

INTRODUCCIÓN

El cacao Ecuatoriano, históricamente ha sido considerado uno de los grandes productos de exportación del Ecuador. Sin embargo, el análisis en la bibliografía existente acerca de la capacidad de producción y rendimiento del cacao a nivel nacional, es limitado. Las políticas de estado, implementadas en los últimos años muestran un interés por el desarrollo productivo del país y la inserción del Ecuador en el mundo. Sin embargo, un desarrollo palpable requiere en una primera instancia determinar no solo la capacidad de producción actual, sino también las barreras que deben superarse para el crecimiento de la industria de derivados del cacao.

En el panorama del comercio internacional, lastimosamente el Ecuador ha sido relegado (al igual que la mayoría de países en vías de desarrollo) ha desempeñar la función de proveedor de materias primas para que los países desarrollados a través de sus procesos productivos desarrollen productos con alto valor agregado y mayor margen de rentabilidad, que son luego importados por la misma nación que proveyó el producto en su estado natural. Esta inequidad generada por la globalización desmesurada, el retraso tecnológico y la concentración del conocimiento en unas pocas naciones que fueron a través de los años desarrollando su capacidad de innovación y su know how.

Al comercializar productos de bajo valor agregado, los exportadores ecuatorianos se ven obligados a competir por precio, lo cual resulta arriesgado, complejo y afecta su bienestar en general. Incrementar las exportaciones de cacao y favorecer la sofisticación de la industria no solo favorecería la estabilización de la balanza comercial, sino que incrementaría la recaudación tributaria y la generación de empleo en el país.

En relación a la problemática planteada existe desconocimiento de la capacidad de producción de pasta de cacao para comercializarlo en mercados internacionales, además un débil conocimiento de los volúmenes de la demanda internacional de pasta de cacao y sus derivados, como un limitado conocimiento de los procesos legales, administrativos y operativos para la exportación de pasta de cacao. Existe también en general un desconocimiento de las facilidades de ingreso que tiene la pasta de cacao para comercializarse en otros países, como preferencias arancelarias a los productos ecuatorianos.

Ante la problemática planteada se propone como tema: **"ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE PASTA DE CACAO ECUATORIANO, DURANTE EL PERIODO 2010 – 2015"**.

Con la presente temática se pretende dar a conocer la realidad del sector objeto de estudio, como la producción a nivel nacional, y las diferentes formas de exportación que tiene este producto a los mercados internacionales. De igual manera se busca también ser un referente de fundamento para la implementación de nuevas empresas, en base a información actualizada y fundamentada en información primaria y secundaria del sector productor de pasta de cacao del Ecuador.

Cabe señalar que el presente trabajo sirve de requisito para la obtención del título de Magister en Comercio Exterior, especialidad Tributación Aduanera, de acuerdo a lo que estipula el reglamento de titulación de la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, y contribuir con una propuesta fundamentada en la investigación, que contribuya con el sector cacaotero del Ecuador.

La presente investigación aborda en el capítulo 1 el análisis de la problemática, lo cual permite delinear los problemas de investigación y definir

los objetivos que se plantea la investigadora. Adicionalmente, se realiza un análisis crítico de la bibliografía existente profundizando en el análisis de las barreras que influyen negativamente en el desarrollo productivo y la exportación del cacao a nivel mundial.

Posteriormente, el capítulo 2 muestra la metodología empleada para abordar empíricamente el problema de investigación. Se detalla entre otras cuestiones el tipo y método de investigación empleado así como también se justifica las herramientas y técnicas empleadas para llevar a cabo el análisis estadístico de los resultados.

A través de la investigación documental se analiza las principales cifras históricas y actuales referentes a la producción y exportación de cacao ecuatoriano en aras de caracterizar el panorama actual de la industria y aumentar la comprensión de su evolución histórica. Acto seguido, a través de encuestas a una muestra probabilística de productores locales, se profundiza en las barreras que afectan la producción y exportación del Cacao ecuatoriano en pasta.

Finalmente se detallan las conclusiones y recomendaciones que se derivan del estudio y del análisis de los principales resultados obtenidos.

CAPÍTULO 1: MARCO TEÓRICO – CONCEPTUAL - LEGAL

1.1. Planteamiento de la situación problemática

El Ecuador se ha caracterizado a través de los años por una tendencia hacia la exportación de petróleo como principal fuente de ingreso. A pesar de diversas iniciativas gubernamentales para estimular el desarrollo de otras industrias, el sector petrolero continua siendo primordial para la balanza comercial del país. Sin embargo, la situación crítica generada por la baja en los precios del petróleo obliga a los países productores de petróleo a replantear el desarrollo del resto de industrias y así alcanzar el desarrollo de la matriz productiva.

En cuanto a las exportaciones no petroleras, como lo muestra el gráfico 1, estas se han concentrado en productos tales como el banano y plátano (24,36%), acuicultura (19,58%), y pesca (11,66%). En conjunto estos 3 productos representan un poco más del 50% de las exportaciones no petroleras (Banco Central del Ecuador, 2016).

Figura 1. Exportaciones no petroleras por grupos de productos (%)



Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones, PRO ECUADOR

Se observa por lo tanto que el Cacao y los productos elaborados a base de cacao representan apenas 6,29% del total de exportaciones no petroleras. Por ende, existe la oportunidad de propender el desarrollo de la industria del cacao para que esta represente un porcentaje mayor de las exportaciones ecuatorianas, considerando su excelente sabor y calidad.

Adicionalmente, estas exportaciones no petroleras son enviadas a distintos países no solo en América del Sur sino también en Norteamérica y Europa tal como lo muestra la tabla 1:

Tabla 1. Principales destinos exportaciones no petroleras (Usd fob Miles)

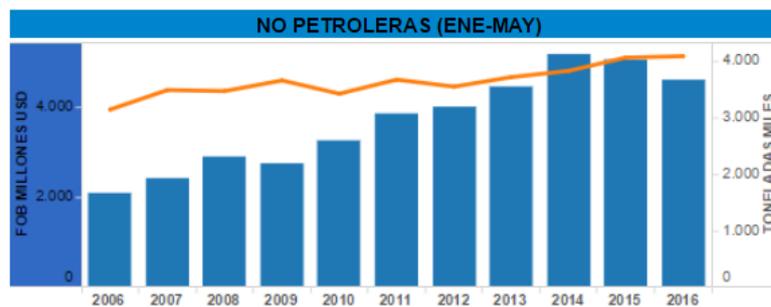
PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS DE ECUADOR - Miles USD FOB Ene-Sep 2015		
País	Monto	Participación %
ESTADOS UNIDOS	2,345,436	26,85%
COLOMBIA	597,116	6,83%
VIETNAM	536,892	6,15%
RUSIA	519,251	5,94%
CHINA	428,535	4,91%
ALEMANIA	416,610	4,77%
ESPAÑA	387,138	4,43%
PAISES BAJOS	323,706	3,71%
ITALIA	249,039	2,85%
VENEZUELA	217,507	2,49%
FRANCIA	205,577	2,35%
PERU	188,843	2,16%
CHILE	185,425	2,12%
TURQUIA	175,854	2,01%
BELGICA	169,192	1,94%
ARGENTINA	154,456	1,77%
JAPON	142,033	1,63%
REINO UNIDO	131,877	1,51%
MEXICO	116,440	1,33%
BRASIL	88,592	1,01%
DEMÁS PAISES	1,156,866	13,24%
Total	8,736,385	100,00%

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2016

Elaborado por: La autora

Cabe destacar que en general las exportaciones no petroleras se han venido incrementando en los últimos años de forma estable, salvo una disminución de este tipo de exportaciones en el año 2015. Si bien es muy pronto para interpretar una tendencia decreciente, la situación del 2015 se presenta preocupante en aras de evitar un posible retroceso en el volumen de exportaciones ecuatorianas. Sobre todo dada la notable disminución de los precios del petróleo.

Figura 2. Evolución exportaciones no petroleras



Fuente: Banco Central del Ecuador, 2016

Elaborado por: La autora

El cacao del Ecuador se produce sobre todo en la región costa y en la amazonia Ecuatoriana. Principalmente en provincias tales como Los Ríos, Manabí, Guayas y Sucumbíos. Los 2 tipos de cacao que se desarrollan en el Ecuador son el Cacao Fino de Aroma, y el Cacao CCN-51. El Cacao Fino de Aroma se conoce también como “Criollo” o “Nacional” , se utiliza para la producción del chocolate gourmet y es apetecido a nivel mundial por su aroma y sabor único. El Cacao CCN-51 o “Colección Castro Naranjal” es reconocido por su alto rendimiento para la extracción de semielaborados, siendo por lo tanto un importante aporte para la producción a escala de chocolates y otros productos.

En el caso del Cacao fino de Aroma, Ecuador es el mayor productor y exportador ya que en el 2012 tuvo una participación del 63% del mercado mundial (proecuador, 2016). Previamente, en el 2011, Ecuador ya había obtenido un premio al “mejor cacao por su calidad floral” y al “mejor grano de cacao por región geográfica” en el Salón du Chocolat en París.

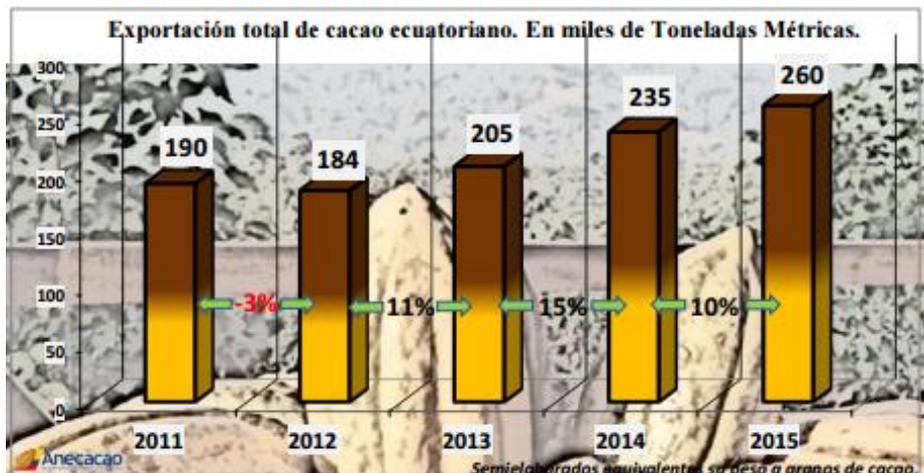
Sin embargo, a pesar de los reconocimientos, el Cacao ecuatoriano no representa un alto porcentaje de las exportaciones no petroleras y por ende debería desarrollarse esta industria para lograr incrementar la generación de ingresos para el país. Más aún cuando Ecuador solo representa el 5% de la

producción mundial de cacao y el 63% del Cacao Arriba fino y de aroma. (ANECACAO, 2016).

El Cacao ecuatoriano se exporta en 3 diferentes formas, de acuerdo a las distintas etapas del proceso de elaboración en el que se encuentra: Granos de Cacao, Semi-elaborados y Producto Terminado. El presente documento se enfoca en la exportación de la pasta o licor de cacao el cual representa un semielaborado (al igual que la manteca, torta y polvo).

La figura 3 muestra la exportación de Cacao y sus derivados en los últimos 5 años (en miles de Toneladas Métricas). En general las exportaciones de Cacao se han incrementado en al menos 10% cada año excepto en el periodo entre 2011 y 2012 en el cual decreció en 3%.

