

Metodología de exportación directa de cacao ecuatoriano. Caso: Asociación de Producción, Mercadeo e Industrialización de Cacao El Progreso

Methodology for the direct export of Ecuadorian cocoa. Case: El progreso cocoa production, marketing, and industrialization association

Paula Alexandra Solano Cuenca, Yiralde Samantha Delgado Pardo, Víctor Javier Garzón Montealegre

Resumen

A medida que el valor del cacao alcanza niveles récord en el mercado internacional, surge la necesidad de explorar rutas hacia la exportación directa, esta se vuelve imperativa para los productores ecuatorianos, en la Asociación de Producción, Mercadeo e Industrialización de Cacao El Progreso ha presentado interés en ser exportadores directos, a partir de esta transición les otorgará múltiples beneficios, por lo tanto, con el fin de ayudar en esta meta que anhelan tanto, se ha desarrollado una investigación que facilitará su camino para llegar a mercados internacionales. El objetivo principal de la investigación es Analizar la ruta que debe seguir la Asociación de Producción, Mercadeo e Industrialización de Cacao El Progreso hacia la exportación directa del cacao ecuatoriano, a través de un enfoque analítico y descriptivo, buscando identificar oportunidades y desafíos que enfrentan, para ello, en la metodología, se empleó un enfoque cualitativo, con un tipo de investigación descriptiva, y método analítico utilizando una técnica de entrevista hacia la directiva de la asociación. En síntesis, al vender de manera directa al mercado internacional, otorgaría notorias ganancias, como en referencia al año 2024 sería un promedio del 11%, y para llegar a ello, existe un proceso que conduce a cumplir requisitos fitosanitarios y llevar a cabo las instrucciones otorgadas en la metodología realizada, logrando facilitar esta transformación a exportador directo.

Palabras claves: Exportación; Intermediarios; Cacao Nacional; Productores; Precio

Paula Alexandra Solano Cuenca

Universidad técnica de Machala | Machala | Ecuador | psolano2@utmachala.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0004-0523-2537>

Yiralde Samantha Delgado Pardo

Universidad técnica de Machala | Machala | Ecuador | ydelgado2@utmachala.edu.ec

<https://orcid.org/0009-0009-8090-8337>

Víctor Javier Garzón Montealegre

Universidad técnica de Machala | Machala | Ecuador | vgarzon@utmachala.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0003-4838-4202>

<http://doi.org/10.46652/pacha.v6i19.457>

ISSN 2697-3677

Vol. 6 No. 19 septiembre-diciembre 2025, e250457

Quito, Ecuador

Enviado: marzo 27, 2025

Aceptado: mayo 22, 2025

Publicado: julio 08, 2025

Publicación Continua

Abstract

As the value of cocoa reaches record levels in the international market, the need to explore routes towards direct export becomes imperative for Ecuadorian producers, in The Association of Production, Marketing and Industrialization of Cocoa El Progreso has presented interest in being direct exporters, from this transition will grant them multiple benefits, therefore, in order to help in this goal that they long for so much, a research has been developed that will facilitate their way to reach international markets. The main objective of the research is to analyze the route to be followed by the association of cocoa producers El progreso towards the direct export of Ecuadorian cocoa, through an analytical and descriptive approach, seeking to identify opportunities and challenges they face, for this, in the methodology, a mixed approach will be used, with a descriptive type of research, and analytical method using an interview technique towards the directive of the association. In summary, by selling directly to the international market, it would provide significant profits, as in reference to the year 2024 would be an average of 11%, and to achieve this, there is a process that leads to meet phytosanitary requirements and carry out the instructions given in the methodology, achieving facilitate this transformation to direct exporter.

Keywords: Export; Intermediaries; Domestic Cocoa; Producers; Price; Export; Intermediary

Introducción

El cacao ecuatoriano, también conocido como “la pepa de oro”, ha posicionado al país como el tercer exportador, representando el 63% de la producción a nivel mundial (El Comercio, 2024). Su exportación de cacao ha generado un impacto significativo en la economía ecuatoriana, al contribuir a la generación de empleo, el ingreso de divisas y el fortalecimiento de ventajas competitivas como el precio y el volumen de producción (Mendoza et al., 2021). Cabe recalcar que, este fruto es ampliamente reconocido por su calidad nacional, que lo hace destacar frente a sus competidores, convirtiéndolo en un producto altamente demandado, especialmente en los mercados europeos (Hurtado et al., 2022).

Por ello, se analizará los procesos esenciales de exportación directa de cacao, proporcionando información de relevancia que sirva de guía para lograr insertarse en mercados internacionales de manera autónoma, aunque el cacao ecuatoriano es altamente valorado en el extranjero, la Asociación De Productores De Cacao El Progreso posee una limitada comprensión sobre los procesos esenciales de exportación directa de cacao, representando una barrera estratégica que compromete su capacidad para integrarse plenamente en el mercado internacional. Esta insuficiencia de conocimiento, no solo restringe las oportunidades de crecimiento económico, sino que perpetúa una dependencia insostenible de intermediarios, que tal como García et al. (2021), explica como la mayoría de personas que se dedican a esta labor tienen conocimiento que existen dos caminos en la comercialización, el cacao que va pasando por una cadena de intermediarios (mercado interno) hasta llegar al exportador y el segundo es la venta directa al exterior, actividad que la realizan muy pocas empresas.

