



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN, PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIEROS EN COMERCIO EXTERIOR Y
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL**

**INFLUENCIA DE LA CONFORMACIÓN DE SISTEMAS
ASOCIATIVOS DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS PARA LA
EXPORTACIÓN DE CACAO DURANTE LOS AÑOS 2013-2016**

**GUACOLLANTE TUPIZA CRISTIAN FERNANDO
TAIPE MORALES JOSELYN VIVIANA**

DIRECTOR: JATIVA BAQUERO EDISON FERNANDO

SANGOLQUÍ

2017



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, “**INFLUENCIA DE LA CONFORMACIÓN DE SISTEMAS ASOCIATIVOS DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS PARA LA EXPORTACIÓN DE CACAO DURANTE LOS AÑOS 2013-2016**” realizado por los señores **CRISTIAN FERNANDO GUACOLLANTE TUPIZA** y **JOSELYN VIVIANA TAIPE MORALES**, ha sido revisado en su totalidad y analizado por el software anti-plagio, el mismo cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, por lo tanto me permito acreditarlo y autorizar a los señores **CRISTIAN FERNANDO GUACOLLANTE TUPIZA** y **JOSELYN VIVIANA TAIPE MORALES** para que lo sustenten públicamente.

Sangolquí, 13 de enero del 2017

**EDISON FERNANDO JATIVA BAQUERO
DIRECTOR**



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **CRISTIAN FERNANDO GUACOLLANTE TUPIZA**, con cédula de identidad N° 171651107-4 y **JOSELYN VIVIANA TAIBE MORALES**, con cédula de identidad N° 172188240-3, declaramos que este trabajo de titulación **“INFLUENCIA DE LA CONFORMACIÓN DE SISTEMAS ASOCIATIVOS DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS PARA LA EXPORTACIÓN DE CACAO DURANTE LOS AÑOS 2013-2016”** ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también se ha respetado los derechos intelectuales de terceros considerándose en las citas bibliográficas.

Consecuentemente declaro que este trabajo es de nuestra autoría, en virtud de ello nos declaramos responsables del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada.

Sangolquí, 13 de enero del 2017

CRISTIAN F. GUACOLLANTE

C.I. 171651107-4

JOSELYN VIVIANA TAIBE

C.I. 172188240-3



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO**

**CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN
INTERNACIONAL**

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **CRISTIAN FERNANDO GUACOLLANTE TUPIZA** y **JOSELYN VIVIANA TAPE MORALES**, autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar en la biblioteca Virtual de la institución el presente trabajo de titulación **“INFLUENCIA DE LA CONFORMACIÓN DE SISTEMAS ASOCIATIVOS DE LA PROVINCIA DE ESMERALDAS PARA LA EXPORTACIÓN DE CACAO DURANTE LOS AÑOS 2013-2016”** cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra autoría y responsabilidad.

Sangolquí, 13 de enero del 2017

CRISTIAN F. GUACOLLANTE

C.I. 171651107-4

JOSELYN VIVIANA TAPE

C.I. 172188240-3

DEDICATORIA

A Dios, por darme siempre fuerzas para seguir adelante ante cada reto y obstáculo que se me ha presentado.

A mi padre y a mi madre, Luis y Piedad, por apoyarme y guiarme a lo largo de vida, por cada consejo, ayuda, y sobretodo todo por su amor incondicional.

A mi hermano, Adrián, por estar siempre presente y ser una persona que me llena de ánimos y alegría cada día.

A mis abuelos, Amable y Elena, por estar a mi lado brindándome su afecto y cariño tal como si fueran mis padres.

A mi familia, que a pesar de todo siempre hemos permanecido juntos, apoyándonos y ayudándonos en cualquier circunstancia.

Cristian Fernando Guacollante Tupiza

DEDICATORIA

A Dios, por todo su amor y sabiduría en mi vida, es gracias a él que he llegado a cumplir esta meta propuesta en mi vida.

A mi padre, Ángel Taipe, quien supo forjar en su niña, los valores éticos y morales, así como las bases académicas necesarias que hoy en día me permiten cumplir una etapa más en mi vida académica.

A mi madre, Narcisa Morales, que más que madre, ha sido mi mejor amiga toda la vida, es a ella principalmente, quien le debo la mujer que soy y el logro de mis sueños y metas.

A mi hermano, Cristian Taipe, quien ha sido mi amigo infalible y apoyo en momentos difíciles, el ñaño más paciente que Dios me pudo dar.

A mi prometido, Jorge Rodríguez, porque al conocerte, me permití conocer aquello que quiero hacer el resto de mi vida, poner en práctica mis conocimientos para ayudar a los demás, gracias por todo tu apoyo, amor, y protección, te amo.

A toda mi familia, Taipe y Morales, que de una u otra manera han sabido presentar su apoyo en toda situación que se presenta.

Joselyn Viviana Taipe Morales

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme fuerza y perseverancia al alcanzar concluir una etapa de mi vida.

A mis Padres, quienes con su apoyo incondicional me han impulsado a alcanzar mis metas.

A mi compañera, Viviana Taipe, que, con su motivación y dedicación, nos permitió desarrollar este proyecto, además de haber contado a lo largo de la carrera con su grandiosa amistad.

Al Ingeniero Fernando Jativa, que con su guía y tutoría culminamos con éxito nuestro proyecto de investigación.

A los entrevistados, que con su colaboración nos permitieron concluir grandes resultados en la investigación.

A la Universidad de las Fuerzas Armadas – ESPE, por ofrecernos la oportunidad de prepararnos como profesionales, brindándonos una formación académica adecuada para competir en el campo laboral.

Cristian Fernando Guacollante Tupiza

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, a Dios, por haberme otorgado la inteligencia y fuerzas necesarias para culminar mi vida universitaria exitosamente.

A mis padres, Ángel Taipe y Narcisa Morales, pues desde muy chiquita me dieron lo que hoy confirmo, su mejor herencia, los estudios.

A todos los entrevistados del estudio, que, gracias a sus testimonios, permitieron detectar futuras soluciones a los problemas que enfrentan sus realidades, así como sus logros y éxitos en las asociaciones.

A mi prestigiosa universidad, que me brindó todas las herramientas y conocimientos para culminar mi carrera universitaria.

A todos mis profesores, quienes, a través de su vocación, me brindaron la sabiduría académica y personal necesaria para hoy en día, ponerla en práctica en la búsqueda de solución de problemas reales de nuestra sociedad y país.

Al Ing. Fernando Jativa, quien supo exigirnos al máximo en la realización del presente estudio, así como todo tipo de apoyo que nos brindó para lograr la meta final.

A mi compañero, Cristian Guacollante, quien, con toda su inteligencia, paciencia, humor, y, sobre todo, amistad, aportó enormemente en la realización de este estudio.

Joselyn Viviana Taipe Morales

INDICE

CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD	iii
AUTORIZACIÓN.....	iv
DEDICATORIA	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
AGRADECIMIENTO	viii
INDICE	ix
INDICE TABLAS.....	iv
INDICE DE FIGURAS.....	iv
RESUMEN.....	iv
ABSTRACT	xv
CAPÍTULO 1 MARCO TEÓRICO, REFERENCIAL Y CONTEXTUAL.....	1
1.1 Antecedentes.....	1
1.2 Planteamiento del problema.....	2
1.3 Justificación.....	3
1.4 Objetivos de Estudio.....	4
1.4.1 Objetivo General	4
1.4.2 Objetivos Específicos	4
1.5 Marco teórico.....	4
1.6 Marco referencial.....	12
1.7 Marco conceptual.....	18
1.7.1 Acción colectiva	18

	x
1.7.2	Economía solidaria..... 19
1.7.3	Globalización..... 19
1.7.4	Nicho de mercado 19
1.7.5	Competitividad 20
1.7.6	Innovación..... 20
1.7.7	Optimización 20
1.7.8	Eficacia 20
1.7.9	Eficiencia..... 21
1.7.10	Capital social..... 21
1.7.11	Internacionalización..... 21
2	CAPÍTULO 2 METODOLOGÍA Y DIAGNOSTICO 22
2.1	Contexto y lugar donde se desarrollará el estudio..... 22
2.2	Delimitación Temporal.....22
2.3	Desarrollo metodológico..... 22
2.3.1	Enfoque de Investigación: Mixto..... 22
2.3.2	Tipología de Investigación..... 23
2.4	Variables de estudio..... 25
3	CAPÍTULO 3 DESARROLLO DEL ESTUDIO 26
3.1	Antecedentes de las Asociaciones Cacaoteras en el Ecuador..... 26
3.2	Formas de organización de la Economía Popular y Solidaria..... 27
3.2.1	Sector Comunitario..... 27
3.2.2	Sector Cooperativo..... 28
3.2.3	Sector Asociativo 28
3.3	Estructuras gubernamentales de apoyo al sector Cacaotero..... 29

	xi
3.3.1	MAGAP 29
3.3.2	PROEcuador 29
3.3.3	Instituto de Economía Popular y Solidaria 30
3.4	Caracterización del Sector Cacaotero..... 31
3.4.1	Descripción de productos elaborados de cacao 31
3.4.2	Cadena de Valor del Cacao 32
3.4.3	Principales Países Compradores de Cacao 34
3.4.4	Principales Países Exportadores de Cacao..... 34
3.4.5	Exportaciones de Cacao del Ecuador 35
3.4.6	Principales Destino de Exportación de Ecuador 36
3.4.7	Exportaciones FOB de Cacao del Ecuador por periodo 38
3.5	Entrevistas Asociaciones.....40
3.5.1	Unión de Organizaciones Productoras de Cacao Arriba Esmeraldas.....40
3.5.2	Asociación de Productores de Cacao de la Zona Norte de Esmeraldas.....42
3.5.3	Asociación Cacaotera Sabor Arriba..... 44
3.5.4	Corpo Esmeraldas..... 46
3.6	Comparación Exportaciones Totales..... 49
3.7	Participación en el mercado de las Asociaciones sobre las exportaciones totales del país..... 51
3.8	Destinos de exportaciones de asociaciones..... 53
3.9	Beneficios para socios comerciales de las Asociaciones..... 54
3.10	Cumplimiento de Planificación Estratégica de Asociaciones..... 56
3.11	Estructura de Precios de la Cadena de Valor del Cacao..... 57

3.12	Conclusiones del análisis cuantitativo y cualitativo.....	58
4	CAPÍTULO 4 Conclusiones y Recomendaciones	62
4.1	Conclusiones.....	62
4.2	Recomendaciones.....	63
5	BIBLIOGRAFÍA	67

INDICE TABLAS

Tabla 1 Variables de estudio.....	25
Tabla 2 Principales destinos de exportación – Ecuador 2015.....	37
Tabla 3 Principales destinos de exportación – Ecuador 2016.....	38
Tabla 4 Variación porcentual de las exportaciones de cacao.....	39
Tabla 5 Crecimiento de las exportaciones Ecuador vs asociaciones cacaoteras Esmeraldas.....	49
Tabla 6 Participación de las exportaciones de cacao de asociaciones sobre la producción total de Esmeraldas	51
Tabla 7 Número de países de destino de exportaciones de asociaciones.....	53
Tabla 8 Precios al productor por quintal de cacao (100 libras).....	54

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Cadena de valor del cacao.....	32
Figura 2 Mayores importadores de cacao – Año 2015.....	34
Figura 3 Mayores exportadores de cacao – Año 2015.....	35
Figura 4 Exportaciones de cacao de Ecuador – Año 2015.....	36
Figura 5 Exportaciones FOB trimestrales Cacao.....	39
Figura 6 Crecimiento exportaciones FOB (dólares).....	50
Figura 7 Participación del mercado de asociaciones.....	52
Figura 8 Número de países de destino asociaciones.....	53
Figura 9 Estructura de precios de la cadena de valor del cacao.....	57

RESUMEN

El presente estudio está basado la investigación empírica, pues se determinará si los sistemas asociativos influyen de manera significativa sobre las exportaciones de cacao; estas asociaciones serán estudiadas como un modelo productivo que generan un alto crecimiento económico en el sector comercial del cacao. Es importante la realización de este estudio, ya que permite definir si las cadenas productivas de los Exportadores de cacao, podrían llegar a considerar la implementación de sistemas asociativos, como un mecanismo para fortalecer y dinamizar la economía de sus empresas; así como incrementar los niveles de productividad y competitividad de las mismas, de modo que alcancen estándares que les permitan internacionalizarse en los mercados mundiales. Se buscará evaluar qué factores juegan un papel fundamental en las actividades de un exitoso sistema asociativo entre empresas relacionadas con la actividad cacaotera; mismos que aseguren un fortalecimiento y crecimiento de las exportaciones de su cartera de productos. A través de la información que brinden los representantes de las principales Asociaciones Cacaoteras de la provincia de Esmeraldas, que realizan procesos de exportación, se estudiará factores de éxito tanto económicos como comerciales para la internacionalización de los negocios. Se concluirá con un análisis si los Sistemas Asociativos son la solución para que las pequeñas y medianas empresas involucradas en el sector exportador de cacao, puedan desarrollar mayor competitividad e incluso llegar a impulsarse internacionalmente.

PALABRAS CLAVE

- **CACAO**
- **EXPORTACIONES**
- **ASOCIATIVIDAD**
- **ESMERALDAS**
- **CADENA DE VALOR**

ABSTRACT

The study is based in empirical investigation, because it will be determine if asociatives systems influence significatively in cocoa exportations; those asociations will be studied as a productive model which will generate a great increase in cocoa comercial sector.

The realization of the study, is important, because it permits to know if productives chain of cocoa exports, could consider the implementation of asociatives systems, as a mechanism to strengthen and energize the economy of the companies; it's important also for increasing the levels of productivity and competitiveness of them, so, they could get the standards that permit to companies get in international markets.

The study will help to evaluate which factors are fundamental in the activities of a successful associative system between companies related to cocoa activity; these systems will ensure a strengthening and growth of exports of companies. Through the information provided by the representatives of the studied cocoa associations in the province of Esmeraldas, the economic and commercial success factors for the internationalization will be studies for the internationalization of business.

The conclusion of the analysis will be, if the Associative Systems are the solution to small and medium companies related in export sector of cocoa to develop more competitiveness and even to get internationally. In addition, it will verified if the workforce that can be developed through the Associations, with the union of efforts together, can open greater doors to the international markets.

KEY WORDS

- **COCOA**
- **EXPORTATIONS**
- **ASSOCIATIVITY**
- **ESMERALDAS**
- **VALUE CHAIN**

CAPÍTULO 1 MARCO TEÓRICO, REFERENCIAL Y CONTEXTUAL

1.1 Antecedentes

El cacao es un árbol originario de América Central y del Sur, cuya producción se centra específicamente en climas ecuatoriales; los frutos de este árbol son conocidas como mazorcas, mismas que dependiendo de la variedad de cacao pueden ser amarillas, cafés, verdes o rojas. El interior de la mazorca es de color blanco, mismo que contiene los granos de cacao que son los más comercializados en el mercado. En el Ecuador, esta planta llega a producirse en mayor cantidad en las regiones de la Costa y Amazonía, alrededor del año de 1830, las grandes familias adineradas, destinaron gran parte de sus recursos a la producción cacaotera. Para 1890, Ecuador se convierte en el mayor exportador de cacao en el mundo, convirtiéndose la actividad comercial cacaotera una base sólida de la economía del país.

Sin embargo, para 1920, diversas enfermedades y plagas provocan una disminución de producción sumado a las consecuencias de la Primera Guerra Mundial, crea un ambiente inestable económicamente. Actualmente el Ecuador cuenta con una gran variedad de cacao que es comercializado internamente y al extranjero, de las cuales, sobresalen las variedades CCN51 y Nacional, que es muy apetecido en el mercado internacional por sus características únicas en cuanto sabor y aroma.

El negocio de la producción y comercialización cacaotera es realmente muy interesante y rentable, siempre y cuando se cuente con la inversión necesaria para expandirlo internacionalmente, razón por la cual, en la actualidad se puede notar el apareamiento de sistemas asociativos entre productores y demás interesados de esta cadena productiva, de modo que la suma de esfuerzos les permita devengar utilidades para cada uno de sus miembros.