Figura 3. Exportación total de Cacao Ecuatoriano (miles de Toneladas Métricas)



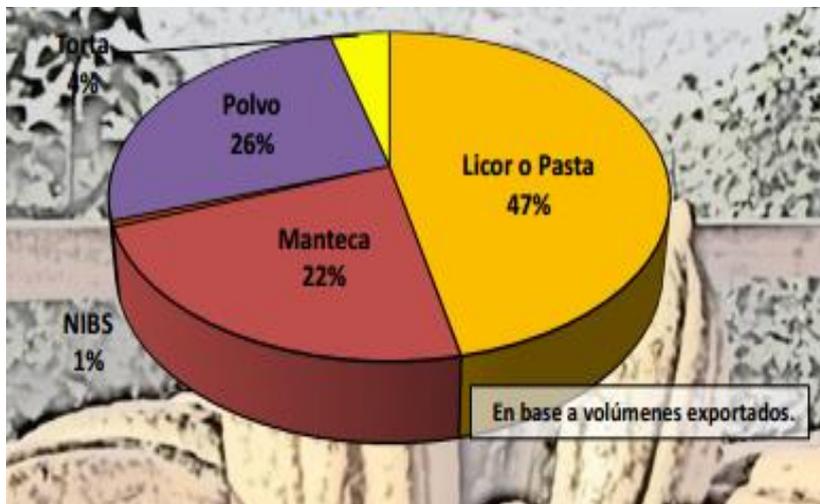
Fuente: Anecacao, 2016

Elaborado por: Anecacao

Sin embargo, de las exportaciones del 2015 , el 87% fue Cacao en grano y apenas un 12% elaborados de cacao y un 0,8% chocolates. Las cifras, aunque críticas, permiten palpar la realidad actual de una industria en la cual se exporta mayormente la materia prima sin llegar a un proceso de transformación que podría generar mayores ingresos. De entre los

productos semi elaborados de Cacao, el licor o Pasta representa el 47%, seguido del polvo 26% y la manteca 22%, tal como lo muestra la figura 4.

Figura 4. Productos semi elaborados de Cacao por tipo

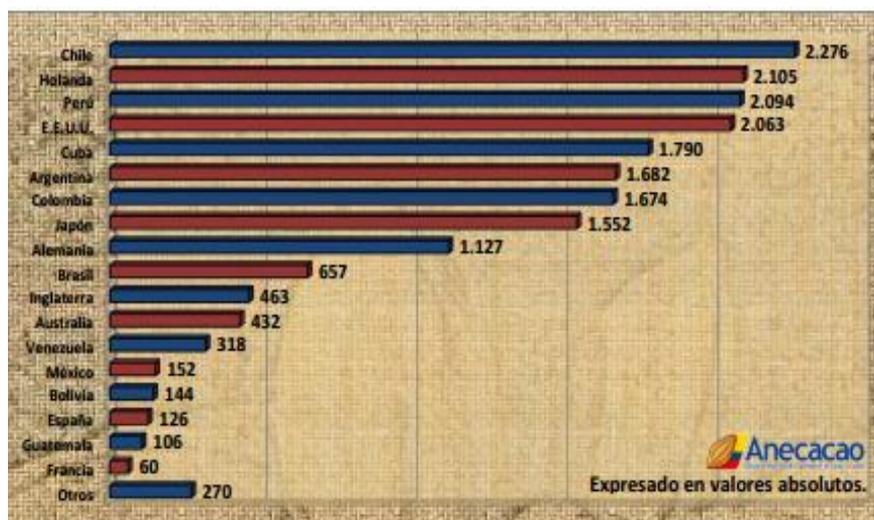


Fuente: Anecacao, 2016

Elaborado por: Anecacao

Estos productos semielaborados son comercializados principalmente a Chile (12%), Holanda (11%), Perú (11%) y Usa (11%) entre otros países que se muestran en la figura 5:

Figura 5. Países de destino Semi-elaborados de Cacao



Fuente: Anecacao, 2016

Elaborado por: Anecacao

Al comparar las exportaciones de semielaborados de Cacao mensuales del 2015 con las mismas exportaciones en el 2014, se encuentra un notorio decrecimiento, particularmente en el segundo semestre del año aún cuando las exportaciones del cacao en grano no han variado notoriamente, o inclusive se han incrementado en gran parte de los meses del segundo semestre del 2015.

Figura 6. Exportación de semielaborados 2014/2015



Fuente: Anecacao, 2016

Elaborado por: Anecacao

Figura 7. Exportación granos Cacao 2014/2015



Fuente: Anecacao, 2016

Elaborado por: Anecacao

Ecuador debería buscar la manera de propender no solo a la exportación de cacao como materia prima, sino buscar también la sofisticación de la industria para ofertar productos de alto valor agregado. Aun cuando diversas empresas empiezan a surgir con sus productos gourmet hechos a base de cacao, no existe una marca ecuatoriana de chocolates que compita con las grandes marcas extranjeras que tienen presencia y comercialización en los principales puntos de venta y supermercados del mundo.

Las cifras del sector muestran claramente que si bien el Ecuador es reconocido a nivel mundial por el sabor y calidad de su Cacao, el país se limita mayormente a exportar el grano sin procesar y no ha sido capaz de potencializar la comercialización y exportación de productos elaborados o semi elaborados a base de Cacao. Este contexto vuelve imperativo el análisis profundo y objetivo de las causas que inciden en el poco desarrollo que ha tenido la poca producción y exportación de la pasta de cacao ecuatoriano.

Para ello, se definen las siguientes causas, efectos y pronósticos:

Efectos:

- A. Decrecimiento de la exportación de productos semielaborados de Cacao.
- B. Baja participación del Cacao como producto de exportación ecuatoriano.
- C. Mínima exportación de productos terminados a base de Cacao en Ecuador.
- D. Desconocimiento de las causas de la baja exportación de Pasta de cacao.

Causas:

- A. Baja competitividad de la industria cacaotera nacional
- B. Poco interés del agricultor local en la producción y comercialización de Cacao.
- C. Bajo nivel de sofisticación/industrialización del sector cacaotero en el Ecuador

D. Poca investigación y desarrollo en el sector cacaotero ecuatoriano.

Pronóstico:

- A. El Ecuador seguirá comercializando materia prima sin ningún tipo de industrialización o proceso de transformación.
- B. Incremento de la dependencia de los ingresos petroleros como sustento principal de la balanza comercial.
- C. Reducción de los ingresos para la nación por la falta de valor agregado en los productos de exportación del Ecuador.
- D. Falta de políticas públicas apropiadas para el desarrollo del sector debido a la falta de información.

1.2. Formulación del problema de investigación

¿Cuáles son las barreras que han incidido en la producción y exportación de pasta de cacao ecuatoriano hacia mercados del exterior, en los años 2010-2015?

1.2.1. Sistematización del problema de investigación

- ¿Cómo se ha comportado la producción y exportación de pasta de cacao ecuatoriano en el periodo entre 2010 y 2015?
- ¿Cómo ha influido la demanda internacional de Cacao en la producción y exportación de pasta de Cacao Ecuatoriano?
- ¿Cómo han influido los precios internacionales del Cacao en la producción y exportación de pasta de Cacao Ecuatoriano?
- ¿Cómo ha influido la productividad en la producción y exportación de pasta de cacao ecuatoriano?

1.3. Objetivos de la investigación

1.4. Objetivo General

Analizar las barreras que han incidido en la producción y exportación de pasta de cacao ecuatoriano hacia mercados del exterior, en los años 2010-2015.

1.5. Objetivo Específico

- Evaluar el comportamiento de la producción y exportación de pasta de cacao ecuatoriano en el periodo entre 2010 y 2015.

- Establecer la influencia de la demanda internacional de Cacao en la producción y exportación de pasta de Cacao Ecuatoriano.

- Establecer la influencia de los precios internacionales del Cacao en la producción y exportación de pasta de Cacao Ecuatoriano.

- Establecer la influencia de la productividad en la producción y exportación de pasta de cacao ecuatoriano.

1.6. Justificación de la investigación

El presente estudio pretende contribuir con el cambio de la matriz productiva, a través del análisis exhaustivo de una industria específica que tiene sus particularidades y factores específicos que afectan su desarrollo. El crecimiento de esta industria permitiría mejorar los ingresos de los productores de pasta de cacao, e indirectamente beneficiara a diferentes actores tanto en la fase de producción como de exportación.

Además el presente trabajo de investigación tendrá un fundamento bibliográfico a través de libros, revistas especializadas, páginas web de instituciones relacionadas con el cacao, e información primaria a través de la aplicación de instrumentos de investigación como la encuesta a productores de cacao, entrevista a exportadores del producto, como de observaciones al proceso logístico de exportación del cacao ecuatoriano. Además la proponente pondrá en práctica, los conocimientos académicos y experiencia, a lo largo de su formación de posgrado, factor fundamental para el planteamiento del presente trabajo y cumplimiento de los objetivos planteados.

Finalmente, la actual situación económica del país incrementa la importancia de una investigación como la que expone el presente documento, por cuanto se busca aportar al desarrollo productivo del país. Particularmente en una industria en la que de alguna manera Ecuador ha formado parte de su desarrollo histórico a nivel mundial.

1.7. Marco Teórico

El Cacao y su producción en el Ecuador

En 1890 inició una etapa de bonanza económica generada por el “boom Cacaotero” en el cual el país se convirtió en el principal exportador de cacao a nivel mundial. Esto no solo permitió el desarrollo del comercio sino que inclusive la creación de los primeros bancos (Pro Ecuador, 2011). Larrea (1982) manifiesta inclusive que el desarrollo de la exportación de Cacao produjo un fortalecimiento de los sectores costeros de aquella época. Los consumidores, principalmente ingleses, gozaban de ingresos elevados que les permitían comprar productos de especialidad como el cacao (Acosta, 2006)

La fruta del Cacao es de origen tropical, surge de un árbol con flores pequeñas y pétalos largos apareciendo en la copa de los arboles por debajo de sus ramas (proecuador, 2016). El color del fruto depende del tipo de cacao pero puede ser amarillo, blanco, verde o rojo. Sin embargo, aunque su pulpa puede ser utilizada para realizar jugo, son los granos los que son transformados y procesados para convertirse en chocolate.

Los 2 tipos de cacao que se desarrollan en el Ecuador son el Cacao Fino de Aroma, y el Cacao CCN-51. El Cacao Fino de Aroma se conoce también como "Criollo" o "Nacional" , se utiliza para la producción del chocolate gourmet y es apetecido a nivel mundial por su aroma y sabor único. El Cacao CCN-51 o "Colección Castro Naranja" es reconocido por su alto rendimiento para la extracción de semielaborados, siendo por lo tanto un importante aporte para la producción a escala de chocolates y otros productos.

En el caso del Cacao fino de Aroma, Ecuador es el mayor productor y exportador ya que en el 2012 tuvo una participación del 63% del mercado mundial (proecuador, 2016). Previamente, en el 2011, Ecuador ya había obtenido un premio al "mejor cacao por su calidad floral" y al "mejor grano de cacao por región geográfica" en el Salón du Chocolat en París.

La industria de semielaborados del Cacao hace referencia a aquellos productos que resultan de la transformación del cacao en productos intermedios. Estos productos, tales como la manteca, la pasta, el licor, y/ o el polvo, tienen como destino principal a mercados extranjeros pues su consumo interno es mínimo. La pasta de cacao hace referencia al cacao semielaborado para la exportación, que pasa por un proceso de maduración, fermentación, lavado, secado y torrefactado, hasta convertirla en una pasta cremosa y amarga, materia prima perfecta para la fabricación del chocolate.

Por otro lado, la industria de elaborados hace referencia al cacao que ya ha sido procesado y que se consolida en productos destinados a su consumo final. Las empresas de este tipo de productos, comercializan su producción no solo mercados extranjeros (exportación) sino también al mercado interno. En este rubro existen pequeñas y micro empresas dedicadas a la elaboración de diversos tipos de chocolates; entre las más conocidas están Bios, La Perla, Incacao, Chocolateca, Colcacao, Edeca y Chocolerito

Cabe destacar que, mientras la producción de semielaborados es dominada por empresas grandes, la producción de chocolate (producto final) es dominada por empresas pequeñas. Por otro lado, en la elaboración de productos de confitería dominan las empresas medianas y pequeñas mientras que las microempresas producen principalmente productos elaborados.

Alrededor de 29 empresas exportan cacao, actuando como acopiadores principales para luego ofertar su producto al mercado externo. En cuanto a el cacao en grano, cinco empresas abarcan el 62% de las exportaciones ecuatorianas:

- Tranmar Comodity Group (25%)
- Blomer Chocolate (13%),
- Walter Mater S. A. (10%),
- EDF Man Cocoa (8%),
- Darnhouwer (7%).

Norma NTE INEN 0623: Requisito Pasta de Cacao

La norma NTE INEN 0623 establece los requisitos que debe cumplir la pasta de Cacao para ser utilizada en la fabricación industrial de productos y de cacao y chocolate para consumo humano. La pasta debe elaborarse, de acuerdo a este documento, bajo condiciones sanitarias apropiadas, con semillas sanas, limpias, adecuadamente fermentadas y sin gérmenes, residuos de plaguicidas u otras sustancias tóxicas (Inen,). No debe contener

materias vegetales de otra procedencia, grasas animales o vegetales, semillas, colorantes, conservantes u otros productos extraños.