Se han visto casos de éxito de exportación directa como es el claro ejemplo que mencionan Costales y Egas (2020), de la “Asociación de Productores y Comercializadores de Pitahaya y Otros Productos Palora”, perteneciente a la provincia de Morona Santiago, la cual, está conformada por 150 socios, quienes han revelado un alto interés en esta fruta, mismo que han analizado

los notorios ingresos que pueden generar para el cantón, demostrando que es posible llegar a un mercado internacional sin necesidad de intermediarios, obteniendo beneficios directos.

Por esta razón el objetivo principal de la investigación es Analizar la ruta que debe seguir la Asociación de Producción, Mercadeo e Industrialización de Cacao El Progreso hacia la exportación directa del cacao ecuatoriano, a través de un enfoque analítico y descriptivo, buscando identificar oportunidades y desafíos que enfrentan. La Asociación de Producción, Mercadeo e Industrialización de Cacao El Progreso opera bajo el marco normativo de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, conforme a lo establecido en su estatuto. En este sentido, esta asociación cuenta con 25 socios jurídicos.

Referencial teórico

Historia del Cacao

El origen del cacao ha sido identificado en América Latina, durante años, México y Centroamérica fueron las regiones claves donde se domesticó este producto (Abad et al., 2020). El mejoramiento genético de este cultivo ha permitido adaptarse a diversos ambientes, con el propósito de distribuir a diversos países, ya sea, para su consumo o como una alternativa de ingresos económicos.

En el ámbito científico este cultivo es altamente conocido como *Theobroma cacao* L., cuyo nombre proviene del griego y se traduce como “Comida de Dioses” (Baizabal, 2024). Se trata de un árbol tropical de hoja perenne, cultivado principalmente por sus semillas comestibles, reflejando su estatus privilegiado en las sociedades precolombinas, donde los aztecas reservaban su consumo exclusivo para quienes se los reconocía como clase alta (Béjar y Espinoza, 2023).

Pero se han presentado teorías interesantes, conforme a lo expuesto por los autores Fárez y Gavilanes (2023), existen investigaciones arqueológicas que respaldan con evidencia científica su existencia histórica, donde a Ecuador se lo denomina originario del Cacao, la revista *Anecacao* (2022), revela que específicamente fue domesticado en la Alta Amazonía, donde la cultura Mayo - Chinchipe utilizaba este fruto con diversos fines, entre sus usos se destaca su valor como moneda de intercambio hace más de 5.000 años, además de su probable empleo en prácticas rituales y en la preparación de bebidas tradicionales. Estos hallazgos refuerzan la importancia histórica y cultural del cacao en las civilizaciones antiguas de América Latina.

Tipos de Cacao

Bravo (2024), señala en Ecuador se distinguen dos variedades de cacao, el principal es el tipo Arriba Nacional también conocido como fino de aroma, debido a sus características frutales y florales, y el segundo “CCN51” conocido como Colección Castro Naranjal y es destacado por su tolerancia a las enfermedades. Sobre este último Carranza et al. (2020), detalla que la variedad CCN51

es un clon de origen ecuatoriano, introducido oficialmente el 22 de junio del 2005. En los últimos años presentó un decrecimiento notorio a causa del envejecimiento de sus plantaciones, y con el objetivo de lograr cubrir la deficiencia de la producción del cacao arriba nacional, el científico ambateño Homero Castro realizó una profunda investigación exhaustiva que permitió el desarrollo y distribución de dicha semilla (El Universo, 2005). Ambas variedades han logrado convertirse en un componente primordial de la economía ecuatoriana, aportando de manera significativa para obtener mayores recursos económicos.

Producción de cacao

En palabras de Camacho et al. (2020), la producción de cacao hace referencia al conjunto de actividades y procesos involucrados en el cultivo, manejo y cosecha de este producto agrícola, además el rendimiento del cultivo es la forma de productividad en el campo más considerada por los agricultores. En este contexto, estos procesos incluyen la selección de mazorcas y desgranado, fermentación, secado y almacenamiento en bodega para poder realizar la venta del cacao. Además, en palabras de Ramirez et al. (2020), hace referencia que el producir en grandes cantidades / volumen se considera un factor clave en la venta directa al extranjero del cacao arriba nacional, por motivo que los clientes internacionales requieren de proveedores capaces de garantizarles abastecimiento constante.

Cadena Productiva

Según lo mentado por Chaves y Cedeño (2021), se define como cadena productiva al proceso de a un sistema ordenado que muestra desde el proceso inicial de producción hasta llegar al consumo final. Que en el caso del sector cacaotero su cadena productiva tal y como muestra el Ministerio de Agricultura y Ganadería (2021), consiste en la producción primaria del cacao que es llevada a cabo por los productores desde su siembra, cuidado, riego, cosecha y secado, para luego proceder a entregar a asociaciones dentro del comercio local, pasan por el centro de acopio, consiguiente a ello se exporta a través de intermediarios, a continuación se realiza la transformación intermedia a través de procesadores semielaborados, después los productores de chocolate y sus derivados, los transforman en productos elaborados, acto seguido se lo comercializa ya sea en distribuidores al por menor o diferentes supermercados que contribuyen a llegar al consumidor final. Cabe señalar que, a nivel mundial, la mayor parte del cacao es transformado por grandes industrias que controlan la mayor elaboración del chocolate (Vargas et al., 2021).

Asociación productiva

Las asociaciones productivas son organizaciones conformadas por varios representantes de diversas actividades económicas, como la agricultura, con el propósito de fomentar la cooperación entre los pequeños productores que colaboran en conjunto para alcanzar un objetivo en

común, estas asociaciones surgen desde la necesidad de mejorar las oportunidades de desarrollo, promover el crecimiento empresarial, prosperar e impulsar negocios que contribuyan a la economía de todos los autores involucrados de una manera equitativa (Villamarín, 2023).