1.2 Planteamiento del problema

En la década de 1980, se dio el incremento más importante de la producción de cacao en el Ecuador, que se conocería como el boom cacaotero. La calidad que ofrece el suelo ecuatoriano permite que se genere la producción de una amplia variedad de granos de cacao; el más apetecido por el mercado internacional: el Cacao Nacional, por sus características relevantes de color, sabor, y aroma. De ahí que Ecuador sea reconocido internacionalmente por este producto.

Plantear procesos de exportación, exige a las empresas una serie de requerimientos tales como alta inversión para que el negocio genere rentabilidad; sin embargo, los grupos económicos que busquen incursionar en este negocio por lo general son pequeñas o medianas empresas.

Se busca establecer un mecanismo que permita a las pymes trabajar en conjunto, a través de la conformación de Sistemas Asociativos que les permita apoyarse entre todos los miembros, para buscar la internacionalización de sus productos y su estabilidad en los mercados extranjeros. El trabajo arduo que han logrado las Asociaciones en Ecuador es evidente, reflejado en los indicadores comerciales y económicos que manejan, conseguidos a través del trabajo en equipo y coordinación eficiente.

En este sentido, es necesario establecer si la conformación de estos sistemas asociativos en la provincia de Esmeraldas, tiene influencia sobre las operaciones de exportación de cacao, tomando en cuenta que estos sistemas pueden aportar en diversos factores que indiquen en el comercio exterior, los cuales serán identificados a fin de detectar las principales características con las que cuenta un buen sistema asociativo orientado a maximizar los beneficios de la empresa.

1.3 Justificación

El presente estudio muestra la relación entre los principios en los que se fundamenta la Teoría de la Acción Colectiva, que explica el modelo de funcionamiento de los Sistemas Asociativos. Este es uno de los mecanismos que hoy en día en el Ecuador, ha desarrollado la Economía Popular y Solidaria, pero también las grandes empresas del país, se busca maximizar los beneficios económicos y sociales de estas empresas, que intervienen en las cadenas productivas, específicamente del sector cacaotero, que generan comercio en el país.

Es necesario establecer las bases sobre las que se desarrollan los sistemas asociativos, especialmente en los ámbitos de transferencia de tecnología, logística, competitividad e internacionalización, como pilares para la consolidación de una asociatividad eficaz y eficiente en el marco de la comercialización al exterior; ya que la suma de esfuerzos conjuntos de los socios, logra consolidar un mayor capital económico y social para la obtención de recursos que se destinarán en las operaciones de comercio exterior; pues el mercado internacional en la actualidad, se encuentra interesado en la oferta cacaotera del país, que debe cumplir con las expectativas del demandante.

Además, se considera importante el aporte teórico para entender las mejoras en el proceso de las cadenas productivas, que se llevan a cabo en los diferentes sectores del país, ya que los sistemas asociativos pueden aplicarse en diferentes sectores productivos, tomando en cuenta que aportan con esquemas para un trabajo colectivo de todos los socios, y en pro de alcanzar metas y beneficios que superen las expectativas versus trabajo individualizado. Así, en este estudio, se analizará los sistemas asociativos como uno de los mecanismos que integra mayor eficiencia a estas cadenas de trabajo para conseguir la comercialización local al exterior.

1.4 Objetivos de Estudio

1.4.1 Objetivo General

Determinar la influencia e importancia los factores económicos y comerciales que tienen las Asociaciones Cacaoteras para la exitosa exportación de cacao.

1.4.2 Objetivos Específicos

- a) Determinar la evolución que han tenido las exportaciones de cacao en el Ecuador entre los años 2013 y 2016 en comparación a las que han tenido las exportaciones de cacao de las asociaciones de la provincia de Esmeraldas entre los años 2013 y 2016.
- b) Indicar si existe una participación en mercados internacionales considerable por parte de las asociaciones cacaoteras de la provincia de Esmeraldas en las exportaciones de cacao.
- c) Confirmar si las asociaciones cacaoteras de la provincia de Esmeraldas han aumentado sus países de destino de sus exportaciones entre los años 2013 y 2016.
- d) Establecer si los socios productores consiguen significativos beneficios al conformar asociaciones cacaoteras en la provincia de Esmeraldas.
- e) Identificar el porcentaje aproximado de eficacia que han podido conseguir las asociaciones cacaoteras de la provincia de Esmeraldas a raíz de su creación.

1.5 Marco teórico

El estudio que se realizara para determinar la influencia de los sistemas asociativos para la exportación de cacao durante los años 2013-2016 en la provincia de Esmeraldas, se basara y se sustentara bajo principios determinados en las varias teorías que defienden la implementación de grupos que cooperan por un fin común.

Según Melucci (1999) la asociatividad puede ser abordada dentro del tema de la Teoría de la Acción Colectiva, cuyo enunciado expresa que el capital social que se ve respaldado por reciprocidad, cooperación voluntaria y compromiso, genera resultados satisfactorios en la formación de la comunidad (pág. 25).

La Teoría de la Acción Colectiva permite entender dentro del estudio que se realiza, que la fuerza de trabajo que se genera a través de la Asociatividad, brinda altos resultados en los miembros que la conforman, por cuanto se ven soportados en reciprocidad, cooperación voluntaria y compromiso, de modo que existe un vínculo de comunidad entre ellos. Esta teoría también indica que se busca alcanzar el logro de objetivos en común entre todo el grupo reunido en Asociatividad, por lo cual es necesario el desarrollo de determinadas prácticas para alcanzarlos. En este sentido, en el sector cacaotero, se puede considerar aplicable la Teoría de la Acción Colectiva, pues las pequeñas, medianas y grandes empresas, buscan el conformar Asociatividad, para lograr estabilidad organizativa entre el grupo, alcanzar determinados objetivos en común, trabajo conjunto y la solución de problemáticas originadas en el desarrollo de las actividades comerciales y económicas del grupo. Estas organizaciones, usan estos grupos de trabajo que se originan con la acción colectiva para establecer lazos de apoyos sociales y lograr la consecución de trabajo junto con el cooperativismo, en la búsqueda de crear valor con la solución de problemas comunes que se presenten en el desarrollo del negocio.

El principal problema que encuentran las empresas que buscan ingresar en actividades de exportación de cacao , es la falta de una alta inversión en recursos que les permita cumplir con la demanda internacional del producto; de este modo, la acción colectiva que se pueda generar entre todos los socios, es decir, entre todas la empresas que se encuentran interesadas en el negocio,

permite que los esfuerzos individuales sumados en conjunto, alcancen un monto de inversión considerable para obtener los recursos necesarios para trabajar en procesos de producción que cumplan con las cifras demandadas por el mercado internacional.

Según Olson (1985), la teoría de la acción colectiva se ve manifestada en la conducta que existe cuando los miembros de un grupo de individuos o de empresas que tienen un determinado interés u objetivo común, empiezan a manifestar una tendencia a la cooperación con el fin de tener un resultado colectivo favorable para todos (pág. 203).

El argumento que explica la teoría de la acción colectiva se basa en conocer el comportamiento de un grupo de individuos o de organizaciones relacionadas en sus actividades económicas, las cuales, mediante un esfuerzo colectivo, movido por un pensamiento de crecimiento e interés compartido, trabajan y cooperan mutuamente para conseguir beneficios comunes. En este punto se puede destacar que dicha teoría en relación con un modelo asociativo está muy ligada, en cuanto bases fundamentales por las que empieza a formarse una asociación, la cual permite el establecimiento de lineamientos y conductas de cooperación entre personas u organizaciones: que velan, trabajan y esfuerzan para cumplir metas, objetivos o resultados que favorezcan a todos por igual.

La unificación de las organizaciones dedicadas a la producción de cacao y/o derivados de cacao permite como resultado, la satisfactoria aplicación de una asociación que permita alcanzar beneficios colectivos, que satisfagan sus intereses propios de cada emprendedor.

De igual forma Vargas, (2003) manifiesta que la teoría de acción colectiva delimita que el capital social formado por redes de reciprocidad, cooperación voluntaria y compromiso, contribuye a la formación de la comunidad. La composición de los nuevos movimientos sociales se presenta en un proceso de amalgamamiento de elementos cognitivos y relaciones de poder entre los individuos, grupos y organizaciones que se interrelacionan en estructuras segmentadas y multifacéticas para constituir un colectivo (pág. 8).

La teoría de la acción colectiva pretende alcanzar la cooperación de empresas, para formar un grupo comprometido a conseguir intereses comunes, la Asociatividad se podría explicar cómo la unión voluntaria de organizaciones, que mediante estrategias establecidas buscan un crecimiento económico dentro de los diversos mercados, de igual forma el grupo conformado se debe interrelacionar de una forma complementaria para conformar un solo ente mayor, que pueda ser reconocido de una forma más competitiva.

En este punto para emprendedores o microempresas dedicadas a la producción y comercialización de cacao y/o derivados del mismo, puede volverse una propuesta muy favorable el adherirse a un sistema asociativo en donde les permita crecer económicamente, y a consolidarse en mercados más competitivos mediante un esfuerzo colectivo.

De igual forma la teoría de la acción colectiva manifiesta el uso correcto de herramientas de información y comunicación, que son esenciales dentro de la aplicación de un modelo asociativo para coordinar actividades que conlleven al cumplimiento de estándares que permitan alcanzar objetivos colectivos para el desarrollo de la asociación establecida.

Por otro lado, Axelrod (1986) enuncia la Teoría de la Cooperación como la voluntad de individuos con intereses personales a cooperar con los demás sin la existencia de ningún tipo de obligación que pretenda obtener beneficios a nivel personal y grupal (pág. 16).

A través de la Teoría de la Cooperación se pretende sustentar en el estudio que todo acto voluntario por conformar un Sistema Asociativo por parte de cada pyme, es de total voluntad para cooperar con los demás miembros, sin la existencia de algún tipo de obligatoriedad, para que así se alcance el cumplimiento de objetivos comunes. En este marco, la asociatividad generada en el sector cacaotero, se entiende como un modelo de cooperación, principalmente entre pequeños productores, pequeñas y medianas empresas, quienes, sin perder su independencia y autonomía, voluntariamente deciden unir sus esfuerzos individuales con los demás miembros, para conseguir un objetivo común, que, en este caso, es lograr las operaciones de exportación de cacao.

Con esta consideración, se debe tener en cuenta que las empresas que busquen conformar procesos de exportación en el sector cacaotero, deben consolidar una red de total cooperación entre los miembros que se caracterice por una excelente interacción entre todos, a fin de colaborar con los recursos que cada uno cuenta, para que todos trabajen en conjunto y cumplir con la meta propuesta, específicamente en el caso, con el cumplimiento de la demanda exportable al mercado internacional. Además, es indispensable que se establezcan las tanto las responsabilidades con que deberá cumplir cada miembro, así como las futuras retribuciones que se obtendrán, siempre y cuando cada participante tenga en cuenta que la realidad en la que se trabaja, lamentablemente no les permite contar con todos los recursos, por lo que se deberá practicar la cooperación antes que la competencia entre todos los

miembros, ya que únicamente esta cooperación logra maximización de beneficios que trabajando de manera individual, posiblemente puedan ser menores.

Para Quijano y Reyes (2004), Este cuáquero proponía a los pobres asociar su trabajo conformando colonias integrales que combinarían el trabajo agrícola con el industrial, sin explotación del hombre, sin intermediarios, sin casi uso del dinero (pág. 60).

Los autores hacen referencia a John Bellers, quien propone este aporte en la teoría de la cooperación, al tener en cuenta los variados obstáculos que se pueden originar en el camino de la industrialización, por lo cual considera la unión de esfuerzos individuales como solución a la obtención de variados beneficios para el colectivo, es decir, alcanzar metas que beneficiarían a toda la colonia conformada por el cooperativismo de todos sus integrantes.

Quijano y Reyes (2004) mencionan a las empresas cooperativas de producción: King creía que los excedentes de las cooperativas de consumo serían la base para la creación de otras de producción industrial. Con sorprendente claridad decía que los obreros poseen algo valioso e inalienable que es su fuerza de trabajo, pero al carecer de capitales para crear sus propias empresas tienen que venderla a los empresarios a cambio de un salario que sólo representa una mínima parte de lo que con su trabajo producían. Concluía que sólo el trabajo genera riqueza (pág. 65).

Es notorio que los obreros pueden originar con su fuerza de trabajo, importantes actividades económicas y comerciales a través de un ente de cooperativismo conformado entre los mismos que fortalezcan sus actitudes y valores como seres humanos incluso. De este modo, uno de los recursos con el

cuál contarían en primera instancia, es el capital de inversión, obtenido en base a los excedentes de los ingresos de sus actividades económicas como un todo cooperativo, mismo que sería utilizado en la inversión de la empresa propiamente dicha

También Quijano y Reyes (2004) indican: Buchez planteaba que los obreros de una misma profesión pueden unir libremente su capacidad de trabajo constituyendo cooperativas de producción; lo que les permite retener las utilidades que quedan en manos del empresario particular.

Una de las características principales que plantea la teoría de la cooperación, consiste en la libre y voluntaria decisión de conformar un grupo cooperativo que busque aliarse con el fin de satisfacer determinadas necesidades en común a través de capacidad de trabajo muy similar entre todos los miembros de modo que este grupo tengan personería jurídica y representatividad propia.

Dichos grupos además deben constituirse a través del propio capital y herramientas de sus miembros, de tal manera que la expansión de la empresa ya propiamente formada se lleve a cabo a través de la reinversión de las ganancias del mismo.

En otro punto, Lozares (1996), define a la teoría de redes sociales como un conjunto bien delimitado de actores, individuos, grupos, organizaciones, comunidades, sociedades globales, etc.; vinculadas unos a otros a través de una relación o un conjunto de relaciones sociales que se interpretan como comportamientos sociales que buscan un objetivo genérico y criterio específico de las personas involucradas (pág. 108).

Con la teoría de Redes Sociales que está basada en la conformación de grupos interrelacionados entre sí, los cuales interactúan y cooperan para llegar a resultados comunes y positivos para cada miembro. En este sentido, y

llevando el concepto para delimitar una asociación, se puede acotar que dicho sistema se fundamente de igual forma en abarcar un grupo de individuos, emprendedores o microempresarios, de una misma rama económica, que se interrelacionen mutuamente para solventar un trabajo cooperativo a fin de alcanzar objetivos conjuntos y particulares gracias al compromiso de cada uno de los actores.

De esta manera la conformación de una asociación cacaotera estructurada bajo esta teoría de redes, que permita una cooperación activa de cada uno de los miembros, vinculándose a cada actividad productiva mediante cada una de sus aportaciones, tanto en capital, infraestructura o recursos productivos, que permitan alcanzar mayor competitividad en sus productos y puedan de esta manera abarcar mayor participación en mercados internacionales.

Y finalmente Pizarro (1990) enuncia que la Teoría de la Redes sociales soportada bajo los postulados de: la búsqueda de determinaciones estructurales de la acción humana, los nodos o actores sociales que funcionan bajo determinados vínculos, la existencia de una compleja vinculación entre los conjuntos de vínculos, la influencia de las características estructurales de las redes de relaciones sociales en el comportamiento individual de los involucrados en estas, los sistemas sociales entendidos como redes de relaciones sociales, el concepto de rol y los flujos de información, bienes o de influencia como los vínculos entre los nodos de un retículo social (pág. 105).

La teoría de redes viene en cambio a constituir un modelo relacional que se genera dentro de los sistemas asociativos, donde los vínculos o relaciones

que se forman entre las entidades, pymes o simples socios en está, llegan a ser parte vital para un funcionamiento sostenible que permita alcanzar los objetivos planteados de todo el grupo.

Dentro del concepto de la conformación de Asociatividad en el sector cacaotero, la teoría de redes sociales aporta elementos claves que se trabajan entre quienes conforman la red como los vínculos creados, los objetivos en común, estrategias a plantear, toma de decisiones en conjunto y la estructura organizativa formada. Las redes sociales que se logran construir a través del asociativismo son sistemas de vínculos entre productores, microempresas, pequeñas y/o medianas empresas, en general, orientados en conseguir apoyo social para la consecución de una meta fijada por todos, donde es importante también la reciprocidad que se maneje dentro de estos sistemas, al entender que en una red es constante la interacción junto con cooperación mutua y constante.

Por lo tanto, una asociatividad cacaotera puede ser considerada como una red potencial en el marco de mayor organización para la ejecución de actividades y objetivos colectivos relacionados con la exportación de cacao, entre actores que cuentan con iguales o diferentes recursos, pero con la total voluntad de asociarse en búsqueda de realizar estos procesos de exportación, que, por sus limitaciones, les es imposible desarrollarlas por su propia cuenta.