La tabla muestra los requisitos que debe cumplir el producto de acuerdo a la norma INEN

REQUISITOS	Unidad	Mínimo	Máximo	Método de Ensayo
Grasa	%	48	54	INEN 535
Humedad	%	—	3	INEN 1 676
Almidón natural de cacao	%	8,5	9,0	INEN 636
Fibra cruda	%	—	4,7	INEN 534
Cenizas totales	%	—	7,5	INEN 533
			alcalinizada 5 normal	

De igual manera, el envase del producto debe cumplir también ciertas exigencias, primordialmente en cuanto a ser lo suficientemente resistente para no alterar su composición y calidad organoléptica. El envase debe tener un rótulo visible impreso o adherido con caracteres legibles en español (salvo el caso de producto de exportación) y con información clave como el nombre del producto, nombre y marca del fabricante, identificación del lote, contenido neto, país de origen y norma técnica INEN de referencia.

El comercio Exterior

La característica principal del Comercio Exterior es que comprende el intercambio de bienes y servicios a nivel mundial que genera el ingreso de moneda extranjera para la obtención de riquezas al Estado. (Ballesteros, 1998). Este proceso por lo tanto involucra comprar, vender o intercambiar productos o servicios con fines lucrativos entre países diversos en el mundo.

Debido a la proliferación del comercio mundial se crea mediante el General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) la Organización Mundial del

Comercio (OMC). Este organismo busca la apertura del comercio mundial brindando un espacio para la negociación de acuerdos comerciales y la resolución de diferencias (ballesteros, 1998). La OMC es liderada por un Consejo General que ejerce como órgano rector y esta conformado por un representante de cada país para dirigir y coordinar unidades de menor rango (Organización Mundial del Comercio, 2016).

La OMC cuenta con 161 naciones Miembros y maneja un presupuesto estimado en 196 millones de francos suizos. Entre sus funciones se destacan administrar los acuerdos comerciales, realizar foros que promuevan negociaciones comerciales, apoyar la resolución de diferencias comerciales, supervisar el desarrollo de las políticas comerciales nacionales, capacitación y asistencia técnica, etc.

Evolución de las teorías del comercio exterior

Adam Smith (1904), propone una teoría económica que continúa vigente hasta la actualidad y que busca explicar de donde se origina la riqueza de las naciones. De acuerdo a su filosofía, la división del trabajo es fundamental ya que ocasiona un aumento de las facultades productivas del trabajo. Sin embargo, en la agricultura factores como las condiciones climáticas y de suelo demandan de forma directa la implementación de la división de trabajo para el desarrollo de la producción. Smith sostiene que la productividad aumenta a medida que se aumenta la división de trabajo, haciendo uso de los recursos dados de una manera mas eficiente. Por ende, en el contexto del comercio internacional, la división del trabajo permite aumentar la producción en base a la eficiencia de hora-hombre lo que permite incrementar la participación comercial y la generación de bienestar.

Smith también consideraba que cuanto menos interviniera el estado en las políticas económicas, la economía gozaría de mayor eficacia a través de un

orden económico que se crea de forma natural. Smith no consideraba al sector agrícola como el único sector con la capacidad de desarrollar un excedente económico ni tampoco consideraba a la industria como productiva. Este autor proponía que a través de la división del trabajo y mediante la ampliación de mercados, se podría generar un aumento de riqueza de la sociedad y un aumento del bienestar generado por el comercio entre las naciones.

Adam Smith argumentó en pro del libre comercio al encontrar que el intercambio comercial entre países permite que cada nación aumente su riqueza mediante la aplicación de la división del trabajo. (Laguna, 2013). Entre dos países, uno de ellos debería tener una ventaja absoluta en la producción de algún bien que se comercialice para que exista comercio exterior. Según este enfoque, los beneficios del comercio exterior se basan en la generación de ventaja absoluta. Es decir, la situación en la cual un país puede ser más eficiente que otro en la producción de determinados bienes y a la vez ser menos eficiente en la producción de otros bienes. Ambos países se benefician del intercambio comercial si cada uno de ellos se especializa produciendo aquel bien que fabrica con mayor eficiencia que el otro.

Ricardo precisa el análisis de Smith, mostrando que el comercio mutuamente beneficioso solamente es posible mediante la existencia de ventajas comparativas. De esta manera, Ricardo detalla que el costo del trabajo relativo de las mercancías (no los costos absolutos) determina el valor en los intercambios comerciales internacionales. (Laguna, 2013). J.S. Mill considera la eficiencia relativa del trabajo ya que toma en cuenta la existencia dada de trabajo de una nación y las diversas cantidades de producción. (Laguna, 2013).

John Stuart Mill en 1844, establece la teoría de los valores internacionales

como un mecanismo para el intercambio de unos bienes por otros. J.S. Mill suponía como postulado que los países obtendrían beneficios del libre comercio si existe una demanda recíproca (Mill, 1844 citado en Steinberg, 2004), ya que la oferta y demanda permitiría el establecimiento de precios y de un equilibrio entre las exportaciones e importaciones.

David Ricardo incluyó a su teoría de la ventaja comparativa el concepto de "coste de oportunidad". Según Chacholiades (1992), el coste de oportunidad es la cantidad de otros bienes a los que hay que renunciar por fabricar más de un determinado bien en un país.

Por otro lado, Solow (1956) propone un modelo de crecimiento económico que pretende explicar las diferencias en la renta per cápita en términos de acumulación de factores de producción. Bajo este modelo, un incremento sostenido de la inversión resulta en crecimiento temporal. Sin embargo, el modelo basa su análisis en una economía cerrada considerando la siguiente función:

$$Y_t = F(K_t, A_t, L, t)$$

Donde (Y) es producto, (K) capital, (L) es trabajo y (t) un momento en el tiempo.

Finalmente, Eli Hecksher y Bertil Ohlin mediante su teoría Heckscher – Ohlin o "Teoría de las proporciones factoriales", abordaron el estudio de la interacción entre los factores disponibles en un país y las proporciones que se necesitan para la producción de diversos productos (Krugman y Obstfeld, 2006).

Teoría del Intercambio desigual

Según la teoría del intercambio desigual, como los países desarrollados ofertan bienes manufacturados y los países en desarrollo ofertan materias primas, se lleva a cabo un intercambio desigual por cuanto el valor de exportación de productos manufacturados supera el de materias primas. De acuerdo a Arghiri Emmanuel (1964) este intercambio desigual ocurre por la diferencia en la composición del capital mientras los niveles precios en mercados competitivos son los mismos. Esto genera que las diferencias entre los países estén dadas por las tasas salariales, lo cual conlleva a la explotación laboral en los países en desarrollo. Por su parte Marini (1973) propone como origen de las desigualdades el aumento de la productividad y el incremento del trabajo. Estas dos condiciones hacen que disminuya el valor de la mercancía y la explotación de los trabajadores.

A medida que la acumulación de capital conlleva a que los países en desarrollo se especialicen exclusivamente en la producción de bienes primarios, la división internacional de trabajo genera que los países desarrollados se especialicen en la industria manufacturera. Guillen (s.f.) propone que al ocurrir esto en los tiempos de la Colonia, las colonias tuvieron prohibido realizar actividades manufactureras que compitieran con los imperios desarrollados, lo que resultó convertirse en el modelo Primario-Exportador. Bajo esta doctrina los países latinoamericanos se concentraron en exportar bienes primarios poco diversificados mientras los países industrializados fueron desarrollando sus industrias con tecnología y productos de alto valor agregado.

A pesar de que los países en vías de desarrollo son los mayores productores mundiales de productos primarios, los países desarrollados representan un porcentaje mayor del total de exportaciones agrícolas a nivel mundial debido principalmente a que los países en desarrollo exportan una cantidad muy reducida de productos agrícolas procesados o finales. (Mohan, S., Khorana, S., & Choudhury, H. , 2013). Aún cuando autores tales como Diaz-Bonilla &

Reca (2000), Daviron & Ponte (2005) y Antimiani et al. (2009) han abordado la importancia de desarrollar mercados para productos agrícolas procesados y aumentar la producción de bienes de alto valor agregado, los países en desarrollo, entre ellos los latinoamericanos, no han sido capaces de romper la barrera que los mantiene limitándose a exportar su materia prima.

Desarrollo de industria local

Mancur (1996) propone que la clave de las naciones ricas está en no producir dentro de sus fronteras aquello que sus recursos permiten sino aquello que las instituciones y políticas públicas permiten. De esta forma se realiza la labor del sector público y la academia en el desarrollo, por cuanto son aquellos que deben aportar en las labores de investigación, asistencia técnica y mecanismos de control de calidad. Fajnzylber (1988) complementa esta visión indicando que en los mercados internacionales no compiten solo empresas sino también sistemas productivos, esquemas institucionales, organismos sociales y empresas que están vinculadas con el sistema educativo, la infraestructura tecnológica el sistema financiero y el aparato institucional público y privado.

De acuerdo a Prtatap & Urrutia (2004), la exportación causa un gran aumento en la inversión agregada de un país. Sin embargo, otros autores (Rho & Rodrigue, 2012; Ahn & Mc Quoid, 2012) consideran que muchos nuevos exportadores deben lidiar con costos marginales crecientes debido a la falta de capital que tienen al inicio. Esto a su vez influye en su comportamiento de inversión, sobrevivencia y el crecimiento de sus ingresos (Rho & Rodrigue, 2012). Precisamente por este motivo, otros autores tales como Manova & Yu (2014) argumentan que el capital de trabajo es un determinante principal de los resultados de exportación. Bajo este contexto, las pequeñas empresas ecuatorianas están en desventaja ya que las pequeñas empresas de países en desarrollo suelen financiar sus inversiones con ahorro interno (Bond et al, 2014)

Las exportaciones tienen un efecto positivo en las reservas monetarias de un país y su prosperidad, pues contribuyen a que la industria doméstica, la productividad y el empleo se expandan (Hessels & Van Stel, 2011)

Por otro lado, estudios diversos muestran que las empresas que exportan son más productivas que las empresas no exportadoras (Aw, Chung & Roberts, 2000; Isgut, 2001; Mengistae & Pattillo, 2004). Esto se podría deber al aprendizaje que tienen las empresas al exportar ya que estas empresas están en contacto con información de sus clientes y contactos en el exterior. Estos podrían sugerir formas de mejorar los procesos de manufactura, diseño de producto, y la calidad de los bienes (Banco Mundial, 1993). Sin embargo esto también se podría deber a que solo las empresas más productivas son capaces de tener éxito en mercados internacionales, lo cual se corrobora con el hecho de que luego de que las empresas empiezan a exportar, su productividad incrementa muy poco (Aw et al 200; Bernard & Jensen, 1999).

Se debe considerar también que la competencia en mercados internacionales estimula el logro de mayor eficiencia del aparato productivo (Kohli y Singh, 1989; Krueger, 1980) permite beneficiarse de las economías de escala (Helpman y Krugman, 1985) y tienden a gozar de un mayor progreso técnico y tecnológico (Grossman & Helpman, 1991). Estas percepciones condujeron a la tendencia Latinoamericana de aperturar las economías de la región en busca de la proliferación de las exportaciones. Sin embargo, el crecimiento de las exportaciones también ha incrementado la importación de insumos por lo que el aporte económico en algunas ocasiones ha sido bajo. (Cervantes, 2008; Moreno-Brid, Rivas & Santamaría, 2005).

Otros autores, proponen que el desarrollo económico se debe originar por el crecimiento de la demanda interna, reorientando de esta manera el

crecimiento económico hacia el desarrollo del mercado interno (Eatwell, 1998). Por su parte, Felipe (2003) y Felipe & Lim (2005) proponen que el desarrollo económico se alcanzará cuando exista un crecimiento conjunto tanto de la demanda interna como de las exportaciones.

1.8. Formulación de Hipótesis y Variables.

1.9.1 Hipótesis General

La demanda internacional de cacao, los precios internacionales y la baja productividad han incidido en la producción y exportación de pasta de cacao ecuatoriano hacia mercados del exterior, en los años 2010-2015.