Comercialización

La comercialización, tal como la definen Franco et al. (2022), consiste en identificar las necesidades del cliente y satisfacerlas mejor que sus competidores, generando así rentabilidad en el mercado y para lograrlo es esencial analizar la demanda y la oferta de los productos, así como aplicar estrategias que optimicen la satisfacción del consumidor y generen beneficios económicos.

Por otra parte, Quiñónez et al. (2020), señala que la comercialización implica analizar necesidades y preferencias de consumidores, para identificar su prioridad en términos de variedad, cantidad y características de servicios y productos, a partir de esta evaluación, las empresas pueden anticipar la demanda y definir estrategias dirigidas. En el sector agrícola, la comercialización desempeña un papel importante, ya que la implementación de estrategias innovadoras permite que el proceso sea más eficiente y efectivo, logrando así el éxito en un ambiente de alta competencia.

Sumba et al. (2022), con base en su investigación argumentan que, los canales de comercialización son esenciales en las asociaciones productivas, asegura que sus productos lleguen a sus destinatarios, toda organización debe garantizar a sus clientes sobre los procesos logísticos efectivos para asegurar que los productos o servicios lleguen en el momento adecuado y en óptimas condiciones, satisfaciendo las necesidades del consumidor y cumpliendo con los objetivos definidos. Una gestión adecuada en los canales no solo facilita la expansión del mercado y adquisición de clientes potenciales, si no que contribuye al crecimiento y rentabilidad del negocio.

Intermediario

Amutabi (2024), describe la intermediación como la contratación de los servicios que brindan algunas agencias para que ellos se encarguen de la distribución y comercialización en el extranjero.

Además, Gaudin y Padilla (2020), mencionan que los intermediarios fortalecen a los productores al facilitar su acceso a mercados de exportación y al proporcionarles información clave para ajustar sus productos a las demandas del mercado internacional.

En la actualidad, la Asociación de Producción, Mercadeo e Industrialización de Cacao El Progreso cuenta con 200 socios, 25 jurídicos, estos forman parte de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y 175 comerciales con certificación, su actividad principal consiste en comprar el cacao en baba a los agricultores afiliados, además se encarga de secarlo y después procede a realizar su venta a la empresa KAOKA SAS y a la compañía CECAO S.A. que actúan como

sus intermediarios, para luego ellos exportarlas al mercado extranjero, y no solo eso, sino que también busca el empoderamiento social y económico de sus miembros, esto incluye programas de capacitación, acceso a financiamiento y apoyo en la comercialización.

Exportación directa

De acuerdo con Javier Ponce, ex ministro del MAGAP (2022), las exportaciones directas representan una estrategia que puede mejorar la rentabilidad de los productores al reducir la intermediación, lo que les permitiría obtener un precio más justo y, por ende, aumentar sus ganancias. Sin embargo, es fundamental considerar que este proceso podría enfrentar una serie de desafíos.

Reforzando el argumento previamente expuesto, el autor Tarrillo (2021), sostiene que, en la búsqueda de incrementar el valor agregado de su producto, la exportación directa se presenta como una alternativa estratégica que podría optimizar sus márgenes de ganancia y fortalecer su competitividad en mercados globales, es esencial reconocer las regiones que ofrecen un potencial significativo para este enfoque. Además, Molina y Ramos (2020), explican que, gracias a este método de venta directa del producto se logra obtener un control total de la negociación final, y a su vez de un mejor control del proceso, consiguiendo así un mayor conocimiento acerca del mercado.

Destacando el argumento de Amutabi (2024), que explica en qué consiste este procedimiento, el autor hace referencia a las empresas fabricantes de bienes o servicios, donde la actividad de exportación / venta, la llevan a cabo directamente los fabricantes.

Materiales y métodos

El análisis se realizó a través de un enfoque de investigación cualitativo, tal como menciona la autora Piña (2023), permite un análisis detallado y profundo además que aporta la explicación, comprensión e interpretación, procesos sociales, potenciando así la investigación al implementar este enfoque.

La investigación fue de tipo descriptiva, basado en la perspectiva de Guevara et al. (2020), se enfoca en explicar y detallar las características esenciales permitiendo obtener información clara y ordenada que puede compararse con otras fuentes de estudio. En esta investigación se centró en analizar los aspectos que cumplen para transicionar hacia la exportación directa del cacao ecuatoriano para el acceso a mercados internacionales, tal como lo señala Albornoz et al. (2023), el método analítico, permite la resolución de problemas mediante un análisis exhaustivo. Para la recolección de información secundaria se utilizó fuentes bibliográficas como MAGAP, Agrocalidad, además se consultaron libros, tesis académicas y revistas científicas indexadas con el propósito de fundamentar teórica y técnicamente el análisis.

Además, se empleó la entrevista, en consideración a lo escrito por Avila et al. (2020), es una técnica que otorga la facilidad de poder manifestar de forma específica la información que se requiere para la investigación, y así garantizar la obtención de las respuestas más relevantes, además está proporciona un aspecto importante, asegurando las preguntas tengan cada una su réplica. En este contexto, se diseñó el cuestionario de preguntas validado por los tutores responsables de la investigación y se realizó una entrevista a la directiva de la Asociación Cacaotera El Progreso.