1.6 Marco referencial

Para ampliar la búsqueda de información sobre las características y factores clave que llevan a una asociación a ser competitiva en los mercados internacionales, se indagó en el Sistema Redalyc diferentes artículos científicos que hablaban del concepto principal planteado, analizando su grado de similitud se identificó información relevante que permitirá llegar a determinar las diferentes variables que servirán como base del estudio, además de su respectiva aplicación en función del tema principal para facilitar el contexto del mismo.

Según Santiago Ibañez, Cruz Cabrera, Acevedo Martínez, Ruíz Martínez, & Regino Maldonado, (2015) es increíble el enorme impacto que tiene la globalización en la economía mundial, razón por la cual, es cada vez más necesario generar asociatividad de modo que se puedan establecer con más consolidación las unidades estratégicas con alta dinamización empresarial (pág. 1167).

Para el presente estudio se puede tomar como referencia que la conformación de asociatividad impulsa a las empresas a lograr internacionalizarse, al brindarle un crecimiento económico que le permita generar competitividad en el mercado mundial, y más aun considerando un producto de alto impacto como es el cacao.

Además, la asociatividad permite a las empresas lograr competitividad a nivel mundial en conjunto con todos sus actores productivos de modo que los beneficios se puedan ver multiplicados. Los autores indican entonces que la Agroindustria Alimentaria es propicia para que se genere asociatividad con el fin de que las MipYmes se puedan fortalecer de modo que se alcance el desarrollo y bienestar para todos los participantes del negocio (pág. 1168).

Se puede considerar con esta referencia que en el sector agrónomo es muy importante la asociatividad a nivel de Pymes, de modo que se puedan unir esfuerzos para lograr competitividad a nivel mundial. A través de los beneficios

de trabajar en equipo que se verán finalmente reflejados en el bienestar de todos los miembros de la misma, se espera lograr competitividad.

Además, Castellanos M. (2010) nos indica que, a nivel de Latinoamérica, la asociatividad viene a presentar una oportunidad para desarrollar productividad y competitividad para las pequeñas y medianas empresas en nichos de mercado que hoy en día el mercado global expone al mundo, esto, a través de la cooperación, colaboración y la muestra de competencias necesarias. De este modo, hay que entender que factores como la innovación y análisis permiten que las redes de asociatividad se fortalezcan en su evolución (pág. 101).

Se debe tomar en cuenta que en general la consolidación de asociaciones va dirigida principalmente a pequeñas y medianas empresas de un sector determinado; en este caso específicamente del cacao, se desarrolla como una oportunidad para incrementar los niveles de productividad y competitividad a través de la cooperación de todos sus miembros.

Por otro lado, Lozano (2010), expone diferentes problemas de la Pymes tales como el poco acceso a recursos financieros, penetración de mercados, innovación y producción de productos, que pueden verse solucionados a través de los modelos de asociatividad. Entonces se manejan estos modelos como estrategias donde tiene vital importancia la acción colectiva que sumada al valor agregado con actores que pretenden objetivos en

común, de modo que alcancen a satisfacer necesidades del mercado, de productividad, de competitividad y hasta de permanencia misma en el ciclo de vida de las pequeñas y medianas empresas. (pág. 175).

Lastimosamente, las características propias de las Pymes son las que no permiten insertar ciertas estrategias para incrementar la productividad de la empresa; por lo cual, a través de las asociaciones, se pueden aprovechar de mejor manera todas las fortalezas de las empresas participantes para maximizarlas y aprovecharlas, de modo que se alcancen altos índices de eficiencia y efectividad.

Según Nárvaez, Fernández, & Senior (2008), la actualidad en que vivimos crea mayores exigencias para que se cumplan determinados estándares en el mercado de manera que se impulse el crecimiento económico y el desarrollo social. De este modo, es necesario crear redes de trabajo conjunto que permitan estimular la dinamización y desarrollo de localidades de modo que se alcance el mejoramiento del bienestar colectivo. A través de esta conformación se llegan a unir lazos de confianza, cooperación, compromiso, y hasta el crecimiento del sector empresarial con cualquier tipo de empresas para impulsar procesos productivos con alta especialización e innovación (pág. 74).

En la Actualidad la Globalización ha impuesto exigencias cada vez más rígidas a las empresas que pretenden competir en mercados extranjeros y en

este caso no se exceptúa el sector cacaotero, en el cual sus actores deben considerar el trabajo en conjunto para alcanzar metas de bienestar colectivo a través de la conformación de estas asociaciones, que agregaran altos niveles de especialización e innovación a la cadena productiva cacaotera.

Específicamente, Buse Thorne, (2012) indica que el mercado de la alpaca, tiene una creciente demanda que solamente puede ser satisfecha con un modelo de asociatividad, y con consideración, respecto al mercado internacional. De esta manera, la asociatividad considera características de los mercados, bienes comunes y actores clave, pues así se podrá determinar el nivel de competitividad con el que deben contar para cumplir las exigencias de la demanda internacional (pág. 25).

Se debe tomar en cuenta que el querer participar en mercados internacionales acarrea el cumplimiento de las altas exigencias de la demanda internacional, que se podría satisfacer con un modelo de asociatividad. De hecho, las exportaciones de cacao en la actualidad deben cumplir con altas exigencias internacionales por lo que se debe considerar efectiva la práctica de asociatividad.

De igual manera, Lozano (2010) menciona que dentro de Colombia las Pymes representan una gran parte de las empresas locales y debido a su limitada oferta exportable por no poseer la tecnología y capacidad productiva necesaria, no pueden satisfacer la demanda internacional. Por lo que se propone un modelo asociativo entre las empresas para poner ganar mercado y

posicionamiento internacional mediante cadenas empresariales y cooperación mutua de las empresas, para satisfacer la demanda internacional con productos competitivos tanto en precio como en calidad (pág. 161).

Tanto Colombia como Ecuador poseen un porcentaje representativo de Pymes que poseen una oferta exportable muy limitada, razón por la cual no pueden satisfacer la demanda internacional, se debe tener en cuenta que los actores relacionados en el sector cacaotero se encuentran dentro de estas Pymes. Por lo tanto, se puede considerar proponer un modelo asociativo en este sector para que puedan ofrecer productos competitivos en los mercados extranjeros.

Además, Arias, Portilla, & Castaño, (2010) proponen la iniciativa de aplicar un modelo asociativo a la producción de Piña Deshidratada para ofrecer al mercado un producto procesado que pueda llegar a ser competitivo en mercados internacionales, y así poder desarrollar una cadena productiva sostenible que ofrezca al sector fortalecimiento económico fuerte (pág. 73).

La aplicación de un modelo asociativo en la producción de piña deshidratada se asemeja mucho al del sector cacaotero, ya que en los dos no cuentan con una alta oferta exportable, pero a través de este modelo se podría lograr una cadena productiva sostenible.

Dávila (1994), Afirma que tanto la acción colectiva como la asociatividad son modelos que integran a una cooperación, ya sea de carácter poblacional o empresarial que busca el fortalecimiento del sector mediante la unificación, participación conjunta y la

gestión de los sistemas funcionales que se basan cada área (pág. 1).

A través de los esfuerzos cooperativos que puedan aplicar los miembros de asociaciones cacaoteras bajo los supuestos de la acción colectiva, se puede lograr el fortalecimiento del sector cacaotero para multiplicar y maximizar beneficios.

Finalmente, Chong (2012) menciona que el principal problema para las unidades agrícolas rurales es que no poseen un modelo de gestión enfocado en la cooperación y en la asociatividad, y que a partir de dicha implementación se podría llegar a un modelo de desarrollo sostenible y competitivo dentro de los diferentes sectores económicos que existen en la localidad (pág. 45).

Prácticamente los sistemas asociativos se desarrollan en los sectores rurales del país o al menos en el caso del cacao y es en estos sectores que un modelo de cooperación y asociativismo pueden colaborar en el desarrollo competitivo de las empresas.

1.7 Marco conceptual

1.7.1 Acción colectiva

Para García Sobrecases (2000) la acción colectiva se trata de la participación individual en la propia acción colectiva; es decir, la elección individual en la estrategia cooperativa y la no cooperativa. Se debe hacer hincapié en que la acción colectiva

que se consolida no se debe justificar en los términos de beneficios que trae al grupo (pág. 53).

1.7.2 Economía solidaria

Para Quijano Peñuela & Reyes Grass (2004): “Por economía solidaria se ha entendido aquella franja o sector de la economía nacional que coexiste al lado de la economía estatal y la propiamente privada o capitalista” (pág. 13).

1.7.3 Globalización

Según Held, McGrew, Godblatt, & Perraton (2002): La globalización puede comprenderse mejor como un proceso o una serie de procesos, más que como una condición singular. No refleja una simple lógica de desarrollo lineal, ni prefigura una sociedad mundial o una comunidad mundial. Más bien, refleja la aparición de redes y sistemas interregionales de interacción e intercambio. En este sentido, la interconexión de los sistemas nacionales y de la sociedad en procesos globales más amplios se debe distinguir de cualquier noción de integración global (pág. 63).

1.7.4 Nicho de mercado

Para IICA (2004): “Espacio o nicho de mercado representa el conjunto espacial de clientes potenciales que nos interesan, con lo que desarrollaremos una estrategia determinada para atraerlos y convencerlos de las bondades/ventajas de los productos y del valor económico que posee nuestra empresa” (pág. 68).

1.7.5 Competitividad

Para A. ten (1995): Competitividad es la capacidad de las empresas para vender más productos y/o servicios y de mantener –o aumentar- su participación en el mercado, sin necesidad de sacrificar utilidades. Para que realmente sea competitiva una empresa, el mercado en que mantiene o fortalece su posición tiene que ser abierto y razonablemente competido (pág. 25).

1.7.6 Innovación

Según Escorsa Castells & Vallsa Pasola (2003): En una primera aproximación, innovación es sinónimo de cambio. La empresa innovadora es la que cambia, evoluciona, hace cosas nuevas, ofrece nuevos productos y adopta, o pone a punto, nuevos procesos de fabricación. Innovación es atreverse e Innovación es nacer cada día (pág. 15).

1.7.7 Optimización

Para Ferrero y Chiotti (2006): “La optimización es un proceso de selección de la mejor alternativa propuesta para llegar a alcanzar metas y objetivos planteados, la misma que deben ser procedimientos basados en la experiencia y creatividad” (pág. 435).

1.7.8 Eficacia

Para Moyano Jorge (2011) la eficacia es: “Grado de efectividad con el que se realizan tareas o actividades establecidas con el fin de alcanzar resultados planificados” (pág. 1).

1.7.9 Eficiencia

Según Samuelson y Nordhaus (2008), eficiencia: "Significa utilización de los recursos de la sociedad de la manera más eficaz posible para satisfacer las necesidades y los deseos de los individuos" (pág. 8).

1.7.10 Capital social

Para León Alejandro (2009) el Capital social es: "Aporte generado por los socios de una organización con el fin de desarrollar actividades económicas para obtener ganancias en el tiempo"**Fuente especificada no válida..**

1.7.11 Internacionalización

Para Benítez José (2007) la internacionalización es: "Enfoque económico racional que consiste en movilización de los activos pertenecientes de una empresa y que se lo hace a un tercer país"**Fuente especificada no válida..**

CAPÍTULO 2 METODOLOGÍA Y DIAGNOSTICO

2.1 Contexto y lugar donde se desarrollará el estudio

El presente estudio será realizado a las Asociaciones Cacaoteras de la Provincia de Esmeraldas que se encuentren realizando procesos de exportación, ya sea del grano de cacao en sí, y/o derivados del mismo ya procesados, misma información será obtenida de forma directa por los representantes de las Asociaciones.

Dichas Asociaciones se deben encontrar legalmente registradas en el Instituto de Economía Popular y Solidaria, pues es necesario contar con información de organizaciones que desempeñan sus labores bajo la autorización, control y apoyo gubernamental.

2.2 Delimitación Temporal

Para el estudio de la influencia de los sistemas asociativos en la exportación de cacao se analizará datos de exportaciones de las Asociaciones de los años 2013 al 2016, ya sea de bases de datos como de estadísticas relacionadas con el estudio.

2.3 Desarrollo metodológico

2.3.1 Enfoque de Investigación: Mixto

De acuerdo al enfoque de investigación, se ha seleccionado un estudio de carácter mixto. En primer lugar, se usará investigación cualitativa por los soportes bibliográficos y teóricos del estudio. Se usará fuentes bibliográficas y se analizará principalmente las teorías de la Acción Colectiva, Cooperativismo y la teoría de las redes sociales. Además, se aplicará una entrevista en la población seleccionada. En segundo lugar, el estudio necesitará el análisis cuantitativo de datos de exportaciones, por lo que se procederá a realizar la toma de información de bases de datos de varias fuentes como TradeMap y Yura.

2.3.2 Tipología de Investigación

2.3.2.1 Por su finalidad: Aplicada

La influencia de los sistemas asociativos en la exitosa exportación de cacao es una investigación Aplicada en vista de que la teoría de la Acción Colectiva se basa en la cooperación de individuos de una sociedad, mediante una reciprocidad que se encamina a conseguir objetivos y resultados favorables que beneficien a todos por igual. El análisis va enfocado a estudiar los factores de éxito que determinan una correcta aplicación de un sistema de asociatividad en el Ecuador, para una satisfactoria exportación de cacao y/o derivados de cacao.

2.3.2.2 Por las fuentes de información: Mixto

En este caso, se ha elegido un enfoque mixto. Por un lado, es un tipo de investigación documental, porque se recopilará y analizará datos e información de fuentes bibliográficas, así como también de bases de datos y estadísticas de Yura, TradeMap, Pro Ecuador e Instituto de Economía Popular y Solidaria.

Por otro lado, también se sustentará el estudio mediante una entrevista que se aplicará a los representantes de las Asociaciones Cacaoteras de la Provincia de Esmeraldas, a través de la cual se buscará identificar factores relevantes que influyan en la exportación de cacao, así como también del crecimiento económico de estas asociaciones.

2.3.2.3 Por las unidades de análisis: Insitu

Se realizará un tipo de estudio Insitu, ya que aquellos individuos sobre los cuales se aplicarán los instrumentos de investigación, deben pertenecer las Asociaciones Cacaoteras de estudio, esto con el fin de obtener información veraz de cada organización.

2.3.2.4 Por el control de las Variables: No Experimental

Es un estudio No Experimental, debido a que la información de las operaciones de comercio exterior está dada por las distintas Asociaciones Cacaoteras dedicadas a producción y exportación de Cacao y/o derivados de cacao, las cuales se procederá a describir dicha información y analizarla.

2.3.2.5 Por el Alcance: Correlacional

En el caso de este estudio se utilizará una investigación correlacional puesto que se demostrará que el asociativismo dentro de las exportaciones de cacao impulsa en el crecimiento positivo de los mismos. Se pretende especificar el grado de relación que existe en las variables, identificando los beneficios y ventajas que existiesen en la conformación de estos sistemas.

2.4 Variables de estudio

Tabla 1

Variables de estudio

criterio	Variable	Definición	Fuente
Operación Comercial	Exportaciones Totales	Valor total de las exportaciones de Cacao y sus derivados	Banco Central Base de datos
	Exportaciones Asociación	Valor FOB Total de exportaciones de Asociaciones cacaoteras	Aduana Base de datos
	Participación Mercado Asociaciones	% participación de las exportaciones de cacao y sus derivados	Banco central/Base de datos
	Internacionalización (Países de Destino)	Países de destino de las exportaciones de las asociaciones	Base de datos/ Banco Central
Beneficios	Beneficios	Mejoras que reciben los productores, vendedores y miembros de la asociación, al ser parte de la misma	Encuesta Cacaotera Asociación
Desempeño Practico o Funcional	Eficacia	Capacidad operacional de alcanzar resultados esperados	Encuesta Cacaotera Asociación

CAPÍTULO 3 DESARROLLO DEL ESTUDIO

3.1 Antecedentes de las Asociaciones Cacaoteras en el Ecuador

Las Asociaciones de carácter empresarial destinadas a buscar benéficos que favorezcan a los asociados miembros, tienen su origen luego de la revolución industrial en el siglo XIX; las cuales en aquel entonces buscaban ganar una autonomía política y social para poder defender sus intereses; en donde un ejemplo puntual fue en el año de 1824 en Francia, donde existió un comité de fabricantes de hilados, con el fin de apoyarse productivamente en el mercado.