1.9. Hipótesis particulares

- HE1: La producción y exportación de pasta de cacao ecuatoriano no ha tenido un crecimiento considerable en el periodo entre 2010 y 2015.

- HE2: La demanda internacional de Cacao ha influido negativamente en la producción y exportación de pasta de Cacao Ecuatoriano.

- HE3: Los precios internacionales del Cacao han influido negativamente en la producción y exportación de pasta de Cacao Ecuatoriano.

- HE4: La baja productividad ha influido negativamente en la producción y exportación de pasta de cacao ecuatoriano.

CAPÍTULO II: METODOLÓGICO

2. Aspectos metodológicos de la investigación

2.1. Tipo de estudio

En relación al proceso metodológico de investigación, se realizara en diferentes ámbitos con el objeto de recopilar información primaria y secundaria, con el objeto de contar con un fundamento científico que amerita el presente trabajo, es decir se considerara:

- **Investigación Bibliográfica**, es necesario recurrir a documentos para contextualizar el problema y fundamentarse científicamente el Marco Teórico, en la consulta en libros, revistas especializadas, páginas web de instituciones relacionadas con el objeto de estudio..
- **Investigación de Campo**, porque se requiere información de los representantes de empresas procesadoras como de exportadoras de pasta de cacao, que están inmersos en el proyecto de investigación.

En cuanto a los niveles de investigación se desarrollan en base a:

Nivel Exploratorio, cuando se diagnostica la situación de los productores de pasta de cacao en cuanto a la producción y comercialización, que se reflejara en la información que se obtenga a través de datos estadísticos, como de la aplicación de instrumentos de investigación como la encuesta que se aplicará a los productores de pasta de cacao.

Nivel descriptivo, al demostrar los resultados obtenidos se establecerá volumen de producción actualizado de pasta de cacao, para exportarlo a los diferentes mercados internacionales que demandan este tipo de producto.

2.2. Método de investigación

Se emplea el método deductivo, ya que se parte de lo más general a lo particular del objeto de estudio, a través de las diferentes fases del proceso de investigación relacionada con la producción y exportación de pasta de cacao desde el Ecuador, a los diversos mercados internacionales.

2.3. Fuentes y técnicas para la recolección de información

Para efectos del presente estudio se analiza dos principales tipos de fuentes. En primera instancia se analiza información documental considerando únicamente fuentes oficiales que garanticen confiabilidad. Para el efecto se emplea únicamente datos del Banco Central del Ecuador, Banco Mundial y los informes periódicos de proecuador y ministerios de productividad y relaciones exteriores.

Las técnicas son los procedimientos e instrumentos que se utiliza para acceder al conocimiento. Encuestas, entrevistas, observaciones y todo lo que se deriva de ellas.

En el caso de esta investigación se emplea:

- **Bibliográficas:** Revisión de libros, revistas especializadas relacionadas a la investigación, páginas web de instituciones como Proecuador, Anecacao, MAGAP, Agrocalidad.
- **Encuesta.-** Se utiliza el término encuesta para referirse a la técnica de recolección de datos que utiliza como instrumento un listado de preguntas que están fuertemente estructuradas y que recoge información para ser tratada estadísticamente, desde una perspectiva cuantitativa.

La encuesta se compone de 4 secciones principales:

- La primera y segunda sección contienen preguntas en escala de Likert de 5 puntos relacionadas al nivel de acuerdo sobre si las barreras mencionadas son efectivamente barreras para producir y exportar (respectivamente) la pasta de Cacao (siendo 1 total desacuerdo/no es barrera y 5 totalmente de acuerdo/ si es barrera).
- La tercera sección contiene 4 preguntas en escala de Likert de 5 puntos, 2 de ellas referente a su nivel en general de producir y exportar pasta de cacao y 2 referente su nivel de optimismo en cuanto a la posibilidad de aumentar la producción y exportación de pasta de Cacao.

Se incluye el formato de encuesta como anexo 1.

2.4. Tratamiento de la información.

Para el análisis de datos documentales se procede a ingresar los datos al programa estadístico SPSS, obteniéndose primero datos estadísticos descriptivos para comprender el comportamiento individual de las variables. Posteriormente se aplica regresión lineal para identificar cuáles son los factores que afectan de alguna manera la producción y exportación de pasta de Cacao.

Finalmente, se ingresa a otra base de datos de SPSS los resultados de la encuesta realizada a los productores locales de Cacao en Pasta. En un primera instancia se analizan las medias de cada una de las respuestas de los encuestados para analizar la percepción actual de los encuestados. Posteriormente se aplica el estadístico Chi- cuadrado para encontrar relación entre las variables para luego aplicar una regresión lineal que permita definir la ecuación que explique el comportamiento de la producción y la exportación del Cacao en pasta.

2.5. Población y Muestra

Universo Geográfico

Ecuador

Población

425 productores de pasta de cacao registrados

Unidad de análisis

Propietario o mando alto de la empresa productora de pasta de cacao

Se calcula la muestra a obtener empleado la siguiente formula:

Fórmula

$$n = \frac{N}{1 + (E\%)^2 * N}$$

Datos:

N= 425 productores de pasta de cacao

$$n = \frac{425}{1 + (10\%)^2 * 425} = \frac{425}{1 + 0,01 * 425} = 80 \text{ productores de pasta de cacao}$$

Se obtiene una muestra de 80 sujetos. Se emplea el muestreo aleatorio estratificado por provincia para poder tomar una muestra representativa de productores por cada provincia del país.

Tabla 2. Productores de pasta de Cacao registrados

UBICACIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE	MUESTRA
Azuay	21	5%	4
Bolívar	21	5%	4
Cañar	27	6,25%	5
Cotopaxi	37	8,75%	7
El Oro	96	2,25%	18
Esmeraldas	27	6,25%	5
Guayas	90	21,25%	17
Los Ríos	64	15%	12
Manabí	43	10%	8
TOTAL	425	100%	80

Fuente: ANECACAO

Elaborado por: La autora

Se realizó una prueba piloto a 15 estudiantes de grado y posgrado del área de comercio exterior y a 5 docentes de la misma área para verificar la adecuada redacción del cuestionario y que no existieran problemas de interpretación.

CAPÍTULO III: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. Barreras para el crecimiento de la producción de pasta de cacao de acuerdo a los encuestados

Demanda insuficiente para producir

En cuanto a la demanda insuficiente para producir como una barrera para el crecimiento de la producción de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (88,8%) está parcial o totalmente en desacuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la producción.

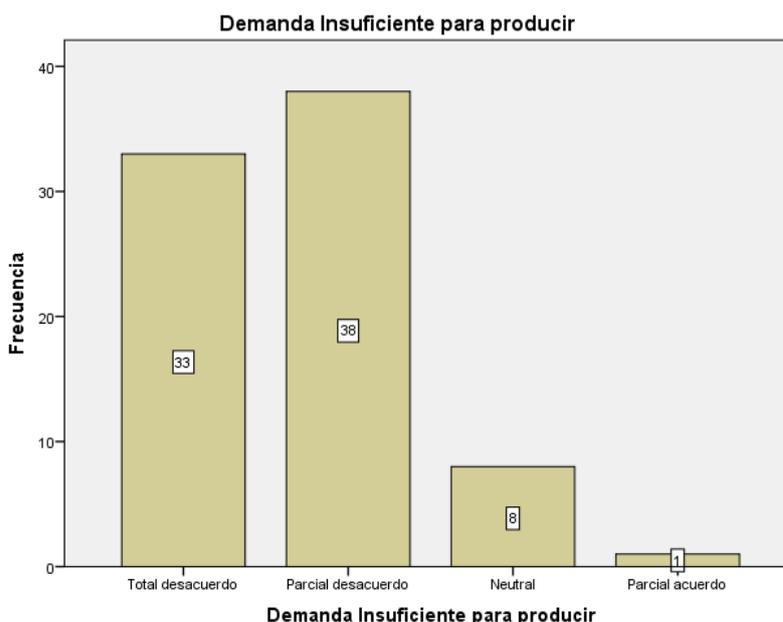
Tabla 3. Demanda Insuficiente para producir

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	33	41,3	41,3	41,3
Parcial desacuerdo	38	47,5	47,5	88,8
Neutral	8	10,0	10,0	98,8
Parcial acuerdo	1	1,3	1,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 8. Demanda insuficiente para producir



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Productividad de terreno insuficiente para producir

En cuanto a la productividad de terreno insuficiente para producir como una barrera para el crecimiento de la producción de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (55,5%) está parcial o totalmente en acuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la producción.

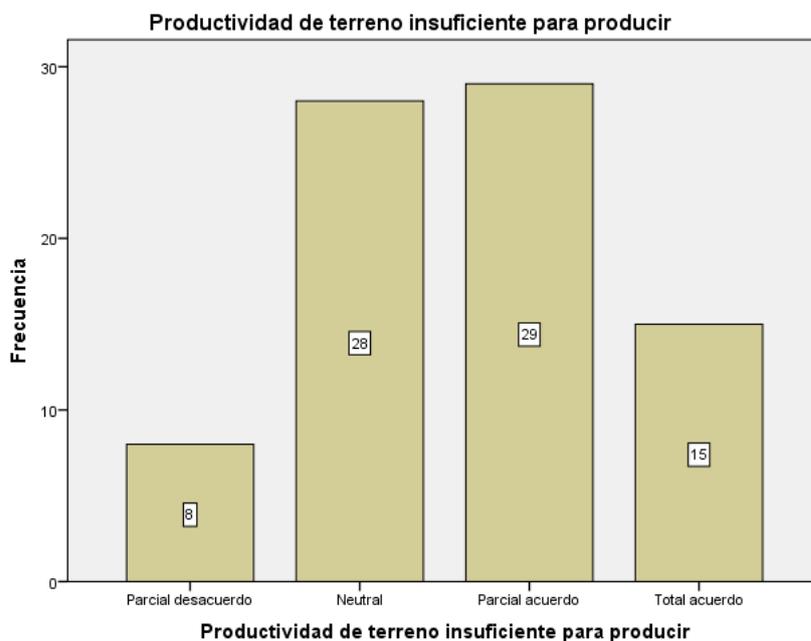
Tabla 4. Productividad de terreno insuficiente para producir

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Parcial desacuerdo	8	10,0	10,0	10,0
Neutral	28	35,0	35,0	45,0
Parcial acuerdo	29	36,3	36,3	81,3
Total acuerdo	15	18,8	18,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 9. Productividad de terreno insuficiente para producir



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Precios no atractivos para producir

En cuanto a los precios no atractivos para producir como una barrera para el crecimiento de la producción de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (38,8%) se declara neutral en cuanto a que esta sea una barrera para aumentar la producción.

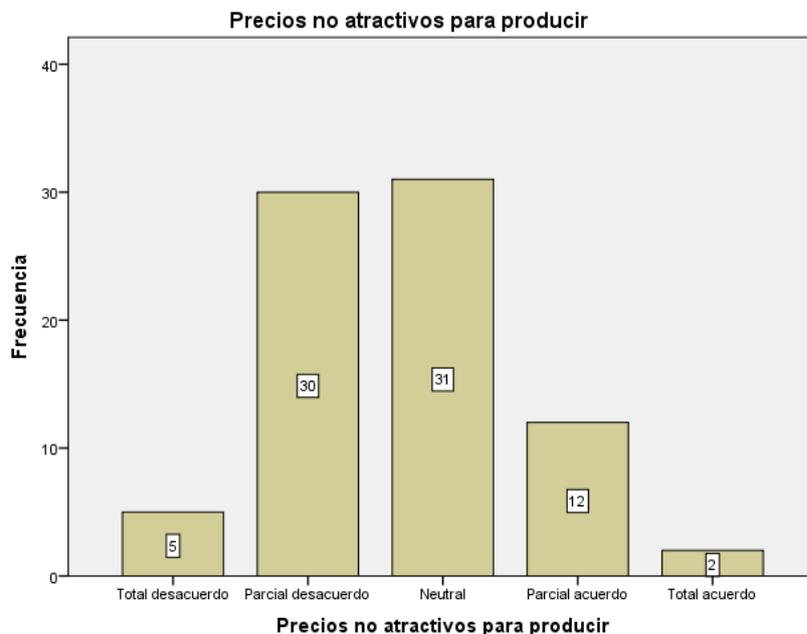
Tabla 5. Precios no atractivos para producir

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Total desacuerdo	5	6,3	6,3	6,3
	Parcial desacuerdo	30	37,5	37,5	43,8
	Neutral	31	38,8	38,8	82,5
	Parcial acuerdo	12	15,0	15,0	97,5
	Total acuerdo	2	2,5	2,5	100,0
	Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 10. Precios no atractivos para producir



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Costos altos para producir

En cuanto a los costos altos para producir como una barrera para el crecimiento de la producción de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (60,1%) está parcial o totalmente en acuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la producción.