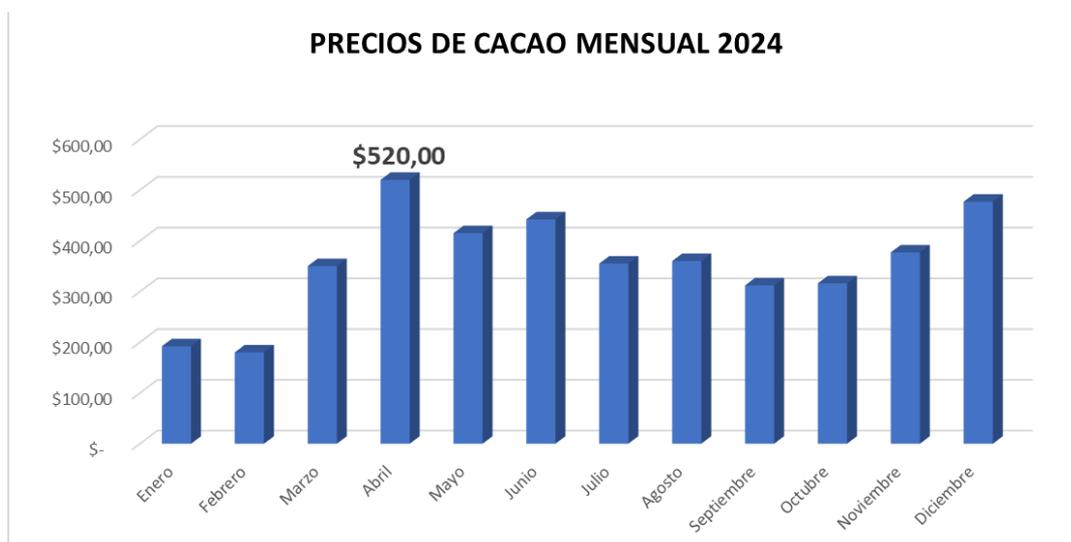
Resultados

La Asociación de Producción de Mercadeo e Industrialización de Cacao el Progreso expresó un gran interés en transformar a la asociación en un exportador directo, destacando los múltiples beneficios económicos y estratégicos que ello implicaría. Dado que el Progreso es una zona rural que depende en gran medida de la agricultura, específicamente del cultivo de cacao, esta actividad adquiere un papel fundamental. Como señala Alcívar et al. (2021), en las áreas campestres, la producción y exportación de cacao no solo son clave para la economía local, sino que también representan el principal sustento de muchas familias que se dedican a este sector.

Según sus declaraciones, esta transición no solo permitiría aumentar significativamente los márgenes de ganancia al eliminar los costos asociados a los intermediarios, sino que también brindaría una oportunidad invaluable para fortalecer la posición de los pequeños productores en la cadena de valor. Al asumir un rol más activo en la comercialización internacional, la asociación podría garantizar un mejor precio por el cacao, mejorar las condiciones de vida de sus socios y fomentar un desarrollo más equitativo y sostenible en la comunidad productora. Ramón et al. (2024), destaca que, el cacao atraviesa uno de sus mejores momentos en cuanto al precio, beneficiando incluso a pequeños agricultores de pocas hectáreas.

Precio de venta de cacao por quintal mensual en USD de la asociación al intermediario 2024

Figura 1. Precio del cacao



Fuente: Asociación de Producción, Mercadeo e Industrialización de Cacao El Progreso

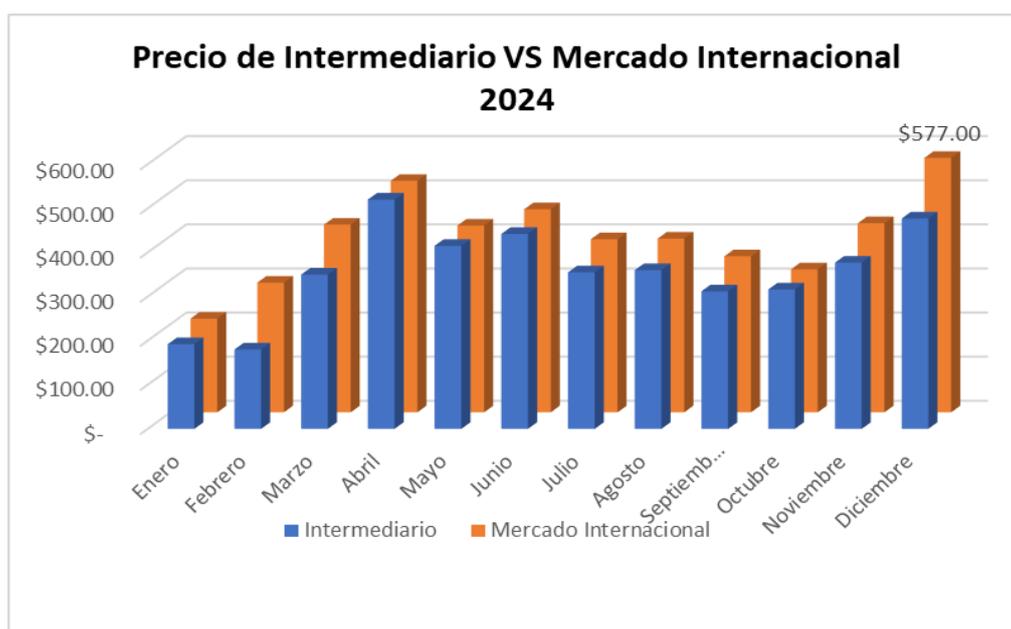
La fijación de los precios por quintales está relacionada por la exportadora de Guayaquil CECAO S.A, que actúa como su intermediario y envía los respectivos valores a la Asociación Progreso. A inicios del año 2024 los precios fueron relativamente bajos, con \$192 en enero y \$180 en febrero, reflejando una menor demanda, sin embargo, a partir del mes de marzo hasta diciembre de ese mismo año, se observa un mayor crecimiento, pero en abril se registró un incremento significativo en el precio del cacao, alcanzando los \$520 por quintal, impulsado principalmente por la crisis africana derivada de los problemas climáticos y fitosanitarios que han afectado a Costa de Marfil y Ghana, los principales productores globales.