De igual forma las primeras asociaciones son originarias dentro de sectores como el textil, siderurgia, mecánica y construcción; donde por su naturaleza se requería un establecer una sólida base de comercio y producción, en donde cada miembro pueda aportar para un desarrollo conjunto de las diferentes empresas.

En el Ecuador, el cacao es un fruto tropical muy común en las regiones Costa y Amazonía, de las cuales, Los Ríos, Manabí, Guayas y Sucumbíos son las provincias donde mayormente se concentran los cultivos. Aproximadamente en la segunda mitad del siglo XVI, la producción y comercialización del cacao, se volvió realmente exitosa en el Ecuador, atrayendo a mucha gente a incursionar en este sector productivo. Es importante identificar que el cultivo de cacao, implica la necesidad de tomar en cuenta factores importantes como el lugar de cultivo, establecimiento de la plantación de cacao, el mantenimiento de las mismas y la cosecha (Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, 2013).

Existen dos tipos de variedad más comunes que se dan en el país, el CCN51 y el Cacao Fino de Aroma, siendo este último, el más demandado a nivel internacional, alrededor del 62% de volumen mundial y además considerado como uno de los productos de exportación con antiguo en el país, inclusive existe un gran número de familias que se encuentran directa e indirectamente relacionadas con el cultivo y comercialización de este grano.

A pesar de que este producto ha alcanzado montos de ventas muy altos, el Estado no ha mostrado un eficiente apoyo a las cadenas de comercialización de cacao que se ven aquejadas por problemas como falta de promoción del desarrollo de la cadena de producción, baja inversión en el sector cacaotero, baja asistencia técnica del Estado a través del MAGAP, prácticas inapropiadas de la producción y procesamiento del cacao y sus derivados, etc.

La demanda internacional de cacao para el Ecuador, es realmente muy creciente, razón por la cual, ha aumentado también el número de productores interesados en participar en la cadena de producción y procesamiento del cacao y sus derivados, quienes buscan implementar o incrementar sus plantaciones de cacao, mejorar la producción, buscar más capacitación y asistencia técnica, etc.; en sí, cualquier tipo de esfuerzo que les permita comercializar con cacao (ACEPROCACAO, 2012).

Es por todo lo mencionado anteriormente, realmente necesario que se estructure un trabajo integral entre todos los actores de la cadena de producción del cacao y sus derivados, siendo de gran utilidad la creación y/o fortalecimiento de sistemas asociativos que permitan incrementar los niveles de eficacia y eficiencia en el negocio cacaotero.

3.2 Formas de organización de la Economía Popular y Solidaria

Según la ley de Economía Popular y Solidaria, pertenecen a esta clasificación todos los organismos y organizaciones que comprendan el sector cooperativo, comunitario, asociativo; además de todos las unidades económicas y populares.

3.2.1 Sector Comunitario

El Sector Comunitario está conformado por organizaciones ligadas y vinculadas a relaciones territoriales, familiares, étnicas, culturales, de género, medio ambientales, urbanas o rurales; comunales, de comunidades, de pueblos y de nacionalidades, que cooperan entre sí, para conseguir objetivos como la

comercialización, distribución y consumo de bienes y servicios, de forma propia y solidaria. Este sector tendrá como estructura un sistema de gobierno, control interno y representación, enfocado a satisfacer sus prácticas habituales, con el fin de ir acoplándolo a un sistema de desarrollo acorde a sus necesidades. Además, está constituida bajo un capital social conformado por aportes de sus miembros ya sea trabajo, bienes y servicios debidamente evaluados (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2011).

3.2.2 Sector Cooperativo

El Sector Cooperativo es la constitución de una sociedad conformada de forma voluntaria, con la finalidad de satisfacer necesidades económicas, sociales y culturales, mediante la conformación de una empresa conjunta con personería jurídica y gestionada democráticamente. Su objeto social estará estipulado en un estatuto en donde se especificará sus actividades económicas (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2011).

3.2.3 Sector Asociativo

El sector asociativo está conformado por un conjunto de personas naturales con una similar actividad económica, que se asocian entre sí, con el objetivo de comercializar, distribuir y consumir bienes y servicios; de tal forma que la asociación pueda auto gestionarse para el abastecimiento de cualquier bien o servicio que ayude a impulsarse de forma colectiva y solidaria.

Las asociaciones deberán tener un estatuto social, un órgano directivo, un órgano de control interno y un administrador; los cuales están calificados para su labor y son elegidos por mayoría absoluta.

Las Asociaciones cacaoteras se encuentran dentro del sector asociativo, ya que están constituidas por personas naturales productoras de cacao y sus elaborados, para su comercialización, distribución y exportación hacia mercados internacionales con la finalidad de llegar a ser más competitivos y generar mayores ingresos económicos (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2011).

3.3 Estructuras gubernamentales de apoyo al sector Cacaotero

3.3.1 MAGAP

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca es la institución rectora del multisector, para regular, normar, facilitar, controlar, y evaluar la gestión de la producción agrícola, ganadera, acuícola y pesquera del país; promoviendo acciones que permitan el desarrollo rural y propicien el crecimiento sostenible de la producción y productividad del sector impulsando al desarrollo de productores, en particular representados por la agricultura familiar campesina, manteniendo el incentivo a las actividades productivas en general (MAGAP, 2016).

El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, en trabajo conjunto con la Subsecretaría de Agricultura, brindan incentivos productivos para la renovación y mantenimiento de plantaciones de Cacao Nacional Fino de Aroma, a través de sistemas productivos tecnificados y sostenibles brindando asistencia técnica, capacitaciones, incentivos e investigación en conjunto con organizaciones cacaoteras.

3.3.2 PROECUADOR

PRO ECUADOR es el Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales,

los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional (PROECUADOR, 2016).

A través de esta entidad, el Gobierno implementa políticas públicas que permitan fortalecer la producción, promoción y comercialización de cacao fino de aroma, mediante la industrialización para incrementar los niveles de oferta exportable.

3.3.3 Instituto de Economía Popular y Solidaria

El Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria – IEPS, es una entidad de derecho público, adscrita al Ministerio de Inclusión Económica y Social, con patrimonio propio, e independencia técnica, administrativa y financiera, la cual se encarga de brindar apoyo a los ciudadanos que desean emprender procesos de desarrollo productivo, bajo la Ley de Economía Popular y Solidaria. Esta Ley basa sus lineamientos, en el modelo económico Popular y Solidario, que consiste en una forma de organización económica, que promueve la asociatividad, da prioridad a la persona por encima del capital, y además fomenta la igualdad y la eficiencia en base a la superación grupal y comunitaria (Instituto de Economía Popular y Solidaria, 2016).

El IEPS busca la inclusión de todos los ciudadanos y ciudadanas, en los ámbitos: Económico, mediante la generación de empleos; Financiero, guiando en el acceso a créditos asociativos; Social, mediante capacitaciones; Cultural,

preservando los saberes ancestrales; y Político, fomentando la toma de decisiones de manera democrática.

Este ente gubernamental es el encargado de legalizar los sistemas asociativos en el país, así como brindar capacitación y asistencia administrativa respecto a los procedimientos y operaciones que se lleven a cabo en los mismos.

Además, el IEPS brinda la posibilidad de otorgar Créditos de Desarrollo Humano a Asociaciones que se encuentren en búsqueda de expandir el negocio.

3.4 Caracterización del Sector Cacaotero

El Ecuador se dedica a la producción de Cacao desde la época de la independencia; y en el año de 1890 se convirtió en el principal exportador de cacao a nivel mundial. Actualmente la mayor producción de cacao se enfoca en la mezcla cacao nacional, trinitario y forastero; sin embargo también existe agricultores que producen solo cacao nacional.

De igual forma el Ecuador posee alrededor del 70% de la producción de cacao fino de aroma de la región; lo que en el país ha generado gran reputación y aceptación del producto en diversos mercados internacionales, de los cuales también se ha ido desarrollando la industria para producción de exquisitos productos derivados del cacao que contienen las características únicas del cacao fino de aroma.

Económicamente en los últimos años el Ecuador ha registrado al Cacao como uno de los principales productos de exportación, y se espera que con un manejo correcto del sector los volúmenes de producción y comercialización sigan teniendo un crecimiento positivo, que impulse al desarrollo del sector (PROECUADOR, 2013).

3.4.1 Descripción de productos elaborados de cacao

El cacao es un producto primario obtenido de la siembra y cosecha, pero de igual manera dicho sector se ha ido desarrollando para poder industrializar

productos semielaborados como el licor de cacao, manteca de cacao, torta, polvo que son la base para la elaboración de los productos terminados a base de cacao. Entre los productos terminados ya sea por un proceso de industrialización o de elaboración artesanal sobresale el chocolate y otros productos de confitería; además de cosméticos, medicamentos a base de cacao (PROECUADOR, 2013).

3.4.2 Cadena de Valor del Cacao

La cadena de valor del cacao en el Ecuador dentro del análisis que realizó el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca, se obtuvo que el proceso de producción sujeta a varios actores hasta su exportación, según lo indica la Figura 1.

CADENA DE VALOR DEL CACAO

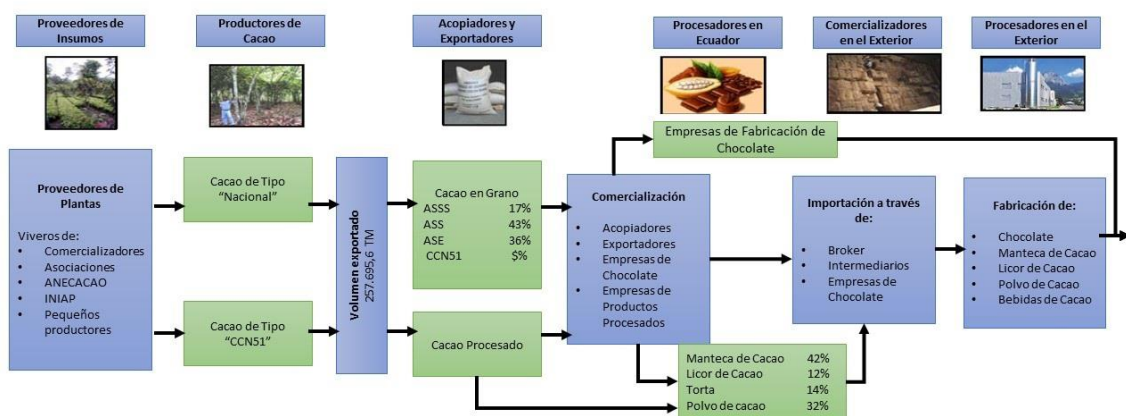


Figura 1 Cadena de Valor del Cacao

Fuente: (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca, 2010)

3.4.2.1 Proveedores de Insumos

En la cadena de valor del cacao, la adquisición de los insumos necesarios que necesitan los productores de cacao, es distribuida a través de comercializadores de semillas o plantas, Asociaciones productoras de la Materia prima, pequeños proveedores y de organismos que fomentan la

producción, comercialización, distribución y exportación del Cacao como ANECACAO e INAP.

3.4.2.2 Productores de Cacao

La mayor parte de la producción de Cacao es realizada por pequeños agricultores y asociaciones del País, las cuales se dedican a la producción de Cacao fino de Aroma y el Cacao tipo CNN51, los cuales luego de la producción, lo comercializan a intermediarios también conocidos como acopiadores.

3.4.2.3 Acopiadores y Exportadores

Son intermediarios que adquieren el cacao de los pequeños productores, para posteriormente venderlo ya sea a industrias dentro del Ecuador que realizan productos terminados, o con la exportación del cacao, lo que representa en todo este proceso de negociación y comercialización una ganancia para dichos intermediarios.

3.4.2.4 Procesadores en el Ecuador

En el Ecuador existe la industria de semielaborados y de productos elaborados, las cuales se encargan de la transformación del grano de cacao para poder producir derivados tales como chocolate, manteca de cacao, licor de cacao, entre otros productos a base de cacao, que luego de su debido proceso productivo y acogiéndose a las normas de sanitarias correspondientes, van a un proceso de comercialización tanto nacional como internacional.

3.4.2.5 Comercializadores en el Exterior

Constituidos principalmente por los intermediarios en el exterior, son también conocidos como Broker, los cuales son los encargados de comercializar los productos de cacao.

3.4.2.6 Procesadores en el Exterior

Son las industrias ubicadas en el exterior, las cuales adquieren la materia prima, grano de cacao o productos semielaborados, para posteriormente transformarlos en productos terminados como el chocolate, que luego de cumplir con estándares de calidad y reglamentación, proceden a la comercialización, distribución y exportación. (Ver Figura 1)

3.4.3 Principales Países Compradores de Cacao

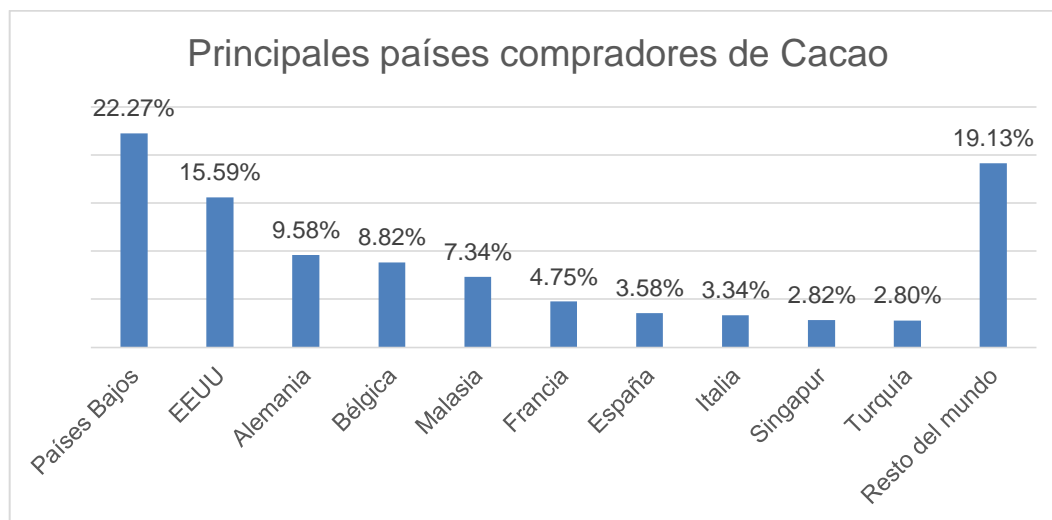


Figura 2 Mayores Importadores de Cacao - Año 2015

Fuente: (Trade Map, 2015)

La Figura 2 muestra que el primer importador de Cacao y sus elaborados en el año 2015 fue Estados Unidos con un valor de \$4.985.134,00 correspondiente al 10,8% de la participación total de las importaciones, seguido de Alemania y Países Bajos con una participación de 10,1% y 8,8% en el mismo año.

3.4.4 Principales Países Exportadores de Cacao

Los principales exportadores de cacao y sus elaborados fueron Alemania que en el año de 2015 registro exportaciones de \$5.575.565,00 lo que represento el 11,7% de las exportaciones totales, seguido de costa de Marfil y Países Bajos que tuvieron una participación de 10,8% y 10,6% respectivamente, según lo indica la Figura 3.

