS-lwZgE-_TFwgOEe-5ScWN5KZx!-

82771033?_afrLoop=548134291479416&_afrWindowMode=0&_afrWindowId=null#!%40%40%3F_afrWindowId%3Dnull%26_afrLoop%3D548134291479416%26_afrWindowMode%3D0%26_adf.ctrl-state%3D55t50wce6_4

Mail & Guardian (2013). Africa's Best Read. Recuperado de:
<https://mg.co.za/article/2013-11-21-cote-divoire-raises-minimum-wage-by-61/>

Market Access Map (2017). Distribución geográfica de los aranceles aplicados por todos los países importadores a Côte d'Ivoire. Recuperado de:
<http://www.macmap.org/QuickSearch/CompareTariffs/CompareTariffsResultsMap.aspx?product=1803&country=384&isimporter=0>

Market Access Map (2017). Distribución geográfica de los aranceles aplicados por todos los países importadores a Países Bajos. Recuperado de:
<http://www.macmap.org/QuickSearch/CompareTariffs/CompareTariffsResultsMap.aspx?product=1803&country=528&isimporter=0>

Market Market Access Map (2018). Distribución geográfica de los aranceles aplicados por todos los países importadores a Ecuador. Recuperado de:
<http://www.macmap.org/QuickSearch/CompareTariffs/CompareTariffsResultsMap.aspx?product=1803&country=218&isimporter=0>

MERCOSUR (s.f.) ¿Qué es el MERCOSUR? . Recuperado de:
<http://www.mercosur.int/innovaportal/v/3862/2/innova.front/en-pocas-palabras>

Ministere du Commerce (2017). DEMANDE DE CODE IMPORT/ EXPORT. Recuperado de:
<http://www.commerce.gouv.ci/commerce/userfiles/file/demande-code-import-export.pdf>

Ministere du Commerce (s.f). Regulations and Customs in the Ivory Coast: Customs. Recuperado de: <https://import-export.societegenerale.fr/en/country/ivory-coast/regulations-customs>

Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación (2018). Costa de Marfil. Recuperado de:
www.exteriores.gob.es/Documents/COSTADEMARFIL_FICHA%20PAIS.pdf

Ministerio de Comercio Exterior (2013). Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Ecuador con Guatemala. Recuperado de:
<https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-de-alcance-parcial-y-complementacion-economica-con-guatemala/>

- Ministerio de Comercio Exterior (2016). Folleto de rendición de cuentas 2016 Preferencias Arancelarias. Recuperado de: <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/04/Folleto-Rendicio%CC%81n-de-Cuentas-2016C.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior (2017). Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica Ecuador con El Salvador. Recuperado de: <https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-alcance-parcial-y-complementacion-economica-con-el-salvador/>
- Ministerio de Comercio Exterior (2017). Acuerdo de Alcance Parcial con Nicaragua. Recuperado de:
- Ministerio de Comercio Exterior (2018). Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica CAN-MERCOSUR. Recuperado de: <https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdo-can-mercosur/>
- Ministerio de Comercio Exterior (2018). Acuerdos Comerciales. Recuperado de: <https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdos-comerciales/>
- Ministerio de Comercio Exterior (2018). Acuerdos Comerciales. Recuperado de: <https://www.comercioexterior.gob.ec/acuerdos-comerciales-3/>
- Ministerio de Comercio Exterior (2018). Requisitos Específicos de Origen Japón. Recuperado de: <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/02/Requisitos-Especificos-de-Origen-Japon.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior (2018). Sistema Generalizado de Preferencias Canadá. Recuperado de: <https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/SGP-CANADA.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior (2018). U.S. Generalized System of Preferences. Recuperado de: https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/02/USTR_GSP-Guidebook_06_26_2013_e.pdf
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (s.f.). Países ACP (África, Caribe y Pacífico) . Recuperado de: <http://www.comercio.gob.es/en/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/acp/pages/paises-a-c-p-o-k.aspx>
- Ministerio de Trabajo (2013). 340 dólares es el salario básico para el 2014. Recuperado de: <http://www.trabajo.gob.ec/340-dolares-es-el-salario-basico-para-el-2014/>
- Ministerio de Trabajo (2015). USD 366 será el salario básico que regirá en el 2016. Recuperado de: <http://www.trabajo.gob.ec/usd-366-sera-el-salario-basico-que-regira-en-el-2016/>