En el ámbito local, la cosecha de cacao sigue un ciclo estacional definido, donde el período principal de compra inicia en mayo y concluyendo en enero, según lo mencionado por la directiva de la Asociación. A pesar de ello, este período puede extenderse en caso de cosechas excepcionalmente favorables, dependiendo de variables climáticas y de la disponibilidad de la mazorca.

El desarrollo del cacao hasta su cosecha es un proceso que toma entre cinco y siete meses, aunque la producción se mantiene a lo largo del año, se identifican dos temporadas claves en los que se concentra la mayor parte de la cosecha, estos períodos de alta producción coinciden con los meses de agosto y octubre, lo que influye en la variación de precios. A pesar del aumento de producción en estos meses, los precios tienden a disminuir, situándose en \$360 en agosto y \$316 en octubre, en contraste, en diciembre se registra un aumento en el valor del cacao, llegando a \$477 por quintal, posiblemente debido a una mayor demanda al cierre del año.

Precio de cacao del intermediario vs precio en el mercado internacional en quintales mensual en USD 2024

Figura 2. Precio intermedio vs mercado internacional



Fuente: Asociación de Producción, Mercadeo e Industrialización de Cacao El Progreso

Según datos de Investigin (2024), indica que el cacao ha alcanzado niveles históricos récord, más de \$12.000 la tonelada del año 2024 en comparación con el año anterior que fue con un valor máximo de \$4.000; este aumento ha sido impulsado por diversos factores, incluida la escasez de producción derivada de crisis en los principales países productores como Costa de Marfil y Ghana, dando como resultado, el crecimiento de la industria cacaotera esto ha generado mayores ingresos para la economía nacional.

En la figura 2 se ha transformado el valor de las toneladas a quintales para comparar precios pagados por el cacao fino de aroma, donde se demuestra una marcada diferencia entre lo que recibe la asociación por parte del intermediario y lo que paga el mercado internacional. Los datos revelan que existen meses donde la diferencia del valor por este producto es notoria en febrero, el precio del intermediario es menor en un 38,79% que el del internacional, lo que evidencia una desigualdad estructural en la cadena de valor. Esta brecha no es esporádica, sino recurrente, lo que sugiere que los intermediarios capturan una considerable parte del excedente económico, mientras los productores reciben solo una fracción del valor real. La única excepción notable es abril, donde los precios casi se equiparan, acercándose a una valoración justa. Sin embargo, en diciembre se observa una persistente diferencia significativa del 17,33% confirmando que incluso en el pico de demanda, los productores no capturan el valor total de su producto.

En el proceso de exportación directa están involucradas diversas instituciones que desempeñan funciones claves en la ejecución y control del comercio exterior. Entre ellas se encuentra la compañía de transporte y agentes de carga (FORWARDERS) que se encarga de gestionar la logística internacional. Asimismo, las compañías de seguros respaldan el transporte y protegen el producto contra posibles pérdidas. Por otro lado, los bancos comerciales facilitan los pagos y transacciones internacionales asegurando su correcta ejecución. La Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPOR) brinda apoyo técnico y capacitación especializada a los exportadores, cooperando al acceso a mercados internacionales. De igual manera, la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao del Ecuador (ANECACAO) representa al sector cacaotero y fomenta vínculos con comercializadores, productores, y organismos del Estado, finalmente, las empresas certificadoras validan que el producto cumpla con los estándares de calidad, sostenibilidad y seguimientos requeridos por los mercados internacionales.

Es importante destacar que un componente fundamental para realizar exportaciones directas es la identificación del mercado objetivo al cual se llevará el producto. Se deben priorizar los países con alta demanda de cacao fino de aroma, que es el producto estrella de la asociación. En caso de que aún no se cuenten con contactos comerciales establecidos, una estrategia ampliamente utilizada por diversas microempresas es la participación en ferias sectoriales e internacionales. Otra opción viable es la exportación de muestras, también conocida como el programa 4x4, que permite enviar el producto sin costo alguno. Esto le brinda a la asociación la oportunidad de dar a conocer su producto. Una vez obtenida la confirmación del interés por parte de compradores internacionales, se procederá a implementar la metodología que se detallará a continuación:

Tabla 1. Metodología para la exportación directa

Paso	Detalle	Recurso
1 Comprobar requisitos fitosanitarios	Consultar en la plataforma de AGROCALIDAD la existencia de requisitos en el mercado objetivo. (En caso que el país de destino no tuviese restricciones / requisitos a cumplir se deberá contactar al correo o número que extiende la web).	<ul style="list-style-type: none"> • Consulta de requisitos
2 Registro en AGROCALIDAD	Registrarse como operador de AGROCALIDAD a través del sistema GUÍA.	<ul style="list-style-type: none"> • Registro como operador en sistema GUIA • Manual de registro en sistema GUIA
3 Instalación de ECUAPASS	Instalar el portal web de ECUAPASS usando navegadores compatibles (Mozilla/Firefox) que podrán permitirle configurar e instalar distintos complementos que le podrá ayudar acceder a ECUAPASS de forma rápida.	<ul style="list-style-type: none"> • Instalación de ECUAPASS • Manual de instalación
4 Registro en SENA	Registrarse como operador de comercio exterior en SENA usando el sistema VUE.	<ul style="list-style-type: none"> • Registro como operador en SENA • Manual de registro en SENA
5 Preparación del producto	Asegurarse que el producto se encuentre listo, registrando el seguimiento del producto en cada empaque de exportación.	
6 Tratamiento fitosanitario	Contratar / acordar con empresas fumigadoras autorizadas por la AGROCALIDAD como: rebrand.ly / zcjyog9, para aplicación del tratamiento fitosanitario, deberá efectuarse con al menos 48 horas de anticipación al embarque.	
7 Análisis de laboratorio	Solicitar análisis de laboratorio correspondiente cuando el país receptor así lo exija.	
8 Gestión con AGROCALIDAD	Comunicación con direcciones provinciales de AGROCALIDAD correspondientes, a través del correo electrónico, acordando la inspección fitosanitaria que se deberá realizar antes del despacho de la mercancía, se tiene efectuar en un plazo mínimo de 24 horas después de la fumigación y no exceder los 5 días posteriores.	<ul style="list-style-type: none"> • Listado de dirección de correos
9 Solicitar certificado fitosanitario	A través de sistema VUE tendrá que solicitar el certificado fitosanitario de exportación.	