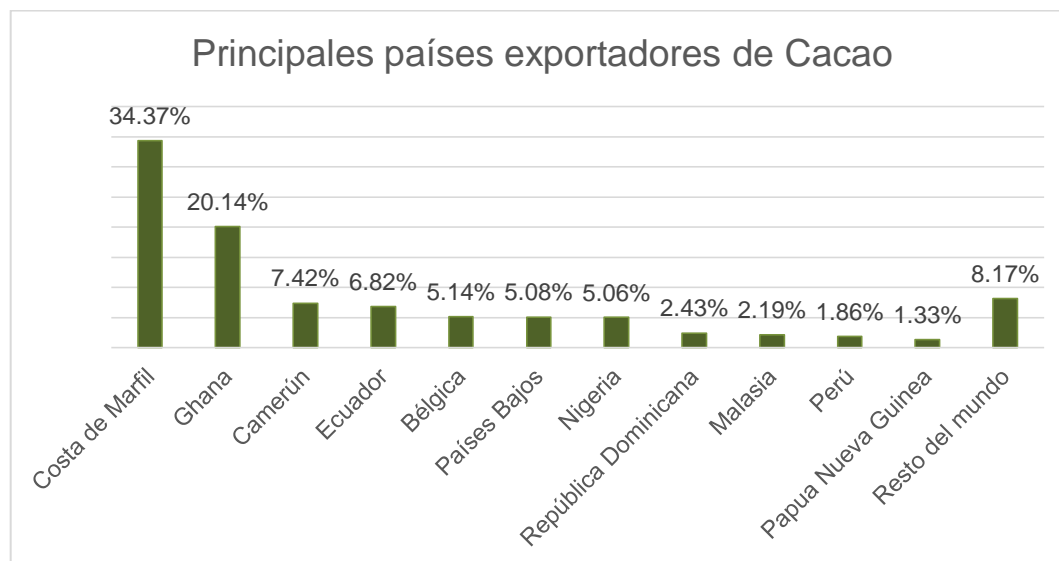


Figura 3 Mayores Exportadores de Cacao – Año 2015

Fuente: (Trade Map, 2015)

De acuerdo a la Figura 3, el Ecuador ocupó el ranking número 16 de los países con mayor participación en las exportaciones de Cacao y sus elaborados con un valor en el año 2015 de \$812.382,00, lo que represento una participación del 1,7%.

3.4.5 Exportaciones de Cacao del Ecuador

Se observa entre los años 2011 y 2012 el Ecuador tuvo decrecimiento del 22,25% en las exportaciones de cacao, posteriormente, entre los años 2012 y 2013 hay un crecimiento de 17,19%.

A continuación, entre los años 2013 y 2014 se observa un muy satisfactorio crecimiento de las exportaciones del 33,61%, sin embargo, entre los años 2014 y 2015 la tasa de crecimiento se mantiene también positivo con 14,46% pero es menor que la de los años anteriores, según lo indica la figura 4.

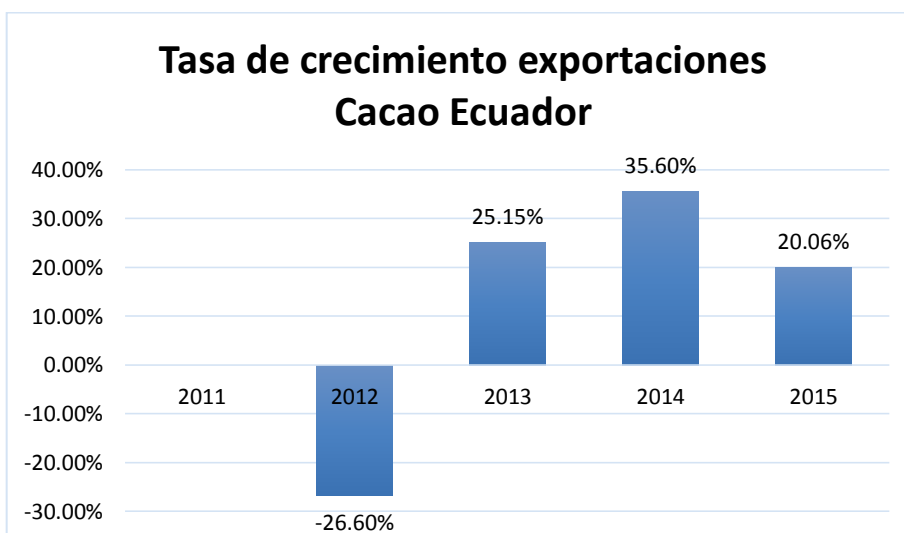


Figura 4 Exportaciones de cacao del Ecuador– Año 2015

Fuente: (Trade Map, 2015)

3.4.6 Principales Destino de Exportación de Ecuador

El Ecuador en el Año 2015 registró que los principales destinos de exportación de Cacao y sus elaborados fueron Estados Unidos que representó el 34% de las Exportaciones totales, seguidos de Países Bajos y Malasia con una Participación de 14% y 8% respectivamente.

Tabla 2

Principales Destinos de exportación – Ecuador 2015

Miles de Dólares

País	Exportaciones FOB (miles de dólares)	% de Participación
EEUU	\$ 268.286,00	38%
Países Bajos	\$ 100.628,00	14%
Malasia	\$ 62.238,00	9%
México	\$ 57.023,00	8%
Alemania	\$ 36.139,00	5%
Canadá	\$ 34.788,00	5%
Bélgica	\$ 31.219,00	4%
China	\$ 18.426,00	3%
Estonia	\$ 17.696,00	3%
Italia	\$ 14.791,00	2%
Resto del Mundo	\$ 64.181,00	9%
Total	\$ 705.415,00	100%

Fuente: (Trade Map, 2015)

Hasta el Tercer Período del Año 2016 el Ecuador presentó cambios en los principales países compradores de Cacao y sus elaborados, donde Australia registró \$137.986,85 lo que representa el 28% de las exportaciones totales del país, seguidos de Argentina y Alemania con una participación de las exportaciones del 19% y 16% respectivamente.

Tabla 3

Principales Destinos de exportación – Ecuador 2016

Miles de Dólares

País	Exportaciones FOB (miles de dólares)	% de Participación
EEUU	\$ 122.816,72	27%
Países bajos	\$ 65.940,43	14%
México	\$ 47.780,78	10%
Malasia	\$ 42.152,86	9%
Alemania	\$ 30.685,66	7%
India	\$ 28.784,66	6%
Indonesia	\$ 27.616,79	6%
Italia	\$ 16.461,98	4%
Bélgica	\$ 14.115,34	3%
China	\$ 13.428,06	3%
Resto del Mundo	\$ 48.915,05	11%
Total	\$ 458.698,33	100%

Fuente: (Trade Map, 2016)

Se observa que en los años 2014 y 2015 las exportaciones de Cacao y sus elaborados fueron de \$710.151,00 y \$812.382,00 respectivamente, lo que represento un crecimiento en dichas exportaciones del 14%; sin embargo, para los 3 primeros trimestres del año 2016 el Ecuador presento un decrecimiento en las exportaciones del 10% para el primer trimestre, del 7% para el segundo y 18% para el tercer trimestre.

3.4.7 Exportaciones FOB de Cacao del Ecuador por periodo

En la Figura 5, se observa el comportamiento de las exportaciones FOB por período del Cacao y sus elaborados, teniendo en los años 2015 y 2016, un decrecimiento que surge del primer trimestre hasta el Segundo, y teniendo una tendencia de crecimiento a partir de segundo, teniendo un mayor crecimiento en los años 2014 y 2015 durante el cuarto Trimestre.

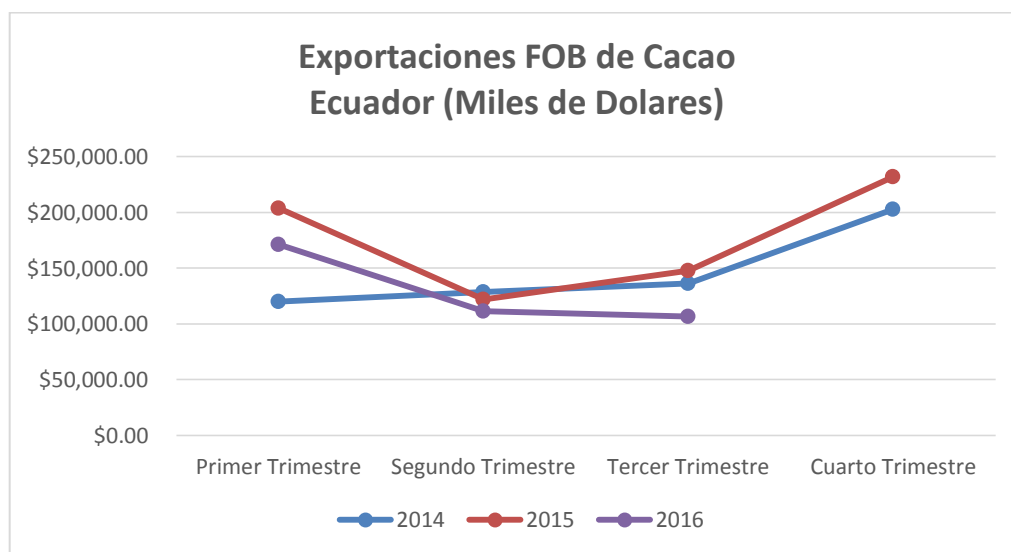


Figura 5 Exportaciones FOB Trimestrales Cacao

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

De igual forma como lo indica la Tabla 4, la mayor variación porcentual que presentó el Ecuador en las Exportaciones de Cacao y sus Elaborados, fue durante el Primer Trimestre del Año 2015, en donde se registró un crecimiento del 57% en comparación al mismo trimestre del año 2014, y teniendo en el año del 2016 una variación porcentual negativa durante los tres primeros Trimestres.

Tabla 4

Variación Porcentual de las Exportaciones de Cacao

Miles de Dólares

Período	2014	2015	Variación 2014-2015	2016	Variación 2014-2015
Primer Trimestre	\$ 120.104,00	\$ 203.653,00	70%	\$ 171.334,90	-16%
Segundo Trimestre	\$ 128.511,00	\$ 122.092,00	-5%	\$ 111.338,20	-9%
Tercer Trimestre	\$ 136.091,00	\$ 147.736,00	9%	\$ 106.660,70	-28%
Cuarto Trimestre	\$ 202.822,00	\$ 231.934,00	14%	\$ - -	-
Total	\$ 587.528,00	\$ 705.415,00	20%	\$ 389.333,80	-

Fuente: (Trade Map, 2016), (Banco Central del Ecuador, 2016)

3.5 Entrevistas Asociaciones

3.5.1 Unión de Organizaciones Productoras de Cacao Arriba Esmeraldas

La Unión de Organizaciones Productoras de Cacao Arriba Esmeraldas UOPROCAE es una Asociación de segundo nivel, se encuentra conformada por 6 organizaciones base que son: APROCA, ECOCAO, Velasco Ibarra, APROCAM, ASOPROARONES y APROCAR. Entre todas las organizaciones, suman alrededor 394 productores de 1204 hectáreas que se encuentran distribuidos en 5 cantones de la provincia que son Rioverde, Atacames, Esmeraldas, Quinindé y Muisne.

El centro de acopio de esta organización se encuentra ubicado en Súa, donde cuentan con instalaciones para acopio, fermentación, bodegaje, oficinas, etc.

3.5.1.1 Entrevista a Francisco Peñarreta UOPROCAE

Dos bases fundamentales para el trabajo de UOPROCAE son el trabajo con cacao orgánico certificado y el comercio justo. A través de la asociatividad, los productores de cacao han permitido obtener certificaciones de calidad orgánica de su producto, mismas que les han permitido poder orientarse hacia nichos de mercado con alto potencial, inclusive a alcanzar nichos con extensión internacional.

De este modo, una de las ventajas principales que obtienen los socios al encontrarse asociados se encuentra relacionado con el precio con el que es cancelado su producto, mismo que muchas de las veces llega a superar el 50% del precio normal de bolsa de mercado. Este precio se maneja con una total estabilidad, brindándole la confianza y seguridad de contar con seguridad económica al productor.

Otra ventaja fundamental que encuentran los productores se encuentra relacionada con el apoyo social que han conseguido con sus familias, pues en la actualidad las familias, al contar con ingresos estables provenientes del cacao, han podido tener acceso a servicios como educación, alimentación digna, empleo, salud, etc.

El encontrarse asociados, les ha permitido a los miembros, afrontar como un todo cooperativo frente a obstáculos propios de la naturaleza relacionados con el cultivo del cacao, otorgándoles la oportunidad de encontrar maneras para contrarrestar fenómenos del Niño, terremotos, inundaciones, reforestación de especies no propias, etc.

UOPROCAE gracias al sistema asociativo que manejan, ha implementado Proyecto Productivos de Desarrollo para sus miembros productores que les ha permitido crecer respecto al conocimiento técnico con que deben contar para obtener un producto de alta calidad; estos proyectos en la mayoría de casos han sido financiados por instituciones de apoyo gubernamental e incluso con apoyo internacional, pero de cierto modo, también ha sido con los propios recursos de la Asociación.

UOPROCAE no se encuentra en la actualidad realizando procesos de exportación, ellos comercializan su cacao nacionalmente para que sea exportado, sin embargo, las cantidades que comercializan en la actualidad, permiten que su producto pueda ser exportado en su totalidad.

Uno de los principios que manejan UOPROCAE es la soberanía alimentaria, razón por la cual, el cacao que producen es totalmente orgánico, y al implementar este principio también se encuentran manejando el punto del comercio justo que le brinda estabilidad económica y bienestar en general al productor y toda su familia.

UOPROCAE se maneja también a través de Planificación Estratégica, mediante la cual han podido medir un alto logro de objetivos planteados dentro de este plan; de igual manera estos les han permitido analizar en qué puntos es necesario realizar retroalimentación para reflejarla en los POA.

En conclusión, para la asociación es mucho más recomendable que los productores de cacao en la Provincia de Esmeraldas, se unan a las asociaciones ya creadas, ya sean de primer o segundo nivel, de modo que se pueda fortalecer a las ya existentes y continuar con un trabajo arduo, pues estas que ya se encuentran consolidadas, ya manejan experiencia y un ritmo de

trabajo más formal, pues el iniciar con una asociación con pocos miembros de cierto modo acarrea ciertos retrasos tomando en cuenta que su visión en general, es que en la provincia de Esmeraldas se encuentra en vías de desarrollo el tema asociativo con el cacao respecto a otros países; la asociatividad está recién originándose ya que cuentan con un número aún muy bajo de socios productores en comparación a otros países. (Peñarreta, 2016)

3.5.2 Asociación de Productores de Cacao de la Zona Norte de Esmeraldas

La Asociación de Productores de Cacao de la Zona Norte de Esmeraldas, APROCANE se encuentra ubicada en San Mateo. Los propósitos sobre los cuales fue creada la Asociación son totalmente diferentes al negocio del cacao, pues más bien nació como una iniciativa para no abandonar las hectáreas de cacao sembradas frente a la aparición de la actividad maderera en la zona.

Esta idea, fue elevada como un Proyecto que fue financiado por parte del Fondo Ecuatoriano Canadiense en 1994 durante 6 años, cuyas instalaciones fueron construidas en la Parroquia Maldonado. Cuando el proyecto llegó a su fecha de término, las personas involucradas decidieron continuar con este negocio propiamente ya como una Asociación, donde participaron 8 comunidades, de las cuáles conformaron un Comité de Gestión; a través de este comité la Asociación llegó a conformarse por 34 socios el 7 de octubre 2000, teniendo como iniciativas la asistencia técnica para las hectáreas de cacao, para posteriormente poder destinarlas a la comercialización.

3.5.2.1 Entrevista Representante APROCANE

APROCANE se encuentra conformada por 650 socios comerciales y 33 socios de derecho; en general el proceso de asociatividad les ha permitido controlar los precios del cacao frente a los intermediarios, ya que han logrado una estabilidad de precios. Esta estabilidad a su vez, les ha permitido también obtener un mercado internacional, en Suiza, con quien realizan sus

procedimientos de exportación directamente desde el Puerto de Esmeraldas, siendo prácticamente APROCANE 1 de los únicos 3 exportadores de cacao desde el puerto de Esmeraldas, los demás lo hacen por los demás puertos.

En la actualidad exportan 100 toneladas mensuales de cacao orgánico certificado, pero pueden llegar a expandirla hasta 300, pues a través de la asociatividad incrementaron sus volúmenes de producción, pudiendo cumplir con una oferta exportable internacional sin ningún problema. Adicionalmente, con el paso del tiempo y la experiencia, APROCANE realizar directamente sus propias exportaciones, sin la necesidad de contratar un tercero, para ello, cuentan con recursos como un camión, secadoras artificiales, secadoras solares, bodegas, centros de acopio y el centro de exportación.

Entre los principales beneficios que APROCANE ofrece a sus socios comerciales, se encuentran el peso justo, buen precio, atención al cliente, pago inmediato, asistencia técnica, seguridad de compra y fundamentalmente la confianza, sobre todos los socios comerciales, así como cada uno de los acopiadores en la comunidad, de modo que la Asociación se maneja bajo principios de reciprocidad entre todos los miembros.