- Natra (2018). Cacao en polvo. Recuperado de:
<http://www.natra.es/es/producto/industrial/cacao-en-polvo>
- Natra (2018). Chocolate. Recuperado de:
<http://www.natra.es/es/producto/industrial/chocolate-industrial>
- Natra (2018). Manteca de cacao. Recuperado de:
<http://www.natra.es/es/producto/industrial/manteca-de-cacao>
- Natra (2018). Pasta de cacao. Recuperado de:
<http://www.natra.es/es/producto/industrial/pasta-de-cacao>
- Natra (2018). Productos Industriales. Recuperado de:
<http://www.natra.es/es/producto/industrial>
- Nestlé (2018). Historia del chocolate <https://www.chocolatesnestle.es/historia-del-chocolate/chocolate-y-nestle>
- Organización Mundial de Comercio (2017). Welcome to the Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS). Recuperado de:
<http://rtais.wto.org/UI/PublicShowMemberRTAIDCard.aspx?rtaid=623>
- Organización Mundial del Comercio (2017). Agreement between the Government of the United States of America and the West African Economic and Monetary Union Concerning the Development of Trade and Investment Relations. Recuperado de:
http://www.sice.oas.org/ctyindex/USA/TIFAs/USA_WAEMU_e.pdf
- Organización Mundial del Comercio (2017). Côte d'Ivoire. Recuperado de:
https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s362-03_e.pdf
- Organización mundial del comercio (2017). Economic Partnership Agreement between the West African States of the one part and the European Union and its members States of the other part. Recuperado de:
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153867.pdf
- PROEcuador (2017) Guía de exportación. Recuperado de:
<https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>
- Ramírez, S. (2016). El salario básico unificado se fijó en USD 375 para el 2017, tras el acuerdo histórico. Recuperado de:
<http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios-acuerdo-incremento-salariobasicounificado-2017.html>
- Safmarine (2018). Documentos para la exportación. Recuperado de:
<https://www.safmarine.com/contact/find-offices/ci/export/country-requirement-restriction>

- Santander Trade Portal (2018). Netherlands: Exporting Products. Recuperado de:
<https://en.portal.santandertrade.com/international-shipments/netherlands/exporting-products>
- Taylor, A. (2011). World War II: After de War. Recuperado de:
<https://www.theatlantic.com/photo/2011/10/world-war-ii-after-the-war/100180/>
- Trade Map (2018). Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Côte d'Ivoire en 2017 (Espejo) Producto: 1803 Pasta de cacao, incl. desgrasada. Recuperado de:
https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|384|||1803||4|1|2|2|1|1|2|2|1
- Trade Map (2018). Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Côte d'Ivoire Producto: 1803 Pasta de cacao, incl. desgrasada. Recuperado de:
https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|384|||1803||4|1|1|2|2|1|2|2|1
- Trade Map (2018). Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Países Bajos Producto: 1803 Pasta de cacao, incl. desgrasada. Recuperado de:
https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|528|||1803||4|1|1|2|2|1|2|2|1
- Trade Map (2018). Empresas exportadoras de 1803 pasta de cacao en Ecuador. Recuperado de:
<https://www.trademap.org/CompaniesList.aspx?nvpm=3|218|||1803||4|1|1|2|3|1|2|1|1>
- Trade Map (2018). Lista de importadores para un producto exportado por Ecuador en 2017 Producto: 1803 Pasta de Cacao, incl. Desgrasada. Recuperada de:
https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|218|||1803||4|1|1|2|1|1|2|1|1
- Trade Map (2018). Lista de importadores para un producto exportado por Ecuador en 2017 Producto: 1804 Manteca, grasa y aceite de cacao. Recuperado de:
https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|218|||1804||4|1|1|2|1|1|2|1|1
- Trade Map (2018). Lista de importadores para un producto exportado por Ecuador en 2017 Producto: 1805 Cacao en polvo sin adición de azúcar ni otro edulcorante. Recuperado de:
https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|218|||1805||4|1|1|2|1|1|2|1|1

Trade Map (2018). Lista de importadores para un producto exportado por Ecuador en 2017 Producto: 1806 Chocolate y demás preparaciones alimentarias que contengan cacao. Recuperado de:
https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3|218|||1806||4|1|1|2|1|1|2|1|1

Trade Map (2018). Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador. Producto: 1803 Pasta de cacao, incl. desgrasada. Recuperado de:
https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3|||1803||4|1|1|2|2|1|2|2|1

Trade Map (2018). Lista de los mercados importadores para un producto en exportado por Países Bajos Producto: 18 Cacao y sus preparaciones. Recuperado de:
https://www.trademap.org/Country_SelCountry_MQ_TS.aspx?nvpm=3|528|||1801||4|1|1|2|2|2|2|3|1

Trade Map (2018). Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Ecuador. Producto: 1801 Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado. Recuperado de:
https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|218|||1801||4|1|1|1|2|1|2|2|1

Trade Map, (2018). Lista de los mercados importadores para un producto en exportado por Ecuador. Producto: 18 Cacao y sus preparaciones. Recuperado de:
https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|384|||1801||4|1|1|1|2|1|2|3|1

Trade Map, (2018). Lista de los mercados importadores para un producto en exportado por Côte d'Ivoire Producto: 18 Cacao y sus preparaciones. Recuperado de:
https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3|528|||1801||4|1|1|1|2|1|2|2|1

Unión Europea (2018). Países. Recuperado de: https://europa.eu/european-union/about-eu/countries_es

Unión Europea (2018). Unión Europea. Recuperado de:
https://europa.eu/european-union/topics/trade_es

US Department of State (2018). The post-War economy: 1945 – 1960. Recuperado de: <https://www.thoughtco.com/the-post-war-us-economy-1945-to-1960-1148153>

Val, M. (s.f.). Historia del cacao hasta convertirse en chocolate. Recuperado de:
http://www.sabormediterraneo.com/gastronomia/cacao_historia.htm

Visit flanders (s.f.). Chocolate belga. Recuperado de:
<http://www.visitflanders.com/es/temas/chocolate-belga/historia-hechos-y-cifras/>