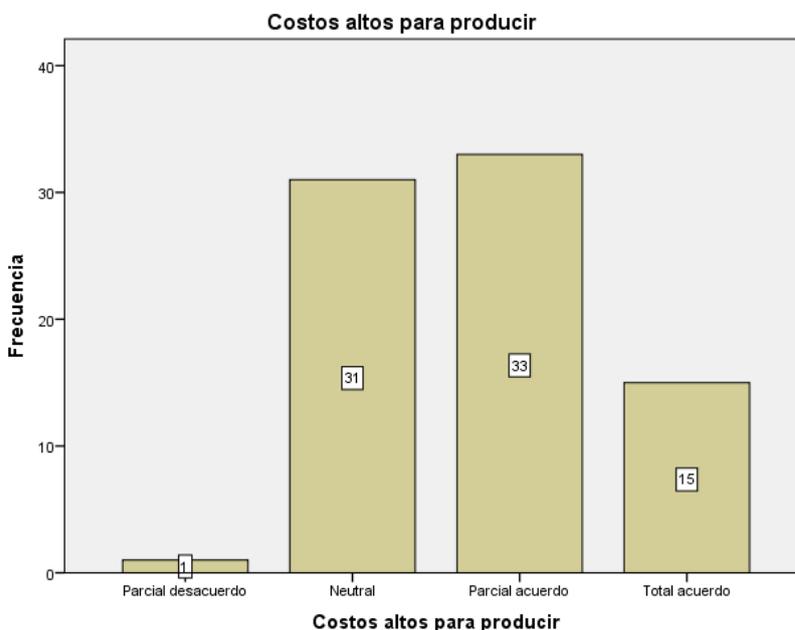
Tabla 6. Costos altos para producir

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Parcial desacuerdo	1	1,3	1,3	1,3
Neutral	31	38,8	38,8	40,0
Parcial acuerdo	33	41,3	41,3	81,3
Total acuerdo	15	18,8	18,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 11. Costos altos para producir



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Baja rentabilidad para producir

En cuanto a la baja rentabilidad para producir como una barrera para el crecimiento de la producción de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (58,8%) está totalmente de acuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la producción.

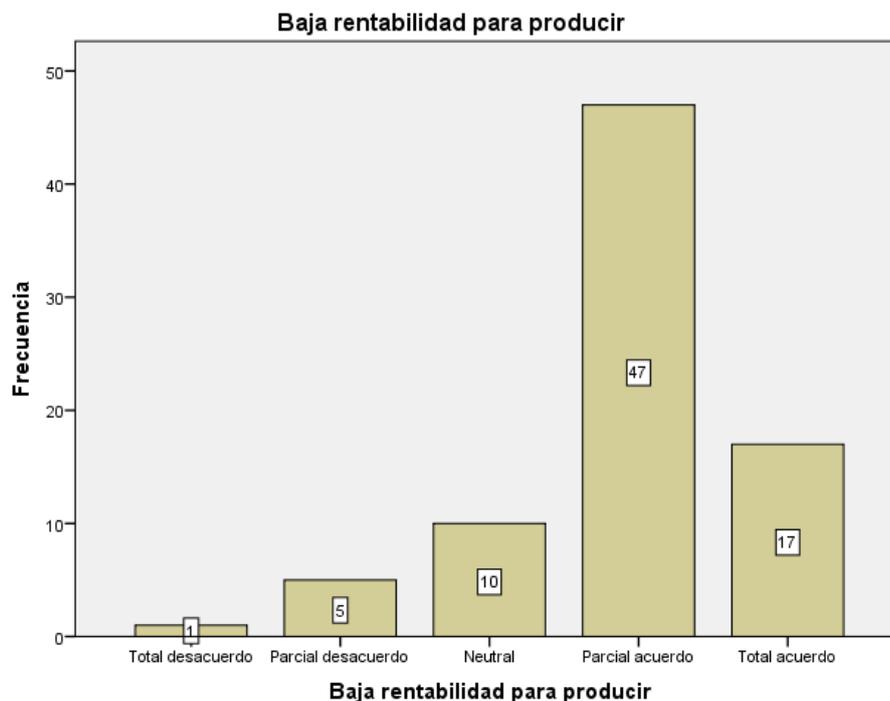
Tabla 7. Baja rentabilidad para producir

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	1	1,3	1,3	1,3
Parcial desacuerdo	5	6,3	6,3	7,5
Neutral	10	12,5	12,5	20,0
Parcial acuerdo	47	58,8	58,8	78,8
Total acuerdo	17	21,3	21,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 12. Baja rentabilidad para producir



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Tecnología no apropiada para producir

En cuanto a la tecnología no apropiada para producir como una barrera para el crecimiento de la producción de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (52,5%) está parcialmente de acuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la producción.

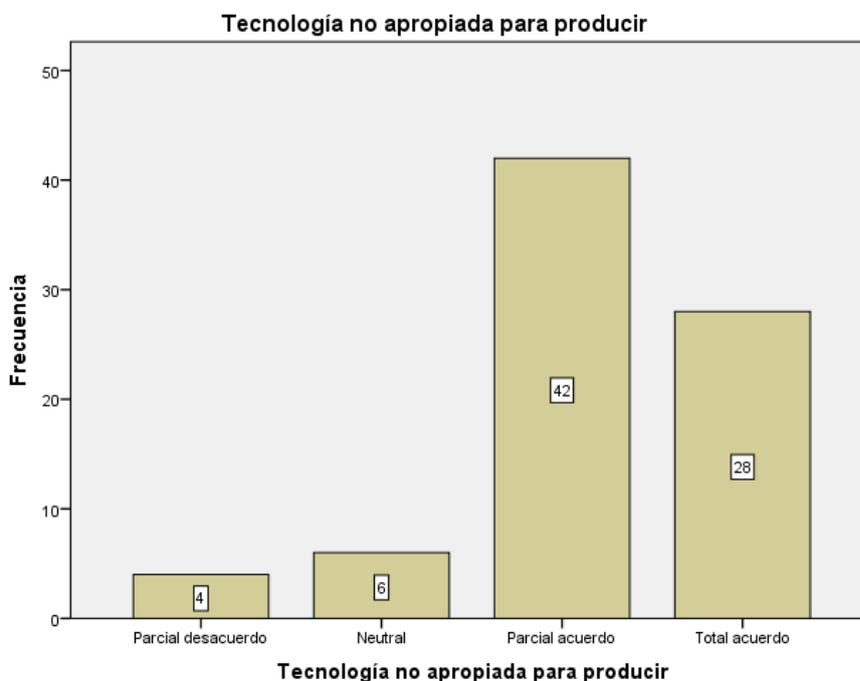
Tabla 8. Tecnología no apropiada para producir

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Parcial desacuerdo	4	5,0	5,0	5,0
Neutral	6	7,5	7,5	12,5
Parcial acuerdo	42	52,5	52,5	65,0
Total acuerdo	28	35,0	35,0	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 13. Tecnología no apropiada para producir



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Falta de conocimiento y experiencia para producir

En cuanto a la falta de conocimiento y experiencia para producir como una barrera para el crecimiento de la producción de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (88,8%) está parcial o totalmente en desacuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la producción.

Tabla 9. Falta de conocimiento y experiencia para producir

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	37	46,3	46,3	46,3
Parcial desacuerdo	34	42,5	42,5	88,8
Neutral	8	10,0	10,0	98,8
Parcial acuerdo	1	1,3	1,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 14. Falta de conocimiento y experiencia para producir



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Demasiado esfuerzo para producir

En cuanto al demasiado esfuerzo para producir como una barrera para el crecimiento de la producción de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (62,5%) está parcial o totalmente en desacuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la producción.

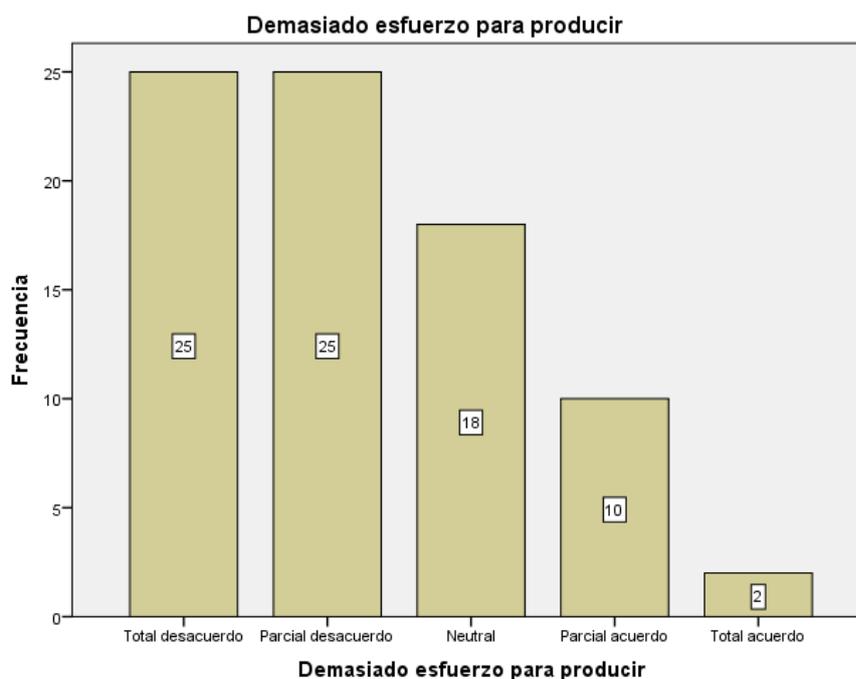
Tabla 10. Demasiado esfuerzo para producir

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	25	31,3	31,3	31,3
Parcial desacuerdo	25	31,3	31,3	62,5
Neutral	18	22,5	22,5	85,0
Parcial acuerdo	10	12,5	12,5	97,5
Total acuerdo	2	2,5	2,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 15. Demasiado esfuerzo para producir



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Falta materia prima e insumos para producir

En cuanto a la falta de materia prima e insumos para producir como una barrera para el crecimiento de la producción de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (98,8%) está parcial o totalmente en desacuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la producción.

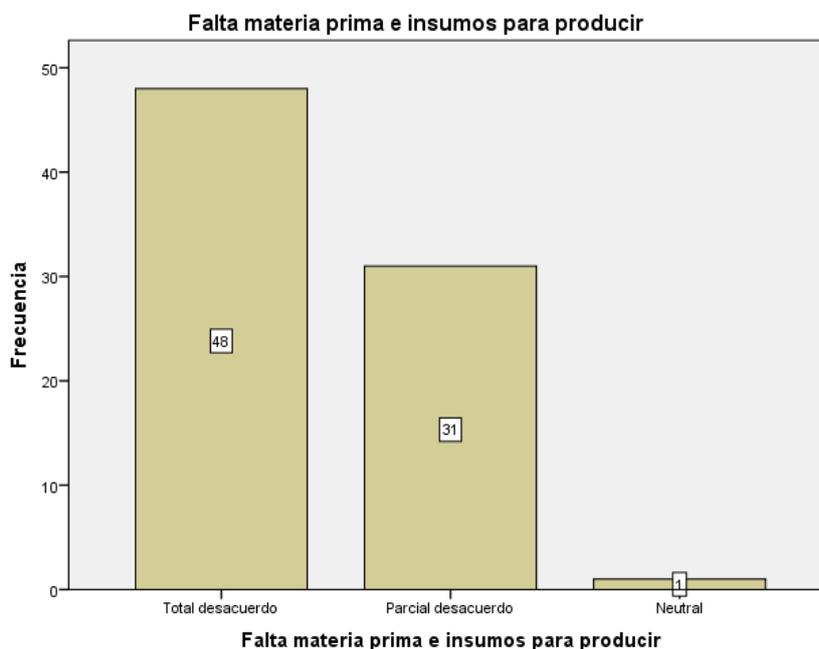
Tabla 11. Falta materia prima e insumos para producir

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	48	60,0	60,0	60,0
Parcial desacuerdo	31	38,8	38,8	98,8
Neutral	1	1,3	1,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 16. Falta materia prima e insumos para producir



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Baja disponibilidad de tierra para producir

En cuanto a la baja disponibilidad de tierra apropiada para producir como una barrera para el crecimiento de la producción de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (98,8%) está parcial o totalmente en desacuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la producción.