APROCANE no registra haber obtenido ayuda de ninguna índole por parte de algún Ministerio, Entidad Financiera privada o estatal y en general de ninguna entidad del Estado ecuatoriano, más bien, ciertos apoyos para determinados recursos los han obtenido por parte de Entidades Internacionales y ONGs.

En general, la visión del Asociativismo por parte de APROCANE es muy positiva, por cuanto son mayores los logros que pueden llegar a obtener como una fuerza colectiva, representados principalmente por la estabilidad de precios frente a los intermediarios, el cuál consideran es realmente atractivo, pues la utilidad de la Asociación es en realidad baja, ya que recompensan muy bien al agricultor a través del precio de compra, además, los objetivos de su planificación estratégica llegan a cumplirse en un 80% con tendencia al crecimiento cada año.

APROCANE no dificulta mayormente a aquellos agricultores que quieren formar parte de la Asociación, simplemente es necesaria una minuciosa inspección de las tierras del agricultor, de modo que se pueden establecer exactamente la cantidad que puede entregar el agricultor que cumpla obviamente con las características del cacao a comercializarse.

Finalmente, APROCANE considera de gran ayuda la conformación de sistemas asociativos para los agricultores de cacao que busquen impulsar sus ventas hacia el exterior, ya que la unión de todos los esfuerzos individuales se ven reflejados en la consecución de logros necesarios de cumplir para alcanzar procesos de exportación.

3.5.3 Asociación Cacaotera Sabor Arriba

La asociación Cacaotera Sabor Arriba que a sus inicios fue conformada por una mayor parte de mujeres de la parroquia de Montalvo, y que en un principio trabajaron con la asociación de cacao “La Unión Eloy Alfaro”, que luego se dividieron para formar la actual asociación Sabor Arriba, la cual inicio con 23 socios, y hoy en día son más de 42 socios y trabajan con alrededor de 1200 pequeños agricultores. La Asociación lleva en operación 4 años en los cuales también se han enfocado a proyectos que beneficien a socios y agricultores de Cacao, con la finalidad de potenciar la producción del Cacao Fino de Aroma orgánico. Actualmente la Asociación se encuentra exportando a países como Estados Unidos, México y Suiza, que a través de los años dichas exportaciones han ido aumentando.

3.5.3.1 Entrevista Manuel Vélez Presidente de la Asociación Sabor Arriba.

La conformación de la Asociación cacaotera Sabor Arriba ha permitido realizar operaciones comerciales de exportación de cacao, cumpliendo con una oferta exportable considerable para poder negociar con países como Estados Unidos, México, Suiza y Bolivia, ya que por separado cada productor no sería capaz de realizar exportaciones porque no cumpliría con el volumen necesario, así como también la dificultad de la obtención de permisos y requisitos

necesarios para realizar dicha comercialización. La Asociación principalmente se dedica a la exportación de Cacao en grano debido a las necesidades y demandas del mercado internacional, y porque la industrialización para poder expandir su cartera de productos es complicada y costosa; aunque parte de su producción es destinada a la venta nacional, específicamente a Pacari, la cual si se dedica a la elaboración de derivados de cacao y posteriormente la exportación.

El papel fundamental y beneficio más grande que aporta la Asociación dentro de la cadena de valor, es sin duda ser un organismo regulador de precios, favoreciendo a los pequeños agricultores para que no se vean afectados por la variabilidad de precios; es decir, que las asociaciones mantienen un precio constante y justo para poder sustentar también la producción del cacao en la provincia de Esmeraldas.

En cuanto a la Producción la Asociación Sabor Arriba mantiene planes y programas de esporas y viveros; además de proporcionar capacitaciones a los agricultores en el manejo, siembra, fermentación, cosecha y post-cosecha del cacao, tanto a actuales como a nuevos socios, para poder cumplir con estándares de calidad en la producción de Cacao, ya que actualmente la asociación trabaja solo con cacao Nacional orgánico con una certificación convencional "Rainforest".

De igual Forma la constitución de la asociación les ha permitido a los socios favorecerse al acogimiento de declaraciones del impuesto a la renta, las mismas que representan un valor cero, de acuerdo a las leyes de la economía popular y solidaria.

En cuanto a la participación del gobierno a impulsar la conformación de asociaciones, se podría decir que es casi nula, ya que la Asociación cacaotera Sabor Arriba se encuentre en una posición bastante sólida, pero todo mediante recursos propios por parte de cada uno de los socios y una buena autogestión por parte de los representantes; de igual forma se manifiesta que para conformar y mantener la asociación deben cumplir con múltiples requisitos

exigidos por parte de instituciones del estado, esto dificulta los procesos internos, además de no tener apoyo del sector financiero, como es la CFN, ya que por estar constituidos como una asociación dentro de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, es muy difícil obtener créditos para impulsar las actividades de comercio que realiza la asociación.

Sin duda la Asociación de Cacao Sabor Arriba a demostrado desde su constitución ser una asociación fuerte y responsable, la cual ha ido creciendo considerablemente, y como una visión general, puede decir que es recomendable la constitución de una asociación ya que esto ha permitido poder impulsarse y llegar a mercados aún mayores, así como obtener sostenibilidad económica, y garantizar la venta de la producción del cacao por parte de los pequeños productores y agricultores (Velez, 2016).

3.5.4 Corpo Esmeraldas

Corpo Esmeraldas es un organismo conformado para promover el desarrollo económico y territorial de la región, el cual se originó como un proyecto de Red Productiva impulsado por el Gobierno provincial de Esmeraldas y la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), además de la colaboración tanto del sector público y privado. Este organismo se enfoca en apoyar a los pobladores de la provincia de esmeraldas que tengan una visión de desarrollo productivo, así como a asociaciones, emprendedores, gremios y empresarios, para solucionar problemáticas que se han ido desarrollando como la falta de empleo, fuentes de financiamiento, decadente legislación para la promoción de inversiones, entre otras; y de este modo poder constituir proyectos de desarrollo productivo y empresarial que sea sostenible a largo plazo (NOTI JEFF, 2011).

3.5.4.1 Entrevista al Dr. Patricio Meza Director de Corpo Esmeraldas

Actualmente Corpo Esmeraldas se encuentra en una etapa pasiva, hasta que los socios del organismo decidan qué hacer, pero que en sus labores estuvo ser un organismo denominado como agencia de desarrollo, constituida por el sector público y privada, con un carácter institucional muy similar a

Conquito; y que lideraba el gobierno provincial de Esmeraldas, con apoyo de universidad católica, la Cámara de Comercio y el Municipio. Corpo Esmeraldas tuvo decadencia a partir de temas políticos, en donde se estableció la Ley del COTAD, la cual es un organismo similar, pero de carácter privado, en donde competir fue bastante complicado, además de una falta de fondos para continuar con los proyectos, que terminaron en que el organismo ceda actividades y se encuentre inactiva; aunque todavía conserva su legalidad y vida jurídica.

Durante sus actividades Corpo Esmeraldas realizó planes y proyectos muy significativos que el Gobierno Nacional copio, el cual fue “La Gran Minga del Cacao”, pero que a diferencia del que el gobierno ejecutó, el proyecto en sus inicios pretendía conformar microempresas dedicadas a podar, que al final no se lo concluyo. Además, Corpo Esmeraldas facilitaba y agilizaba tramites de conformación de asociaciones o cooperativas a través de una ventanilla única que se encargaba de dar apoyo y seguimiento a cada una de estos organismos.

Corpo Esmeraldas firmó convenios con la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, el IEPI, la Superintendencia de compañías, para capacitar tanto a Corpo como a sus asociados y sobretodo agilizar trámites mediante el contacto directo. Con este apoyo y durante sus actividades Corpo Esmeraldas ayudo en la conformación de alrededor de 40 asociaciones, dándoles soporte y asesoría como en el registro en AGROCALIDAD.

Corpo Esmeraldas como participante tanto del sector público y privado, y al conocer bien al gobierno, por lo menos al MAGAP el cual es el ministerio encargado del sector, una gran debilidad es el escaso apoyo que brinda a los sistemas asociativos, ya que a pesar de haber aportado con el proyecto “La gran minga del Cacao”, además de muy rara vez apoyar en la siembra con plantas, no han sido representativas, ya que dichas ayudas no se sostienen a lo largo del tiempo, o que en verdad no ayudan a asociaciones a potencializarse. Se debería cambiar el enfoque para que el gobierno trate en verdad ayudar a las asociaciones, colocar presupuestos, enfocarse a capacitaciones que

realmente sirvan a los productores; porque quizás actualmente se ayude a una que otra asociación, pero siempre es la misma, es más por la cuestión de figurar que el gobierno si aporta, cuando la realidad es que tienen falencias en dichas aportaciones.

De igual forma durante sus actividades Corpo Esmeraldas constato que las asociaciones de cacao en la provincia han tenido un crecimiento, pero no el suficiente, ya que asociaciones como APROCA, que llevan 20 años, en los que, si se analiza sus ventas, su relación costo-beneficio no es muy representativa, a pesar de que dispones de infraestructura y maquinaria necesarias. A pesar de esto, la asociación Sabor Arriba a tenido en tan poco tiempo un crecimiento considerable, debido a que se maneja como una empresa, invirtiendo todo a la producción y a la comercialización.

Igualmente, se ve improductivo para las asociaciones la producción y comercialización de derivados de Cacao, debido a la maquinaria, costos y características del mercado, lo que resulta poco rentable, es así que los pocos proyectos dirigidos a la elaboración de derivados resultan acabar en artículos de promoción ya sea de manera local o en ferias internacionales, pero solo en un volumen muy reducido.

En general, las exportaciones de cacao por parte de las asociaciones establecidas en Esmeraldas se han dirigido especialmente a mercados como Estados Unidos, México y varios países de Europa, que a pesar de representar casi toda la producción de cacao en grano que disponen, no representa una gran cantidad a nivel nacional o en comparación al sector privado, debido a que estos disponen de un mayor capital, además de tener las asociaciones limitaciones financieras por parte del sector crediticio.

En cuanto a la planificación de las asociaciones, estas a pesar de estar creciendo en volumen, se ven afectadas por la producción, lo que para satisfacer la demanda internacional y lograr alcanzar sus expectativas y planificación se ven en la obligación de buscar más clientes y productores de cacao en la región; ya que tanto la producción y la venta se encuentran ligados,

la planificación es la que definirá si cada asociación logra llegar a cumplir con las ventas esperadas.

Finalmente, Corpo Esmeraldas como organismo que se encargaba de apoyar a potencializar asociaciones de cacao en la región, recalca que la conformación de sistemas asociativos tiene ventajas y beneficios al momento de realizar exportaciones, entre las cuales destacan la preferencia de algunos mercados a negociar con organismos pertenecientes a la economía popular y solidaria, además de facilitar la compra del producto a los pequeños agricultores manteniendo un precio justo y así logrando obtener una oferta exportable que en términos de volumen es más representativa (Meza, 2016).

3.6 Comparación Exportaciones Totales

De acuerdo a la Tabla 5 y Figura 6, con la ayuda de los datos de las exportaciones FOB totales del Ecuador durante los años 2013-2015, se elaboró a través de regresión lineal, el pronóstico de estas para el año 2016, donde el dato de exportaciones FOB totales para este año es de \$4.772039,8. De igual manera, se obtuvo el dato de exportaciones FOB totales de las Asociaciones para el año 2016, el cual es \$832.478,5.

Tabla 5

Crecimiento exportaciones Ecuador vs asociaciones cacaoteras Esmeraldas

Años	Exportaciones FOB País (miles de dólares) *	% Crecimiento	Exportaciones FOB Asociaciones (dólares)	% Crecimiento
2013	\$ 433.272,00		\$1.062.481,73	
2014	\$ 587.528,00	36%	\$3.600.186,49	239%
2015	\$ 705.415,00	20%	\$3.210.224,09	-11%
2016	\$ 721.469,00	2%	\$4.772.039,80	49%
2017	\$ 792.355,00	10%	\$5.845.910,98	23%
	Promedio	17%		75%

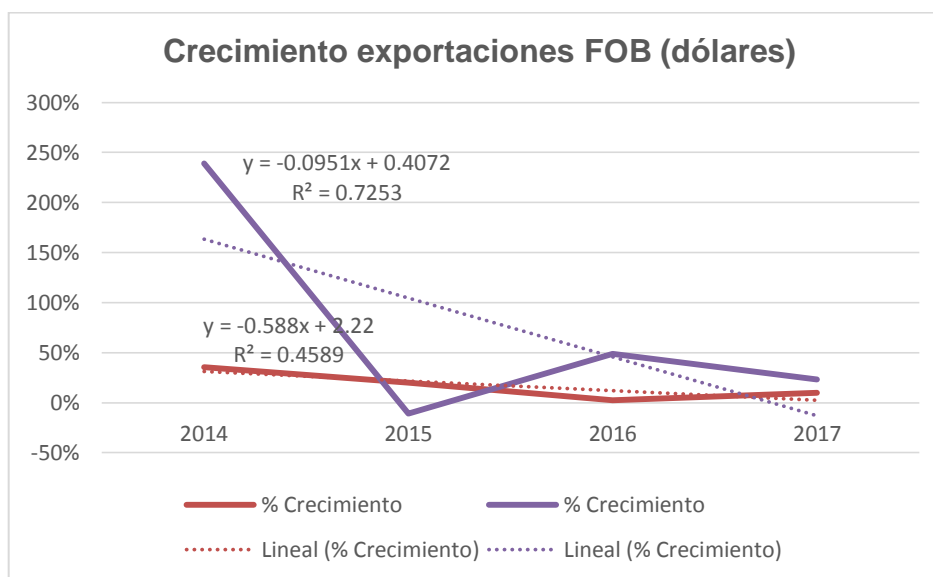


Figura 6 Crecimiento Exportaciones FOB (dólares)

Una comparación de los montos de exportaciones FOB del Ecuador vs las de las Asociaciones Cacaoteras de Esmeraldas, indica que el ritmo de crecimiento de las exportaciones de las Asociaciones en este periodo, es, en promedio, casi 5,4 veces superior que las del país, concluyéndose que el crecimiento de las exportaciones FOB de las Asociaciones Cacaoteras es porcentualmente mayor que las del país en el periodo estudiado; además para el análisis Años – Montos de exportaciones FOB del Ecuador, se obtuvo un coeficiente de correlación de 0,95, que indica que existe una fuerte y directa relación entre estas variables, es decir, las exportaciones FOB del Ecuador crecen considerablemente con el pasar de los años, demostrando la existencia de una tendencia positiva. Y para el análisis Años – Montos de exportaciones FOB de Asociaciones, se obtuvo un coeficiente de correlación de 0,94, que indica que existe una fuerte y directa relación entre estas variables, es decir, las exportaciones FOB de las Asociaciones crecen considerablemente con el pasar de los años, demostrando la existencia de una tendencia positiva.

3.7 Participación en el mercado de las Asociaciones sobre las exportaciones totales del país

De acuerdo a la Tabla 6 y Figura 7, con la ayuda de los datos del volumen de exportación de cacao de las Asociaciones cacaoteras durante los años 2013-2015, se elaboró a través de regresión lineal, el pronóstico de estas para el año 2016, donde el dato volumen de exportación de cacao para el año 2016 es de 1405,274 toneladas. De igual manera se obtuvo el de volumen de exportación de cacao para el año 2014, 2015 y 2016, siendo estos, 9525,293, 8393,23 y 7261,167 toneladas respectivamente.