Fuente: elaboración propia a partir de Agrocalidad, Ministerio de Agricultura y Ganadería,

Discusión

Los resultados reafirman que la Asociación de Producción de Mercadeo e Industrialización de Cacao el Progreso, al no ser un exportador directo, enfrenta una pérdida significativa de ingresos debido a la dependencia de intermediarios, ya que el precio recibido es notablemente menor al precio del mercado internacional, esto evidencia que la exportación directa representa una oportunidad estratégica para mejorar sus márgenes de ganancia y fortalecer su posicionamiento en la cadena de valor. Además, el interés por la directiva confirma que sí existe una motivación real por asumir un rol más activo en la comercialización.

Asimismo, la metodología propuesta para la exportación muestra que, aunque el proceso requiere cumplir con varios pasos logísticos, fitosanitarios y administrativos, estos son factibles de poder implementar con buena planificación y apoyo institucional, esto significa que la asociación

no enfrenta barreras insuperables y que su transición a la exportación inmediata es viable si se siguen correctamente todos los procedimientos establecidos.

El presente estudio profundiza en una metodología estructurada para la exportación directa de cacao, cuyos hallazgos clave complementan y se relacionan con los de Reina (2024) en su estudio sobre APROCA. A. Si bien existe cierta relación con los resultados de Reina, el presente artículo, pese a estar acoplado a un caso de estudio en específico ofrece un enfoque práctico, claro y simplificado con facilitando su entendimiento y adicionalmente proporciona detallados para llevar a cabo cada una de las actividades necesarias, mostrando qué hacer y cómo. Por tanto, esta metodología podría ser aplicada por cualquier otra asociación que desee iniciar el proceso para convertirse en exportador directo, cubriendo las deficiencias de conocimiento identificadas, este es un proceso que no solo promete mejorar la rentabilidad, sino también transformar la estructura socioeconómica de la comunidad productora y esto es algo en lo que ambos estudios coinciden. Nuestro análisis identificó una diferencia de hasta 38,79% entre los precios pagados por intermediarios y los del mercado internacional, lo que corrobora la dependencia de canales tradicionales señalada por Reina (2024), en APROCA. Mientras Reina empleó un Focus Group para recoger percepciones cualitativas, nuestro estudio combinó entrevistas a directivos con análisis cuantitativo de precios (gráficos mensuales), lo que permitió cuantificar el impacto económico de la intermediación.

Este estudio tiene algunas limitaciones que deben considerarse. Al enfocarse únicamente en una asociación, los resultados no pueden aplicarse directamente a otros casos, especialmente en el cálculo exacto que hubieran logrado percibir en las ganancias para 2024. Además, el acceso a información actualizada sobre precios internacionales y costos logísticos fue limitado lo que podría influir al restringir algunas comparaciones. Tampoco se incluyó un análisis detallado de costos logísticos, lo que habría profundizado el estudio. A pesar de esto, la investigación ofrece bases sólidas para futuros trabajos y acciones en el sector.

Esta investigación aporta evidencia significativa para el sector agroexportador al demostrar que la exportación directa representa una guía efectiva para poder mejorar la rentabilidad y fortalecer el posicionamiento de pequeños productores en el mercado internacional, para investigaciones de otras ciencias también ofrece un modelo replicable que fomenta el empoderamiento organizativo, la reducción de intermediación y el desarrollo económico local, para el público general y los formuladores de políticas públicas, plantea la necesidad de fortalecer la capacitación técnica y administrativa en asociaciones productivas, debido a que, futuras investigaciones tendrán que evaluar el impacto post-implementación y comparar con casos de otros países productores. Del mismo modo, al compararse estos hallazgos con la experiencia similar como lo es la Asociación de Productores y Comercializadores de Pitahaya de Palora (Costales y Egas, 2020), se refuerza una consistencia notable en los factores claves que impulsan el interés hacia la exportación directa, no obstante, la diferencia radica en el nivel de preparación institucional, ya que según Enríquez y Lopez (2022), el cantón Palora logró consolidarse como exportador directo con una estructura

robusta, incrementando tanto su volumen de producción como el de exportación, la Asociación El Progreso aún enfrenta limitaciones técnicas y administrativas que ralentizan su transición.

Conclusiones

La relevancia de estos resultados radica en su aplicación de la metodología para transicionar de manera autodidacta en ventas de su producto a países extranjeros, la viabilidad del proceso queda demostrada al identificar pasos concretos y oportunidades institucionales de apoyo, dado que la propuesta en este estudio demuestra que el acceso a mercados internacionales por parte de pequeños productores no solo es posible, sino estratégicamente rentable, al generar un impacto socioeconómico transformador en las comunidades donde el cultivo de cacao es una de sus principales actividades productiva, fortaleciendo así la competitividad del sector.