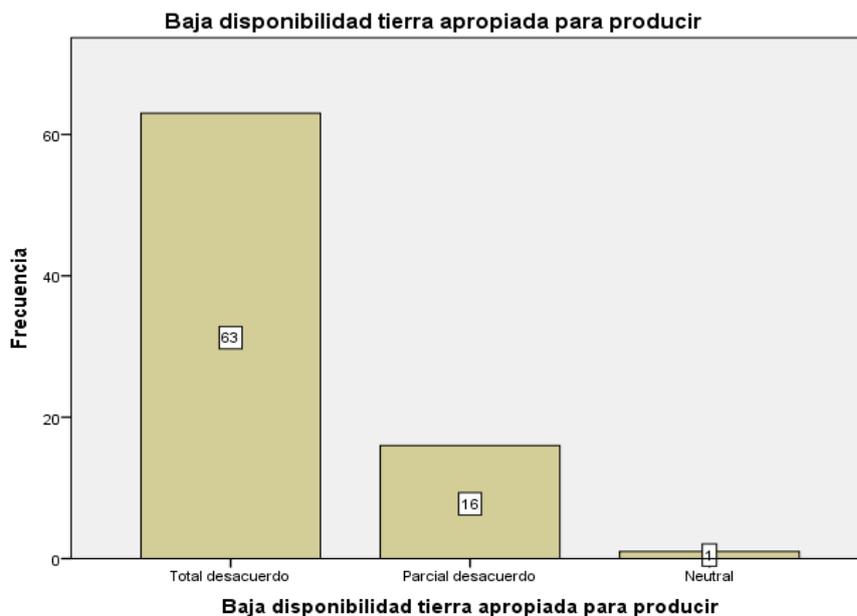
Tabla 12. Baja disponibilidad tierra apropiada para producir

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	63	78,8	78,8	78,8
Parcial desacuerdo	16	20,0	20,0	98,8
Neutral	1	1,3	1,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 17. Baja disponibilidad tierra apropiada para producir



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Condiciones climáticas apropiadas para producir

En cuanto a las condiciones climáticas para producir como una barrera para el crecimiento de la producción de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (91,3%) está totalmente en desacuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la producción.

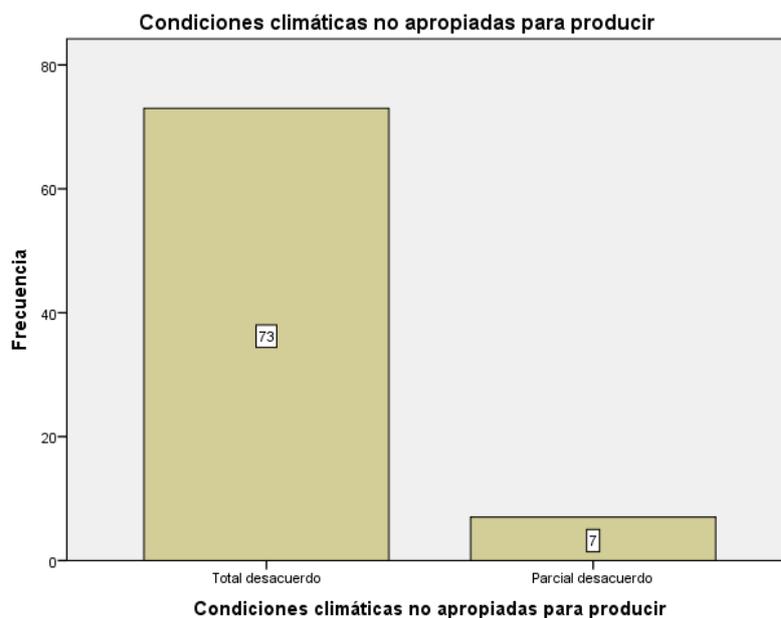
Tabla 13. Condiciones climáticas no apropiadas para producir

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	73	91,3	91,3	91,3
Parcial desacuerdo	7	8,8	8,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 18. Condiciones climáticas no apropiadas para producir



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Falta investigación y desarrollo para producir

En cuanto a la falta de investigación y desarrollo para producir como una barrera para el crecimiento de la producción de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (77,5%) está parcial o totalmente en desacuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la producción.

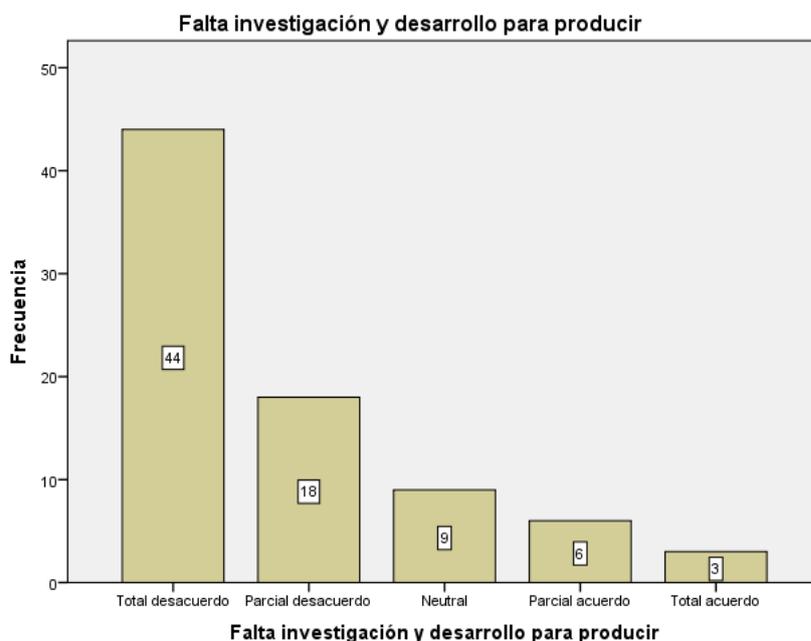
Tabla 14. Falta investigación y desarrollo para producir

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	44	55,0	55,0	55,0
Parcial desacuerdo	18	22,5	22,5	77,5
Neutral	9	11,3	11,3	88,8
Parcial acuerdo	6	7,5	7,5	96,3
Total acuerdo	3	3,8	3,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 19. Falta investigación y desarrollo para producir



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Poco acceso a nuevos mercados para producir

En cuanto al poco acceso a nuevos mercados para producir como una barrera para el crecimiento de la producción de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (55,1%) está parcial o totalmente en acuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la producción.

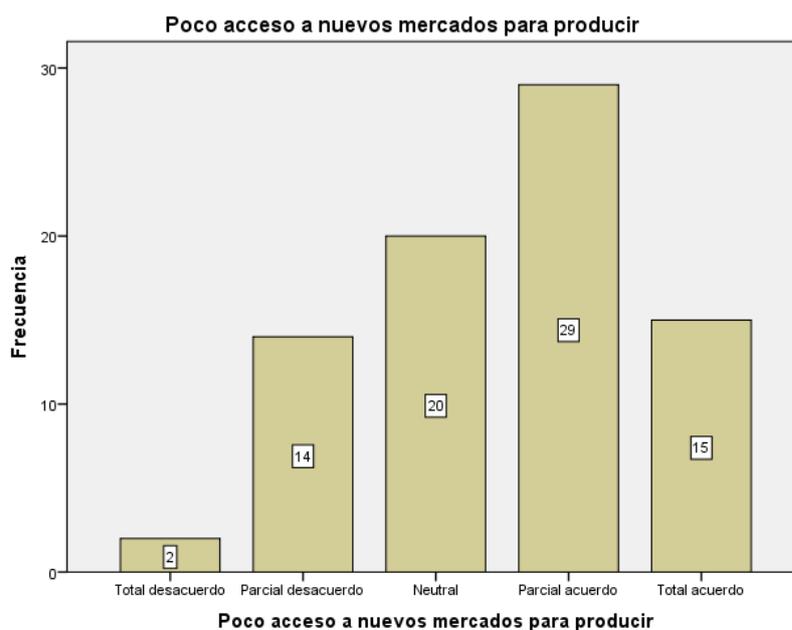
Tabla 15. Poco acceso a nuevos mercados para producir

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	2	2,5	2,5	2,5
Parcial desacuerdo	14	17,5	17,5	20,0
Neutral	20	25,0	25,0	45,0
Parcial acuerdo	29	36,3	36,3	81,3
Total acuerdo	15	18,8	18,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 20. Poco acceso a nuevos mercados para producir



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Falta liquidez para producir

En cuanto a la falta de liquidez para producir como una barrera para el crecimiento de la producción de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (75,1%) está parcial o totalmente de acuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la producción.

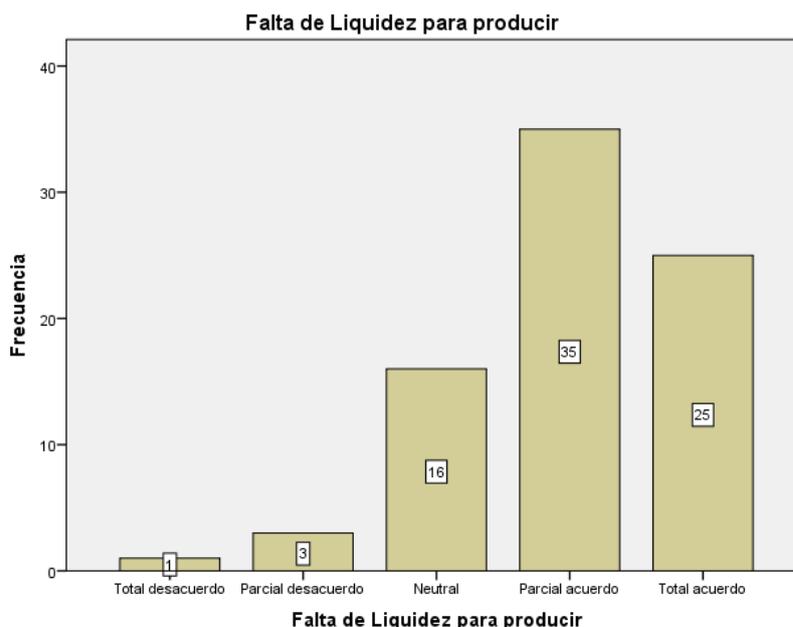
Tabla 16. Falta de Liquidez para producir

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	1	1,3	1,3	1,3
Parcial desacuerdo	3	3,8	3,8	5,0
Neutral	16	20,0	20,0	25,0
Parcial acuerdo	35	43,8	43,8	68,8
Total acuerdo	25	31,3	31,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 21. Falta de liquidez para producir



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Falta financiamiento para producir

En cuanto a la falta de financiamiento para producir como una barrera para el crecimiento de la producción de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (81,3%) está parcial o totalmente de acuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la producción.

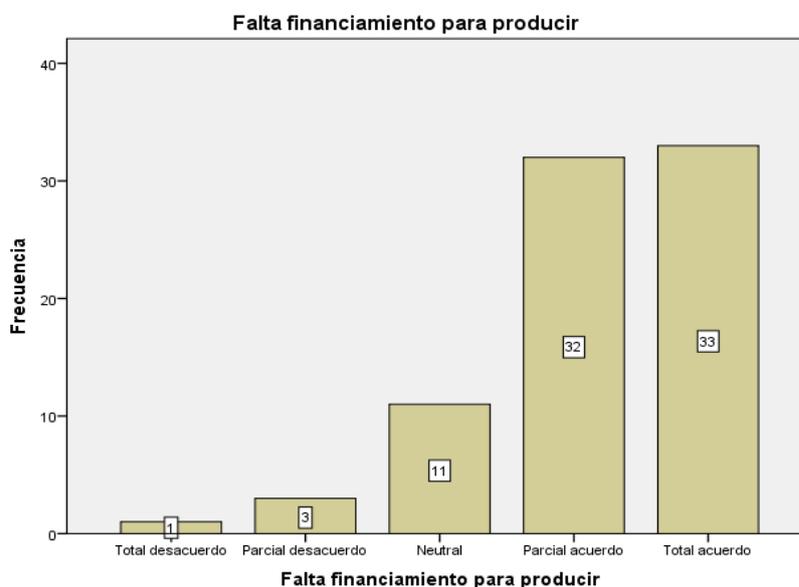
Tabla 17. Falta financiamiento para producir

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	1	1,3	1,3	1,3
Parcial desacuerdo	3	3,8	3,8	5,0
Neutral	11	13,8	13,8	18,8
Parcial acuerdo	32	40,0	40,0	58,8
Total acuerdo	33	41,3	41,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 22. Falta financiamiento para producir



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

El cuadro siguiente muestra el Promedio obtenido por cada barrera considerada. Los valores superiores a 3 han sido subrayados por cuanto bajo

un enfoque de análisis netamente descriptivo, estos representarían los factores que los encuestados manifiestan afectan la producción.