Tabla 6

Participación de las exportaciones de cacao de asociaciones sobre la producción total de cacao en Esmeraldas

Toneladas

Años	Producción vendida de cacao Esmeraldas (toneladas)*	Volumen Exportaciones Asociaciones (toneladas)	% participación
2013	7532,52	335,41	4%
2014	9525,293	1162,77	12%
2015	8393,23	930,97	11%
2016	7261,167	1405,274	19%
2017	6129,104	1703,053	28%

*Fuente: (Sistema Nacional de Información, 2016)

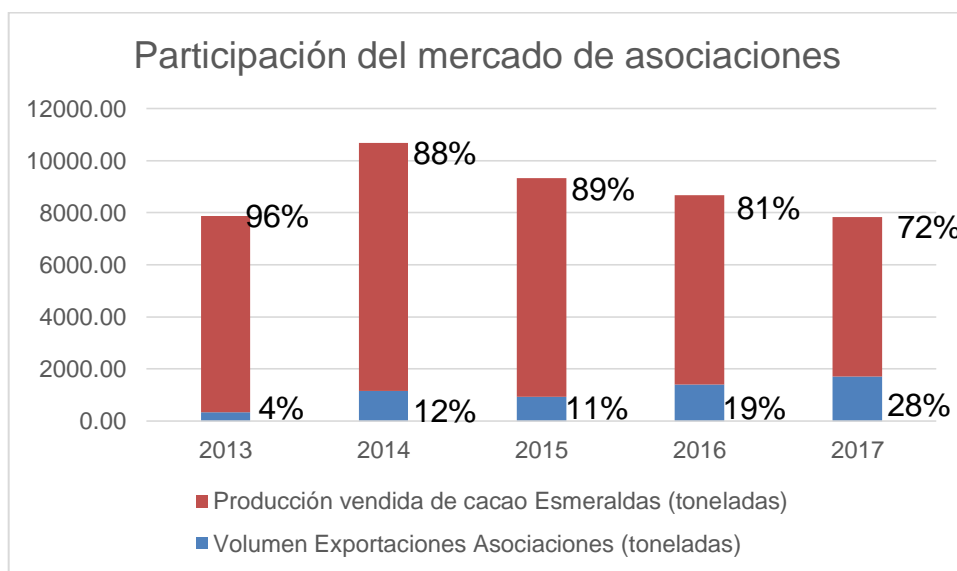


Figura 7 Participación del mercado de asociaciones

A través de un análisis de porcentaje de participación, se puede notar la representación del porcentaje del volumen de exportación de cacao de las Asociaciones Cacaoteras, sobre el volumen total vendido de cacao de la provincia de Esmeraldas, mismo que tiene un ritmo de crecimiento positivo de acuerdo al análisis realizado; además para el análisis Años – Producción de cacao vendida en Esmeraldas, se obtuvo un coeficiente de correlación de $-0,63$ que indica que existe una correlación inversa media entre estas variables, es decir, con el pasar de los años, existe un decrecimiento de la producción de cacao en la provincia. Por otro lado, para el análisis Años – Volumen de Exportaciones Asociaciones, se obtuvo un coeficiente de correlación de $0,91$ que indica que existe una fuerte y directa correlación entre estas variables, es decir, con el pasar de los años, el crecimiento de los volúmenes de exportación es significativo, demostrando la existencia de una tendencia positiva.

3.8 Destinos de exportaciones de asociaciones

Tabla 7

Número de países de destino de exportaciones de asociaciones

Años	Número de países de destino
2013	0
2014	1
2015	2
2016	9
2017	10

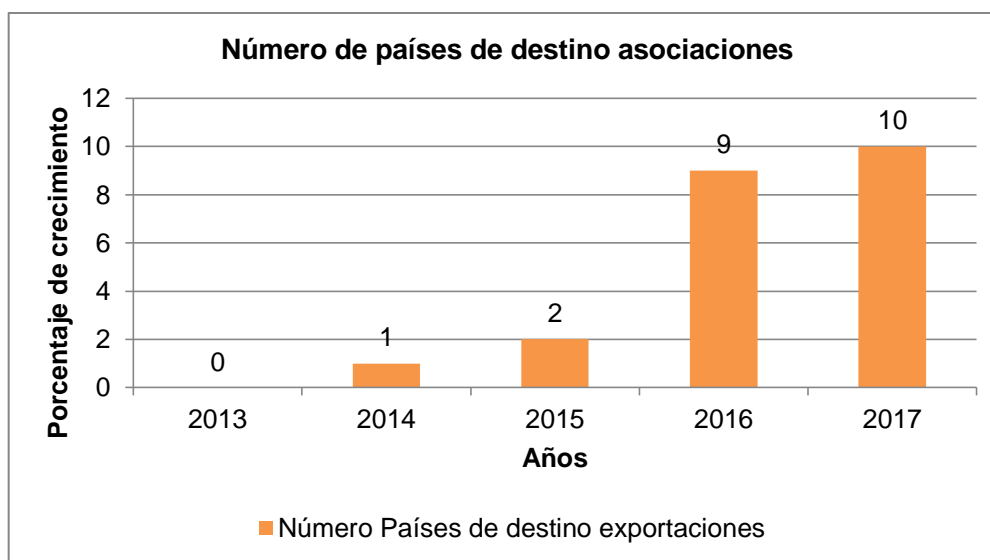


Figura 8 Número de países de destino asociaciones

De acuerdo a la Tabla 7, a través de los datos del número de países destino de las exportaciones de cacao de las Asociaciones Cacaoteras de la provincia de Esmeraldas, se realizó regresión lineal, de modo que se pudo obtener que para el 2016 se espera que las Asociaciones incrementen su número de destino a 9 países.

3.9 Beneficios para socios comerciales de las Asociaciones

Las asociaciones en la provincia de Esmeraldas, recalcaron varios beneficios representativos para sus socios, y por los cuales agricultores se sienten motivados e impulsados a constituirse dentro de estos sistemas.

- a) **Precio.** - Uno de los principales beneficios proporcionados por las asociaciones es el precio justo por el cual se comercializa el cacao, y la estabilidad de los precios de compra del cacao, impulsado de este modo la producción del grano y ayudando a la economía de sus familias. (Ver Tabla 8)

Tabla 8

Precios al Productor por Quintal de cacao (100 libras)

Año	Precio Cacao Fino de Aroma	Variación
2013	\$ 91,65	10%
2014	\$ 116,10	27%
2015	\$ 108,61	-6%
2016	\$ 112,71	4%

Fuente: (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, 2016)

De acuerdo a la tabla 8, los precios al productor por Quintal que son utilizados por las Asociaciones cacaoteras como Sabor Arriba y APROCANE, reflejan un cambio porcentual relativamente positiva teniendo un mayor incremento en el precio en el año 2014, con un valor de \$ 116,10 por quintal, representando un incremento del 27% con respecto al año 2013; y observando hasta octubre del año 2016 con un valor promedio de \$112,71 que representa un incremento del 4% respecto al año 2015.

Se puede concluir que, con las fluctuaciones del precio del Cacao en los últimos años, el beneficio para los socios dentro de las asociaciones es poder ofertar su producción a un precio justo representado dentro de la bolsa, lo que permite sustentar costos de producción y crecer económicamente dentro del sector.

- b) Seguridad de compra.** – Para los socios una ventaja de pertenecer a una asociación es la confianza y seguridad de compra de su producción, ya que en caso de agricultores independientes en muchas ocasiones no venden toda su producción representando pérdidas económicas, cosa que no sucede en las asociaciones.
- c) Capacitación.** – Las asociaciones como parte de su plan estratégico prevén y planifican diferentes capacitaciones tanto para nuevos y actuales socios, con la finalidad de fortalecer técnica de siembra, cultivo y cosecha del cacao; permitiéndoles también obtener certificaciones orgánicas con el fin de llegar a ser más competitivos dentro de los mercados internacionales.
- d) Apertura de Mercados.** – El estar constituido dentro de una asociación ha permitido a los socios llegar con sus productos a mercados internacionales, ya que de manera individual lograr internacionalizarse resultaría muy difícil; principalmente el estar asociado permite exportar un volumen de cacao más representativo y atractivo para mercados extranjeros. Inclusive se manifestó que los mercados internacionales se inclinan a adquirir productos provenientes del sector de la economía popular y solidaria, y pagando en ocasiones un precio mayor.
- e) Costos.** – Como parte de las asociaciones, los socios de la misma poseen el beneficio de contar con un mejor acceso a productos necesarios para la producción del cacao, es decir, como parte de la asociación, se concede descuentos en fertilizantes y semillas, reduciendo costos de producción; de igual forma para la asociación el obtener y exportar mayores volúmenes le permite reducir costos tanto en logística, acopio y almacenaje, logrando tener mejores precios en el mercado internacional.

3.10 Cumplimiento de Planificación Estratégica de Asociaciones

A través de las entrevistas realizadas a los representantes de UOPROCAE, APROCANE y Sabor Arriba, en general, estos aseveran estar logrando un alto cumplimiento de metas y objetivos planteados dentro de la Planificación Estratégica de las Asociaciones, precisamente relacionadas como una de las ventajas alcanzadas gracias al asociativismo, mismo que se ve reflejado gracias a los niveles de eficacia cumplidos en las operaciones de cada Asociación.

UOPROCAE, indica que en la reciente evaluación que realizaron de su planificación estratégica, en gran importancia si se han logrado cumplir los objetivos planteados, así como las metas anuales planteadas por la organización.

APROCANE, supo manifestar que del 100% de los objetivos planteados en su Planificación Estratégica, llegan a cumplir con un 80% de las mismas.

Finalmente, Sabor Arriba, mediante una evaluación ha podido determinar que llega a cumplir un 90% de los objetivos y planes, basados en indicadores como promedios de niveles de venta y niveles de compra principalmente.

3.11 Estructura de Precios de la Cadena de Valor del Cacao

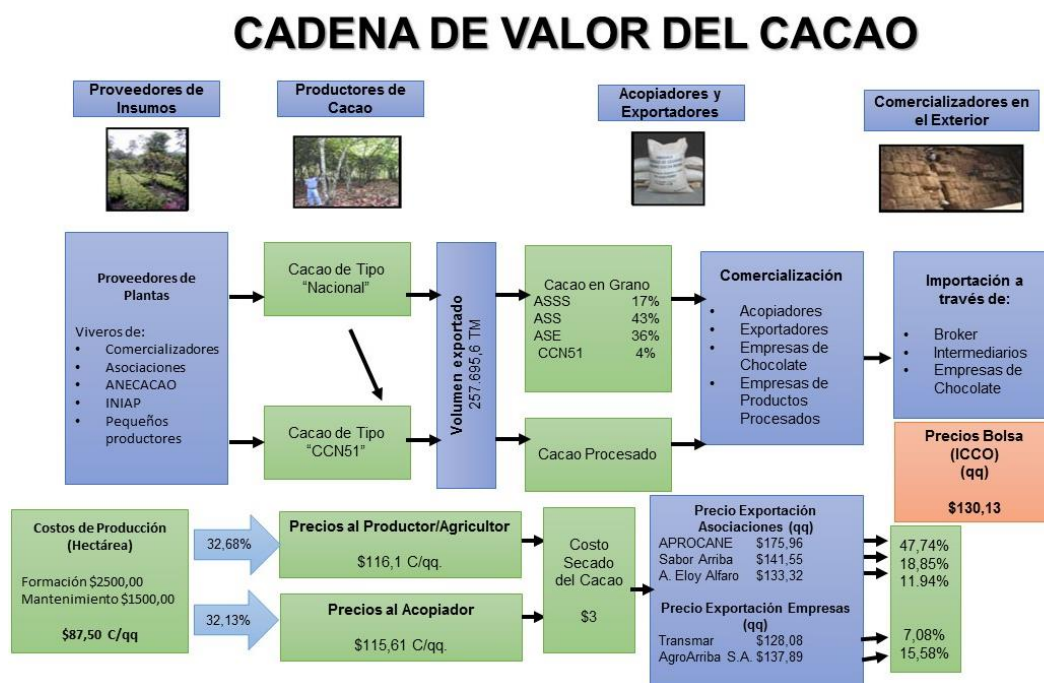


Figura 9 Estructura de precios de la cadena de valor del cacao

A través de los datos proporcionados por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) y en conjunto con los datos obtenidos por los actores, se ha podido establecer los valores de costos y precios correspondientes a cada etapa de la cadena de valor de cacao en la Provincia de Esmeraldas.

En primer lugar, se encuentran los costos de producción por hectárea siendo estos, costos de formación, es decir, costos correspondientes a la preparación del terreno, y costos de mantenimiento, aquellos costos destinados a cubrir los rubros necesarios para el cuidado y cosecha de la planta de cacao, para lo cual se realizó una amortización de los costos de formación, basados en el auge productivo de la planta de cacao que en promedio es de 10 años. Además, cabe mencionar que se tomó en cuenta que cada hectárea produce en promedio una tonelada de cacao para obtener el costo de producción por quintal equivalente a \$87,50.

En segundo lugar, pueden originarse dos opciones: el precio al productor en promedio, que fue de \$116,10 por quintal; y el precio al acopiador en promedio, que fue de \$115,61 por quintal, representando un margen de utilidad del 32,68% y 32,13% respectivamente.

En tercer lugar, se considera el gasto de secado y acondicionamiento del cacao, gasto en el que incurren todos los exportadores, para lograr que el cacao se encuentre en condiciones óptimas para su exportación. El valor por quintal es aproximadamente \$3 (Verdesoto, 2016).

Finalmente, se encuentra la venta al exterior que puede transarse por las Asociaciones cacaoteras o empresas exportadoras comunes cuyos valores y márgenes de utilidad se visualizan en la Figura 9, mismos que en promedio, son mayores que el precio de la bolsa según la Organización Internacional de Cacao.

3.12 Conclusiones del análisis cuantitativo y cualitativo.

- a) Como lo han mencionado los entrevistados en la investigación de campo, el ritmo de crecimiento de las exportaciones FOB de estas Asociaciones cacaoteras es considerablemente mayor si se compara con las exportaciones FOB del país, es decir, las ventajas del Asociativismo, impulsan el incremento de sus exportaciones en comparación a los demás exportadores.
- b) Respecto al caso de estudio de la Asociación Sabor Arriba, se puede notar que el crecimiento total del volumen de venta es constante, pero su volumen de exportación no ha tenido cambio alguno en los últimos 3 años, considerándose que Sabor Arriba se encuentra atendiendo una oferta exportable que no ha cambiado en estos años.
- c) En promedio, en los últimos 5 años, la producción de cacao que exportan las Asociaciones, representa un 15% del total de la producción de cacao en la provincia de Esmeraldas, por lo que se puede confirmar lo expuesto por los entrevistados, al indicar que los esfuerzos conjuntos que pueden sumar a través de la conformación de

sistemas asociativos, les ha permitido obtener recursos de diverso tipo para impulsar su volumen de producción para la comercialización, tanto nacional como internacional.

- d) La participación del volumen de exportación de cacao de las Asociaciones, tiene tendencia positiva de crecimiento sobre la producción total de la provincia de Esmeraldas, lo que permite concluir que los volúmenes de producción de cada socio dentro de estos sistemas asociativos tiene una tendencia positiva, o que este aumento, se debe a que el número de socios productores también ha presentado un comportamiento positivo, es decir, los volúmenes aumentan por la presencia de más miembros; cualquiera de los dos casos representa un resultado a favor de creación de sistemas asociativos en la provincia de Esmeraldas.
- e) En el análisis cualitativo se debe confirmar que los datos proporcionados por los entrevistados respecto a los países de destino de sus exportaciones, coincide con el análisis cuantitativo obtenido por los autores, donde se indica que entre los países destino de todas las Asociaciones para el 2013 fueron Países Bajos, EEUU, Alemania e Italia; para el 2014 fueron Países Bajos, Chile, EEUU, Reino Unido, México e Italia y para el 2015, EEUU, Países Bajos, México, Alemania, Rusia e Italia, notando que existe una tendencia positiva al crecimiento en el número de países de destino.
- f) La conformación de las asociaciones conlleva a condiciones más favorables para los socios o agricultores, comenzando con estabilidad de precios y seguridad de compra que son los factores más llamativos para los productores; y también proporcionándoles capacitaciones de manejo del cultivo, lo que ayuda a lograr certificaciones orgánicas y permite mayor accesibilidad a mercados internacionales, según lo afirman los entrevistados.