En términos financieros, se estima que el margen de ganancia podría incrementarse en al menos un 11 %, lo que esto equivale a un aumento promedio de 42\$ por quintal de cacao si se llegase a exportar directamente, pero en periodos de alta demanda este margen podría ser incluso superior y no solo impactaría positivamente a los socios actuales, sino que también abriría la posibilidad de fortalecer el gremio y adquirir cacao de productores independientes, generando así ingresos adicionales, lo cual constituye un incentivo poderoso para fortalecer la asociatividad, ya que productores independientes al observar sus ventajas se afiliarían a la organización, ampliando su base de socios, fortaleciendo su capacidad exportadora y consolidando su posición en el mercado internacional.

El verdadero valor de este análisis reside en demostrar que la internacionalización ya no es un privilegio de grandes empresas, sino una meta alcanzable para organizaciones rurales que, como la Asociación El Progreso, estén dispuestas a emprender una reconversión estratégica de sus modelos comerciales y este camino, si bien requiere inversión inicial en conocimiento y adaptación, establece las bases para una nueva era de autonomía comercial.

Referencias

- Abad, A., Acuña, C., y Naranjo, E. (2020). El cacao en la Costa ecuatoriana: estudio de su dimensión cultural y económica. *Estudios de la Gestión: Revista Internacional de Administración*, (7), 59-83. <https://doi.org/10.32719/25506641.2020.7.3>
- Albornoz, E., Guzmán, M., Sidel, K., Chuga, J., González, J., Herrera, J., & Arteaga, R. (2023). Metodología de la Investigación aplicada a las ciencias de la salud y la educación. Mawil Publicaciones de Ecuador, 2023. <https://n9.cl/nw624>
- Alcívar, K., Quezada, J., Barrezueta, S., Garzón, V., & Carvajal, H. (2021). Análisis económico de la exportación del cacao en el Ecuador durante el periodo 2014 – 2019. *Polo del conocimiento*, 6(3), 2430-2444. <https://doi.org/10.23857/pc.v6i3.2522>

- Amutabi, C. (2024). Productividad total de los factores en las empresas manufactureras de Kenia: el papel de la certificación ISO y la intensidad de las exportaciones directas e indirectas. *South African Journal of Economics*, 92(2), 260-285. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/saje.12372>
- Anecacao. (2022). *Ecuador el origen del cacao*.
- Avila, H., González, M., & Licea, S. (2020). La entrevista y la encuesta ¿métodos o técnicas de indagación empírica? *Didasc@lia: Didáctica y Educación*, 11(3), 62-79.
- Baizabal, V. (2024). *El Cacao tabasqueño: de los olmecas a nuestro tiempo*. Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.
- Béjar, D., & Espinoza, A. (2023). *Estudio de factibilidad de producción y comercialización del cacao en el cantón naranjal, provincia del Guayas* [Trabajo de titulación, Universidad Politécnica Salesiana].
- Bravo, C. (2024). *Análisis en la eficiencia de la producción del cacao en Ecuador desde el 2021* [Trabajo de titulación, Universidad Hemisferios].
- Camacho, W., Barros, J., Crespo, N., & Mejía, J. (2020). Medición de la productividad en la actividad agrícola. *Journal of Science and Research: Revista Ciencia e Investigación*, 5(2), 80-90. <https://doi.org/10.5281/zenodo.4725768>
- Carranza, W., Angulo, M., Cedeño, G., & Prado, Y. (2020). Evaluación socioeconómica del cultivo de cacao (*Theobroma cacao* L.) en la zona norte de la Provincia de los Ríos. *Revista de estudios empresariales y empresariales*, 4(2). <https://doi.org/10.37956/jbes.v4i2.79>
- Chaves, E., & Cedeño, L. (2021). Análisis del desarrollo de las cadenas productivas en Colombia durante el año 2020. *EDIS: Escuela de desarrollo e innovación social*, 2(2), 87-98.
- Costales, I., & Egas, E. (2020). *Análisis de la exportación de pitahaya producida en el cantón Palora y su incidencia en la generación de empleo en sus habitantes* [Trabajo de titulación, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil].
- El Comercio. (2024, 24 de julio). El cacao es un producto ecuatoriano que conquistó el mundo. <https://n9.cl/7ki67>
- El Universo. (2005, 19 de julio). Cacao CCN-51 se reconoce como de alta productividad. <https://n9.cl/exqy2>
- Enríquez, M., & Lopez, R. (2022). Evaluación de las propiedades físico químicas y microbio-lógicas, en la harina de cáscara de pitahaya de descarte (*Selenicereus undatus* (haw) d.r. hunt). *FABICIB*, 26. <https://doi.org/10.14409/fabicib.v26i2.12257>
- Fárez, M., & Gavilanes, J. (2023). *Análisis del mucílago de cacao, para su aplicación en una bebida energética* [Trabajo de integración, Universidad de Cuenca].
- Franco, J., Pincay, J., & Pincay, G. (2022). Plan de marketing y comercialización, caso: Asociación de agricultores 11 de Octubre. *Recimundo*, 6(1), 41-50.
- García, A., Pico, B., & Jaimez, R. (2021). La cadena de producción del Cacao en Ecuador: Resiliencia en los diferentes actores de la producción. *Novasineria*, 21.