Tabla 18. Promedio barreras para producir

Factor	Promedio
Demanda Insuficiente para producir	1,71
Productividad de terreno insuficiente para producir	3,64
Precios no atractivos para producir	2,70
Costos altos para producir	3,78
Baja rentabilidad para producir	3,93
Tecnología no apropiada para producir	4,18
Falta de conocimiento y experiencia para producir	1,66
Demasiado esfuerzo para producir	2,24
Falta materia prima e insumos para producir	1,41
Baja disponibilidad tierra apropiada para producir	1,23
Condiciones climáticas no apropiadas para producir	1,09
Falta investigación y desarrollo para producir	1,83
Poco acceso a nuevos mercados para producir	3,51
Falta de Liquidez para producir	4,00
Falta financiamiento para producir	4,16

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

3.2. Barreras para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao de acuerdo a los encuestados

Demanda internacional insuficiente para exportar

En cuanto a la demanda insuficiente para exportar como una barrera para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (88,8%) está parcial o totalmente en desacuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la exportación.

Tabla 19. Demanda internacional insuficiente para exportar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	33	41,3	41,3	41,3
Parcial desacuerdo	38	47,5	47,5	88,8
Neutral	8	10,0	10,0	98,8
Parcial acuerdo	1	1,3	1,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 23. Demanda internacional insuficiente para exportar



Fuente: Las encuestas
Elaborado por: La autora

Productividad muy baja para exportar

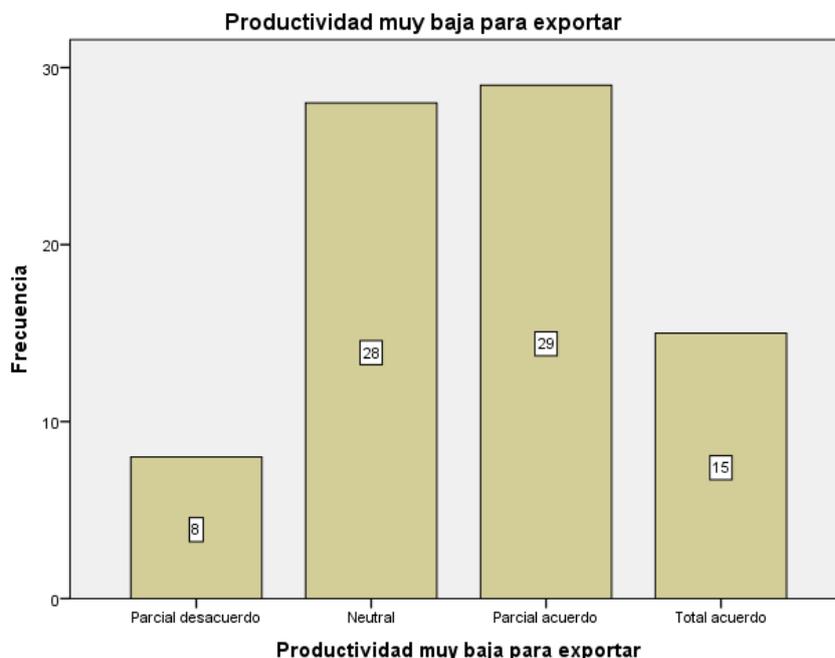
En cuanto a la productividad muy baja para exportar como una barrera para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (55,1%) está parcial o totalmente de acuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la exportación.

Tabla 20. Productividad muy baja para exportar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Parcial desacuerdo	8	10,0	10,0	10,0
Neutral	28	35,0	35,0	45,0
Parcial acuerdo	29	36,3	36,3	81,3
Total acuerdo	15	18,8	18,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas
Elaborado por: La autora

Figura 24. Productividad muy baja para exportar



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Precios internacionales poco atractivos para exportar

En cuanto a los precios internacionales poco atractivos para exportar como una barrera para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (38,8%) se considera neutral con que esta sea una barrera para aumentar la exportación.

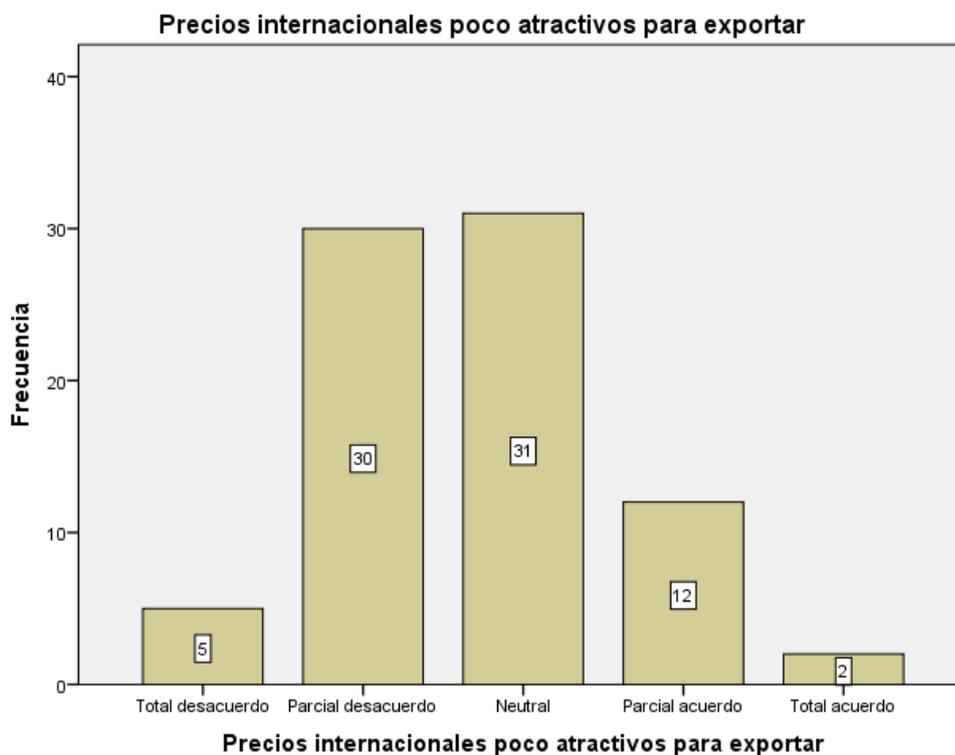
Tabla 21. Precios internacionales poco atractivos para exportar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	5	6,3	6,3	6,3
Parcial desacuerdo	30	37,5	37,5	43,8
Neutral	31	38,8	38,8	82,5
Parcial acuerdo	12	15,0	15,0	97,5
Total acuerdo	2	2,5	2,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 25. Precios internacionales poco atractivos para exportar



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Costos demasiado altos para exportar

En cuanto a los costos demasiado altos para exportar como una barrera para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (60,1%) se considera parcial o totalmente de acuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la exportación.

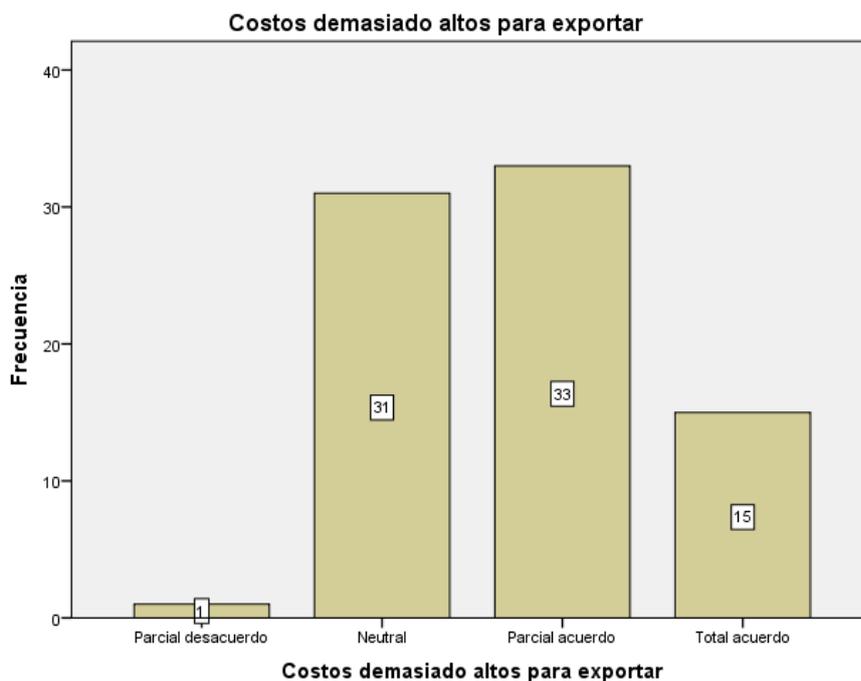
Tabla 22. Costos demasiado altos para exportar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Parcial desacuerdo	1	1,3	1,3	1,3
Neutral	31	38,8	38,8	40,0
Parcial acuerdo	33	41,3	41,3	81,3
Total acuerdo	15	18,8	18,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 26. Costos demasiado altos para exportar



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Baja rentabilidad para exportar

En cuanto a la baja rentabilidad para exportar como una barrera para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (80,1%) se considera parcial o totalmente de acuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la exportación.

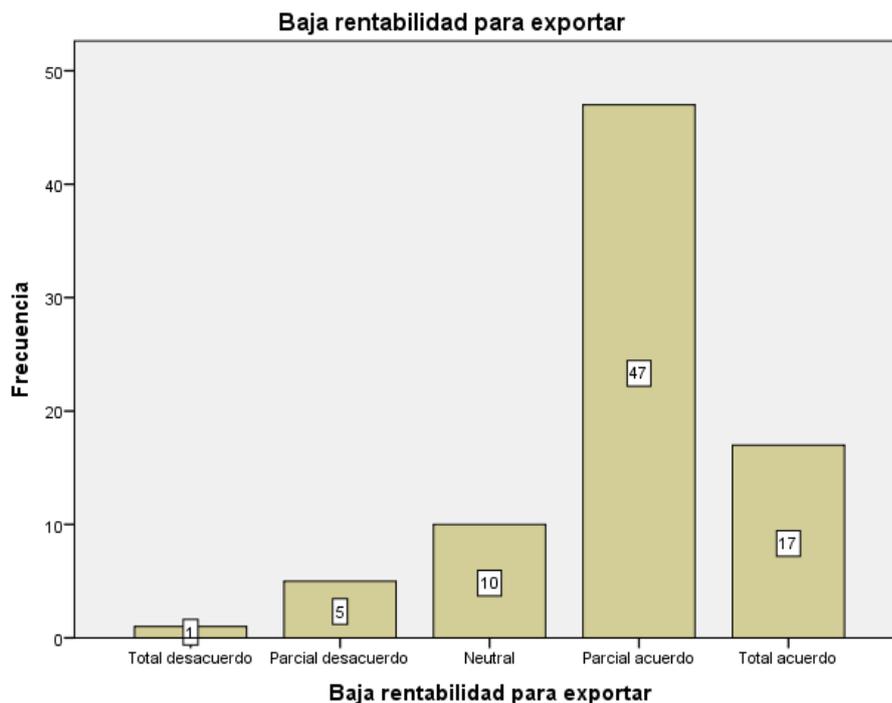
Tabla 23. Baja rentabilidad para exportar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	1	1,3	1,3	1,3
Parcial desacuerdo	5	6,3	6,3	7,5
Neutral	10	12,5	12,5	20,0
Parcial acuerdo	47	58,8	58,8	78,8
Total acuerdo	17	21,3	21,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 27. Baja rentabilidad para exportar



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Tecnología no apropiada para exportar

En cuanto a la tecnología no apropiada para exportar como una barrera para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (88,5%) se considera parcial o totalmente de acuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la exportación.