- g) El análisis cuantitativo de los precios de exportación de las asociaciones, respecto a los precios de las exportaciones de empresas, puede establecerse como una mayor aceptación por parte de los mercados internacionales hacia la producción proveniente del sector de la economía popular y solidaria, siendo los precios que las asociaciones logran, mayores que los precios de las empresas dedicadas a la misma actividad. Incluso PROECUADOR (2016), indica que los mercados internacionales valoran la responsabilidad social que manejan sus proveedores, y en este sentido, las asociaciones buscan la implementación constante de prácticas que procuren el bienestar económico y social de sus socios productores, así como el bienestar del medio ambiente.
- h) Los precios de Exportación de las Asociaciones son mayores que los precios de las Empresas exportadoras privadas, según revelan los datos de la base de datos. Es necesario tomar en cuenta que se desconoce exactamente a qué variedad de cacao se refiere; sin embargo, el análisis cualitativo ha permitido determinar que los precios de las asociaciones en su gran mayoría corresponden a Cacao Fino de Aroma y por lógica se puede deducir que los precios de las empresas privadas corresponden a diferentes variedades de cacao. Por lo tanto, considerando que el asociativismo ha permitido a los socios productores contar con diversidad de recursos en la producción de cacao fino de aroma, se concluye que la comercialización internacional de esta variedad de cacao, se ve generosamente retribuida en el precio negociado.
- i) El análisis cuantitativo de la cadena de valor permite tener una visión más amplia sobre precios y rubros que inciden durante todo el proceso de comercialización del cacao, existiendo una brecha entre el precio nacional y el internacional, los cuales en promedio son mayores al precio estipulado en bolsa según la Organización Internacional del

Cacao, y que en las empresas privadas representan un margen de utilidad que se encuentra entre 10% y 20%; y en el caso de las Asociaciones entre 10% y 47%.

- j) Se puede notar también, que la utilidad generada por las Asociaciones, tal y como se menciona en el punto anterior, es mayor que el de las Empresas privadas. Según las asociaciones entrevistadas, esta utilidad se reinvierte en capacitaciones, asistencia técnica, insumos, maquinaria y equipos.

CAPÍTULO 4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

- a) Del análisis cuantitativo de las bases de dato, se concluye que al realizar una comparación entre los ritmos de crecimiento de las exportaciones FOB de cacao del país respecto a las exportaciones FOB de las Asociaciones, el promedio de los porcentajes de crecimiento de los años 2013 a 2017, las exportaciones de las Asociaciones llegan a crecer 4 veces más rápido que las del país, es decir, las exportaciones de las Asociaciones crecen con mayor rapidez que las del país. Este crecimiento se encuentra estrechamente relacionado con todos los recursos conseguidos por parte de las Asociaciones, mismos que les permiten producir un grano con altos estándares de calidad certificada, así como niveles de producción que cumplen con una oferta exportable para el mercado internacional.
- b) A través del análisis cuantitativo y de tendencia para el año 2017, se concluye que existe una participación en el mercado, de las Asociaciones en promedio del 15%, sobre la cantidad total de cacao producido en la provincia de Esmeraldas; además, el coeficiente de correlación permite identificar una fuerte correlación entre el pasar de los años y el crecimiento de las cantidades exportadas por parte de las Asociaciones, es decir, estos dos análisis, permiten entender que existe una tendencia positiva creciente de las cantidades de cacao exportadas por parte de las Asociaciones. Esta tendencia se encuentra relacionada con la preferencia de compra que tiene el mercado internacional a las compras de cacao provenientes de las Asociaciones cacaoteras, ya que estos países promueven el desarrollo social y sostenible, características que se encuentran presentes en estas asociaciones.
- c) Se confirman los principales países de destino de las exportaciones de las Asociaciones, concluyéndose que desde el 2013 hasta la actualidad, los países de destino de las Asociaciones Cacaoteras de la provincia de

Esmeraldas son Países Bajos, EEUU, Alemania e Italia, Chile, Reino Unido, México, Alemania y Rusia, de los cuáles, Países Bajos, EEUU, Alemania e Italia son países que han consolidado relaciones comerciales con las Asociaciones. Por otro lado, México, Chile, Reino Unido y Rusia, son países que han tenido relaciones comerciales esporádicas con una ligera tendencia a crecer.

- d) Se concluye que entre los principales beneficios que los socios productores encuentran al formar parte de una Asociación en la provincia de Esmeraldas, se encuentran la seguridad de compra, el precio justo, asistencia técnica de los cultivos y las capacitaciones brindadas. Todos estos beneficios en conjunto permiten que toda la Asociación pueda manejar cantidades de producción, que como se manifestó en el punto anterior, cumplen con los parámetros para exportarse, tanto en cantidad como en calidad. Del mismo modo, se puede concluir que el precio es uno de los beneficios más atractivos ya que como se observa en la cadena de valor, los precios internacionales sobre los que comercializan las Asociaciones son mayores que los de las demás empresas exportadoras.
- e) Respecto a lo mencionado por los entrevistados, se puede concluir que hay un rango de 80% a 90% de cumplimiento de los objetivos trazados por las Asociaciones respecto a su planificación estratégica, muchos de estos, cumplidos gracias a las operaciones comerciales exitosas relacionadas con los precios y cantidades exportadas por las asociaciones.

4.2 Recomendaciones

- a) Es verdad que el ritmo de crecimiento de las exportaciones FOB de cacao de las asociaciones es mayor que las exportaciones FOB del país, pero incluso estos indicadores podrían ser más importantes, ya que, según los entrevistados, actualmente las asociaciones representan solo una pequeña porción del total de pequeños agricultores de la provincia

de Esmeraldas. Se recomienda promover la inclusión de más miembros agricultores de cacao, con lo que se garantizaría el volumen de la oferta y, por ende, el aumento del ritmo de crecimiento de las exportaciones de las Asociaciones Cacaoteras.

- b) Se recomienda a los productores de cacao que se vean interesados en participar en procesos de exportación del producto, considerar la opción de formar parte de una Asociación para llegar a estos fines, ya que varias son las ventajas obtenidas a través de los sistemas asociativos. Entre estas, vale la pena mencionar la preferencia de compra que tienen los mercados internacionales hacia el comercio justo y de pequeñas economías, que en el caso de nuestro país es la Economía Popular y Solidaria, pues estos sistemas asociativos, tal y como se vio en el presente estudio, orientan sus esfuerzos hacia el alcance del bienestar económico y social de los socios productores. Adicionalmente, obtendrán apoyo para mejorar la calidad de su producto, apoyados por las capacitaciones y asistencia técnica que mantienen las asociaciones. De igual modo, se recomienda a las Instituciones Gubernamentales pertinentes, generar políticas públicas para simplificar los trámites a los sectores de la Economía Popular y Solidaria para desarrollar un crecimiento más rápido de los mismos.
- c) Se recomienda que Proecuador mejore y profundice los estudios de investigación de mercado orientados hacia el crecimiento de países de destino de empresas que se encuentran dentro del sector de la economía popular y solidaria, de modo que se promueva el comercio justo y la sostenibilidad económica.
- d) Uno de los puntos que llama la atención dentro del estudio, es el porcentaje de utilidad generado por las operaciones comerciales internacionales de las Asociaciones. Los entrevistados informan que este rubro se encuentra disponible para la inversión de recursos tangibles e intangibles en beneficios de los socios productores. Se recomienda

plantear un tema de investigación orientado hacia determinar los montos de inversión que realizan estas Asociaciones y el destino del monto sobrante de esta utilidad significativa.

- e) Con base al testimonio de los entrevistados, se recomienda la creación de acciones concretas de los pertinentes entes de Estado, que agilicen la formalización de procesos administrativos y de control, así como la eliminación de procesos burocráticos en la legalización de las empresas de la economía popular y solidaria.

Recursos Utilizados:

Tipo	Detalle	Valor
Financieros	Investigación de Campo Provincia de Esmeraldas	\$100,00
Materiales	Impresiones	\$20,00
	CD	\$3,00
Infraestructura equipo	o Computadora e Impresora	\$50,00
Humanos		\$800,00
	Total USD \$	\$973,00

BIBLIOGRAFÍA

- A. ten, K. (1995). *La Competitividad y los factores que la determinan*. Inédito.
- ACEPROCACAO. (2012). *Fortalecimiento de la Asociación Ecuatoriana del Cacao Nacional Fino de Aroma*. Santo Domingo de los Tsachilas: ACEPROCACAO.
- Andrade, S. (2008). *Promonegocios*. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/administracion/definicion-eficacia.html>
- Arango Jaramillo, M. (2005). *Manual de cooperativismo y economía solidaria*. Medellín: Universidad Cooperativa de Colombia.
- Arias, L., Portilla, M., & Castaño, J. (2010). MODELO ASOCIATIVIDAD PARA PRODUCCIÓN DE PIÑA DESHIDRATADA. *Scientia Et Technica*, 7.
- Axelrod, R. (1986). *La evolución de la cooperación: el dilema del prisionero y la teoría de juegos*. Universidad Alianza.
- Banco Central del Ecuador. (2016). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 21 de Noviembre de 2016, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/informacion-estadistica-1>
- Barquero, J. D., & Fernández, F. (2007). *Los secretos de protocolo, las relaciones públicas y la publicidad*. España: Lex Nova.
- Buse Thorne, E. (2012). Modelo de asociatividad de cadenas productivas de PYMES alpaqueras para elevar el nivel de competitividad en el mercado internacional. *Redalyc*, 11.
- Castellanos M., J. G. (2010). La asociatividad como fenómeno evolutivo, análisis de casos colombianos. *Redalyc*, 13.
- Chong, M. C. (2012). Diseño de un modelo de gestión para el desarrollo de las pequeñas unidades agrícolas rurales del Perú: Talleres de asociatividad. *Industrial Data*, 9.
- Cruz, L. R. (30 de Junio de 2015). *Gestiopolis*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/definicion-de-optimizacion-de-recursos-recopilacion/#autores>

- Dávila, O. L. (1994). *Acción colectiva y Asociatividad Poblacional. Última Década, 7.*
- Davila, T., Epstein, M. J., & Shelton, R. (2008). *La innovación que sí funciona. Como gestionarla, medirla y obtener beneficio real de ella.* Barcelona: Deusto.
- Dirección de Inteligencia Comercial e. (2013). *Análisis del sector cacao y sus elaborados.* Quito: Proecuador.
- Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones. (2013). *Análisis del sector cacao y elaborados.* Quito: Proecuador.
- Escorsa Castells, P., & Vallsa Pasola, J. (2003). *Tecnología e innovación en la empresa.* Barcelona: UPC.
- Espasandín López, J., & Iglesias Turrión, P. (2007). *Bolivia en movimiento.* España: El Viejo Topo.
- Etxezarreta, M. (2001). Algunos rasgos de la globalización. *Documentación Social.*
- Fazio Vengoa, H. (2003). *Mitos y realidades de la globalización.* Santa Fé de Bogotá: El Malpensante S.A.
- Fernandez Sanchez, E., Montes Peon, J. M., & Vásquez Ordas, C. J. (1997). *La competitividad de la empresa. Un enfoque basado en la teoría de recursos.* Oviedo: Universidad de Oviedo.
- Ferrero, B. M., & Chiotti, A. O. (2006). *Modelo, Simulación y Optimización de Procesos Químicos.* Síntesis.
- García Sobrecases, F. (2000). *Acción colectiva y bienes públicos.* Valencia: Tirand Lo Blanch.
- Held, D., McGrew, A., Godblatt, D., & Perraton, J. (2002). *Transformaciones globales. Política, economía y cultura.* México: Oxford.
- Ibañez, J. (1990). *Nuevos Avances en la Investigación Social II.* Barcelona: Proyecto A Ediciones.
- IICA. (2004). *Las oportunidades de negocios y el mercado.* Venezuela: IICA.

- Instituto de Economía Popular y Solidaria. (2016). *Instituto de Economía Popular y Solidaria*. Recuperado el 1 de Diciembre de 2016, de <http://www.economiasolidaria.gob.ec/la-institucion/>
- Lozano, F. D. (2010). La Asociatividad como modelo de gestión para promover las exportaciones en las Pequeñas y Medianas Empresas en Colombia. *Revista de Relaciones Internacionales*, 20.
- Lozano, M. A. (2010). Modelos de asociatividad: estrategias efectivas para el desarrollo de las Pymes. *Redalyc*, 5.
- Lozares, C. (1996). La teoría de Redes Sociales. *Universidad Autónoma de Barcelona*, 103-126.
- Madrigal, R., & Alpízar, F. (2008). *El pago por servicios ecosistémicos y la acción colectiva en el contexto de cuencas hidrográficas*. Turrialba: CATIE.
- MAGAP. (2016). *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca*. Recuperado el 01 de Diciembre de 2016, de <http://www.agricultura.gob.ec/valores-mision-vision/>
- Manso Coronado, F. J. (2003). *Diccionario Enciclopédico de Estrategia Empresarial*. Madrid: Díaz de Santos.
- Melucci, A. (1999). *Acción colectiva, vida cotidiana y democracia*. México: El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos.
- Meza, D. P. (25 de Noviembre de 2016). CORPO ESMERALDAS. (G. Cristian, & T. Viviana, Entrevistadores)
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2016). *Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca*. Recuperado el 17 de Diciembre de 2016, de <http://www.agricultura.gob.ec/>
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca. (2010). *Ecuador, the land of the fine cocoa "Arriba"*. Guayaquil: MAGAP.
- Moyano, J. C. (22 de Octubre de 2011). *Gestiopolis*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/eficacia-eficiencia-y-tiempo/>

- Nárvaez, M., Fernández, G., & Senior, A. (2008). El desarrollo local sobre la base de la asociatividad empresarial: una propuesta estratégica. *Redalyc*, 20.
- NOTI JEFF. (15 de Abril de 2011). *Noti Jeff*. Obtenido de <http://notijeff.blogspot.com/2011/04/corpo-esmeraldas.html>
- Olson, M. (1985). *Auge y Decadencia de las Naciones*. Barcelona: Ariel.
- Ordoñez, R. (2010). *Cambio, creatividad e innovación*. Buenos Aires: Granica.
- Peñarreta, F. (25 de Noviembre de 2016). UOPROCAE. (T. V. Guacollante Cristian, Entrevistador)
- PROECUADOR. (2013). *PROECUADOR*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/08/PROEC_AS2013_CACAO.pdf
- PROECUADOR. (2016). *PROECUADOR*. Recuperado el 01 de Diciembre de 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec/institucional/quienes-somos/>
- Quijano Peñuela, J. E., & Reyes Grass, J. M. (2004). *Historia y doctrina de la cooperación*. Bogotá: Universidad Cooperativa de Colombia.
- Quijano Peñuela, J. E., & Reyes Grass, J. M. (2004). *Historia y Doctrina de la cooperación*. Bogotá: Universidad Cooperativa de Colombia.
- Samuelson, & Nordhaus. (2008). *Promonegocios*. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/administracion/definicion-eficiencia.html>
- Sánchez, J. A. (24 de Junio de 2015). *Gestiopolis*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/concepto-de-optimizacion-de-recursos/>
- Santiago Ibañez, D. P., Cruz Cabrera, B. C., Acevedo Martínez, J. A., Ruíz Martínez, A., & Regino Maldonado, J. (2015). Asociatividad para la Competitividad en la Agroindustria Oaxaca, México. *Redalyc*, 12.
- Sarria Icaza, A. M. (2008). *Economía solidaria, acción colectiva y espacio público en el sur de Brasil*. Louvain: CIACO.
- Sistema Nacional de Información. (2016). *Sistema Nacional de Información*. Recuperado el 10 de Diciembre de 2016, de <http://sni.gob.ec/inicio>

- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2011). *Ley Organica de Economía Popular y Solidaria*. Quito: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Obtenido de <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/Ley%20Orga%CC%81nica%20de%20Economi%CC%81a%20Popular%20y%20Solidaria.pdf/0836bc47-bf63-4aa0-b945-b94479a84ca1>
- Terrazas Pastor, R. A., Gutiérrez Andrade, O. W., Galdeano Gómez, E., Jaén García, M., & Valenciano, J. d. (2004). *Estudio de la Competitividad Agrícola en el Trópico de Cochabamba*. Almería: Universidad de Almería.
- Thompson, v. (2008). *Promonegocios*. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/administracion/definicion-eficacia.html>
- Trade Map. (2015). *Trade Map*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2016, de <http://www.trademap.org/Index.aspx>
- Trade Map. (2016). *Trade Map*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2016, de <http://www.trademap.org/Index.aspx>
- Vargas, J. G. (2003). TEORÍA DE LA ACCIÓN COLECTIVA, SOCIEDAD CIVIL Y LOS NUEVOS MOVIMIENTOS SOCIALES EN LAS NUEVAS FORMAS DE GOBERNABILIDAD EN LATINOAMÉRICA. *Espacio Abierto*, 16.
- Velez, M. (25 de Noviembre de 2016). Asociación Cacaotera Sabor Arriba. (C. Guacollante, & T. Viviana, Entrevistadores)
- Verdesoto, G. (29 de Diciembre de 2016). Secado del Grano de Cacao. (T. V. Guacollante Cristian, Entrevistador)