- Gaudin, Y., & Padilla, R. (2020). *Los intermediarios en cadenas de valor agropecuarias: Un análisis de la apropiación y generación de valor agregado*. Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Guevara, G., Verdesoto, A., & Castro, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Redimundo*, 4(3), 163-173. [https://doi.org/10.26820/recimundo/4.\(3\).julio.2020.163-173](https://doi.org/10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173)
- Hurtado, H., Lino, E., & Mora, N. (2022). Analisis operativo y administrativo de la fabricación de chocolate en Ecuador. *593 Digital Publisher*, 7(4-1), 579-595. <https://doi.org/10.33386/593dp.2022.4-1.1287>
- Mendoza, E., Boza, J., & Manjarrez, N. (2021). Impacto Socioeconómico De La Producción Y Comercialización Del Cacao De Los Pequeños Productores Del Cantón Quevedo. *ECOCIENCIA*, 8, 255-272. <https://doi.org/10.21855/ecociencia.80.603>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2021). *Cadena productiva de cacao en el Ecuador*.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2022). MAGAP subscribe convenio para fortalecer el sector cacaotero del país. <https://n9.cl/tq6up>
- Molina, R., & Ramos, M. (2020). Variables que impiden incrementar las exportaciones de cacao en grano del estado de Tabasco. *Revista CIMEXUS*, 15(2), 63-81. <https://doi.org/10.33110/cimexus150203>
- Piña-Ferrer, L. S. (2023). El enfoque cualitativo: Una alternativa compleja dentro del mundo de la investigación. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 8(15), 1-3. <https://doi.org/10.35381/r.k.v8i15.2440>
- Quiñónez, O., Castillo, S., Bruno, C., & Ibarra, R. (2020). Gestión y comercialización: Pequeñas y medianas empresas de servicios en Ecuador. *Revista de ciencias sociales*, 26(3), 194-206.
- Ramirez, R., Rocha, M., & Tafur, V. (2020). Principales factores para la exportación de cacao orgánico producido en la provincia de Maraón - Huánuco. *Aporte Santiaguino*, 13(1), 26-34. <https://doi.org/10.32911/as.2020.v13.n1.678>
- Ramón, R., Verdezoto, M., Romero, D., & Meleán, R. (2024). Análisis de las exportaciones cacaoteras en Sudamérica y su relación con Ecuador. *Revista digital de Ciencia, Tecnología e Innovación*, 11(1), 86-100. <https://doi.org/10.61154/rue.v11i1.3382>
- Reina, J. (2024). *Diseño de una guía metodológica para facilitar la exportación de cacao para las asociaciones que conforman la economía popular y solidaria* [Proyecto de integración, Pontificia Universidad Católica del Ecuador].
- Sumba, R., Toala, A., & García, H. (2022). Canales de comercialización en las ventas de la asociación 11 de Octubre. *Recimundo*, 6(1), 92-108. [https://doi.org/10.26820/recimundo/6.\(suppl1\).junio.2022.92-108](https://doi.org/10.26820/recimundo/6.(suppl1).junio.2022.92-108)
- Tarrillo, M. (2021). *Estrategias de internacionalización para la exportación directa de quinua de la "cooperativa agroecológica grano andino" con destino a Austria 2018 - 2021* [Tesis de licenciatura, Universidad Señor de Sipán].

Vargas, O., Vite, H., & Quezada, J. (2021). Análisis comparativo del impacto económico del cultivo del cacao en Ecuador del primer semestre 2019 versus el primer semestre 2020. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 4(2), 169-179. <https://doi.org/10.62452/veh4wj58>

Villamarín, J. (2023). *Las asociaciones productivas en relación con el desarrollo territorial rural Caso cantón Loreto, provincia de Orellana* [Tesis de maestría, Universidad Andina Simón Bolívar]. <http://hdl.handle.net/10644/9349>

Autores

Paula Alexandra Solano Cuenca. Ecuatoriana, nacida en la ciudad de Pasaje, Bachiller Técnico en Servicios de Informática. Estudiante de la carrera de Economía en la Universidad Técnica de Machala. Durante su estadía en la universidad ha sido partícipe de diversas capacitaciones, cursos y conferencias tanto en calidad de organizador y asistente. Actualmente, desarrolla investigaciones en el campo de la economía fortaleciendo su capacidad y formación académica.

Yiralde Samantha Delgado Pardo. De nacionalidad ecuatoriana y originaria del Cantón Arenillas, estudiante de la carrera Economía en la Universidad Técnica de Machala. Bachiller en Ciencias, fue reconocida con menciones de honor por su destacado desempeño académico. Ha fortalecido su perfil mediante la asistencia a destacados eventos, capacitaciones y conferencias especializadas en economía y desarrollo, demostrando un firme compromiso con la excelencia y el desarrollo económico sostenible. Desarrolla investigaciones en el ámbito económico.

Víctor Javier Garzón Montealegre. Ecuatoriano, nacido en la ciudad de Machala, Economista de la Universidad de Cuenca. Magíster en Economía Agraria por la Universidad Agraria del Ecuador y Magíster en Estadística Aplicada por la Universidad Politécnica Estatal del Carchi. Docente de la Universidad Técnica de Machala de manera ininterrumpida desde el 2014 impartiendo asignaturas como Microeconomía, Estadística, Econometría, entre otras. Experiencia en el sector público y privado, en instituciones como Camposanto Parque de la Paz, Banco del Austro y el Gobierno Provincial de El Oro.

Declaración

Conflicto de interés

No tenemos ningún conflicto de interés que declarar.

Financiamiento

Sin ayuda financiera de partes externas a este artículo.

Nota

El artículo es original y no ha sido publicado previamente.