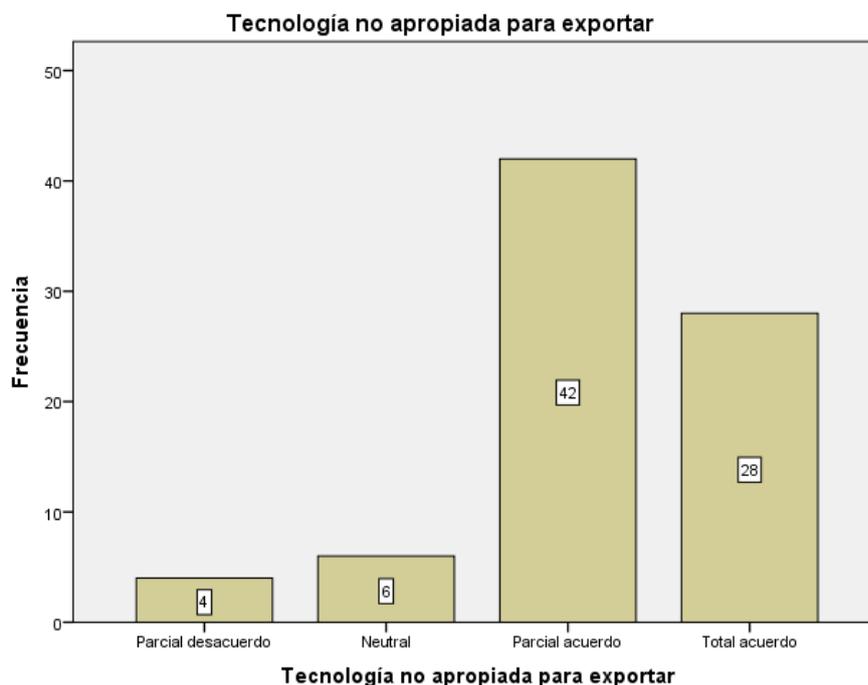
Tabla 24. Tecnología no apropiada para exportar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Parcial desacuerdo	4	5,0	5,0	5,0
Neutral	6	7,5	7,5	12,5
Parcial acuerdo	42	52,5	52,5	65,0
Total acuerdo	28	35,0	35,0	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 28. Tecnología no apropiada para exportar



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Falta experiencia y conocimiento para exportar

En cuanto a la falta de experiencia y conocimiento para exportar como una barrera para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (88,8%) se considera parcial o totalmente en desacuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la exportación.

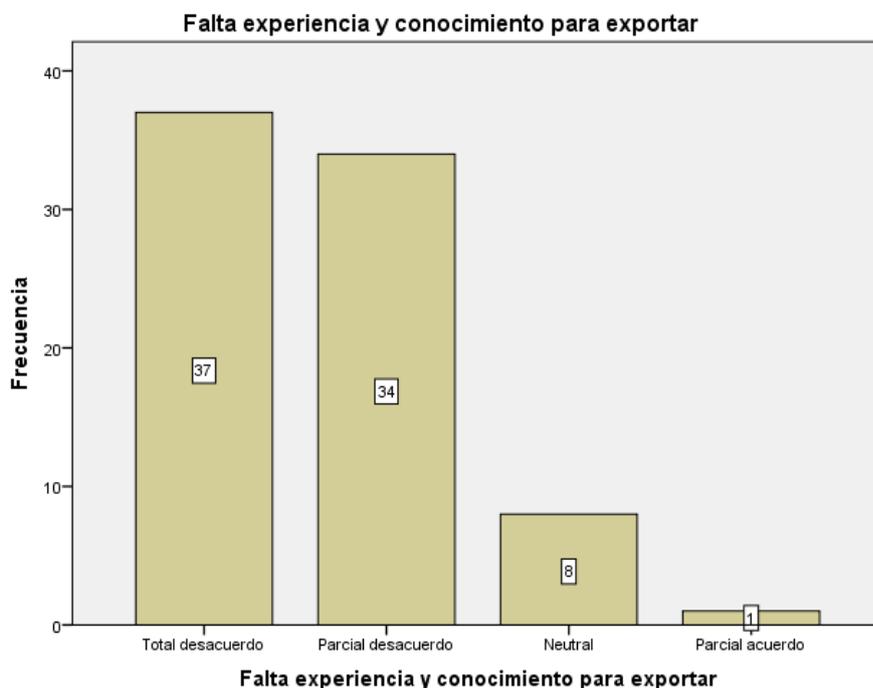
Tabla 25. Falta experiencia y conocimiento para exportar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	37	46,3	46,3	46,3
Parcial desacuerdo	34	42,5	42,5	88,8
Neutral	8	10,0	10,0	98,8
Parcial acuerdo	1	1,3	1,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 29. Falta experiencia y conocimiento para exportar



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Demasiado esfuerzo y tiempo para exportar

En cuanto a demasiado esfuerzo y tiempo para exportar como una barrera para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (62,5%) se considera parcial o totalmente en desacuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la exportación.

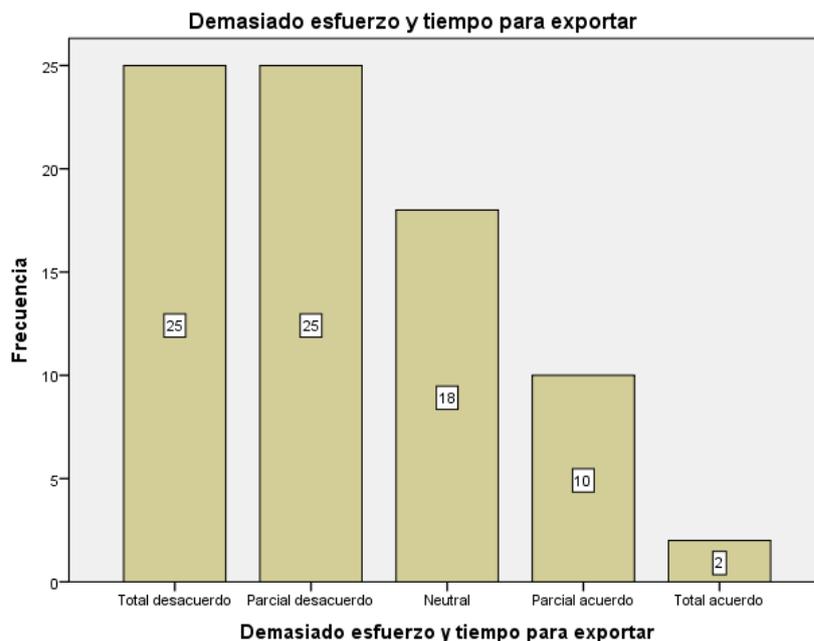
Tabla 26. Demasiado esfuerzo y tiempo para exportar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	25	31,3	31,3	31,3
Parcial desacuerdo	25	31,3	31,3	62,5
Neutral	18	22,5	22,5	85,0
Parcial acuerdo	10	12,5	12,5	97,5
Total acuerdo	2	2,5	2,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 30. Demasiado esfuerzo y tiempo para exportar



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Dificultad conseguir materia prima/ insumos para exportar

En cuanto a la falta de experiencia y conocimiento para exportar como una barrera para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (98,8%) se considera parcial o totalmente en desacuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la exportación.

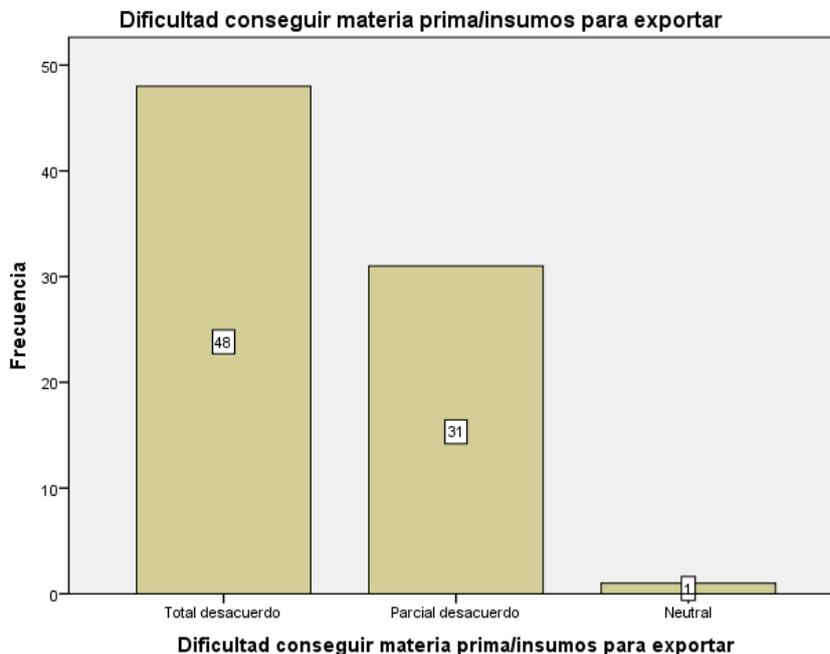
Tabla 27. Dificultad conseguir materia prima/insumos para exportar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	48	60,0	60,0	60,0
Parcial desacuerdo	31	38,8	38,8	98,8
Neutral	1	1,3	1,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 31. Dificultad para conseguir materia prima /insumos para exportar



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Falta investigación y desarrollo para exportar

En cuanto a la falta de investigación y desarrollo para exportar como una barrera para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (98,8%) se considera parcial o totalmente en desacuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la exportación.

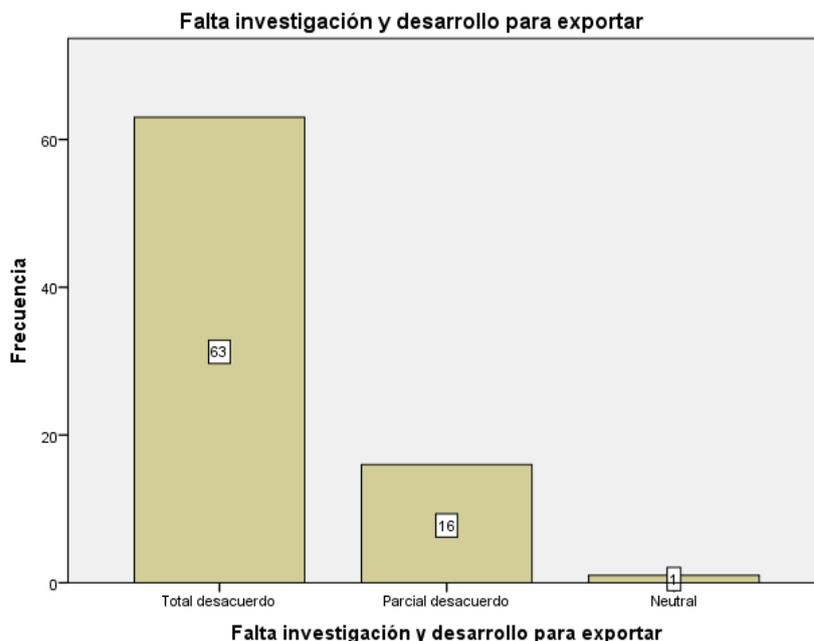
Tabla 28. Falta investigación y desarrollo para exportar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	63	78,8	78,8	78,8
Parcial desacuerdo	16	20,0	20,0	98,8
Neutral	1	1,3	1,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 32. Falta I+D para exportar



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Bajo acceso a nuevos mercados para exportar

En cuanto al bajo acceso a nuevos mercados para exportar como una barrera para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao se encuentra que la totalidad de los encuestados se considera parcial o totalmente en desacuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la exportación. Esto responde a que lastimosamente los productores no ven la importancia de la Investigación y desarrollo y al contrario lo perciben como gastos innecesarios.

Tabla 29. Bajo acceso a nuevos mercados para exportar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	73	91,3	91,3	91,3
Parcial desacuerdo	7	8,8	8,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 33. Bajo acceso a nuevos mercados para exportar



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Falta acuerdos comerciales para exportar

En cuanto a la falta de acuerdos comerciales para exportar como una barrera para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (77,5%) se considera parcial o totalmente en desacuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la exportación.

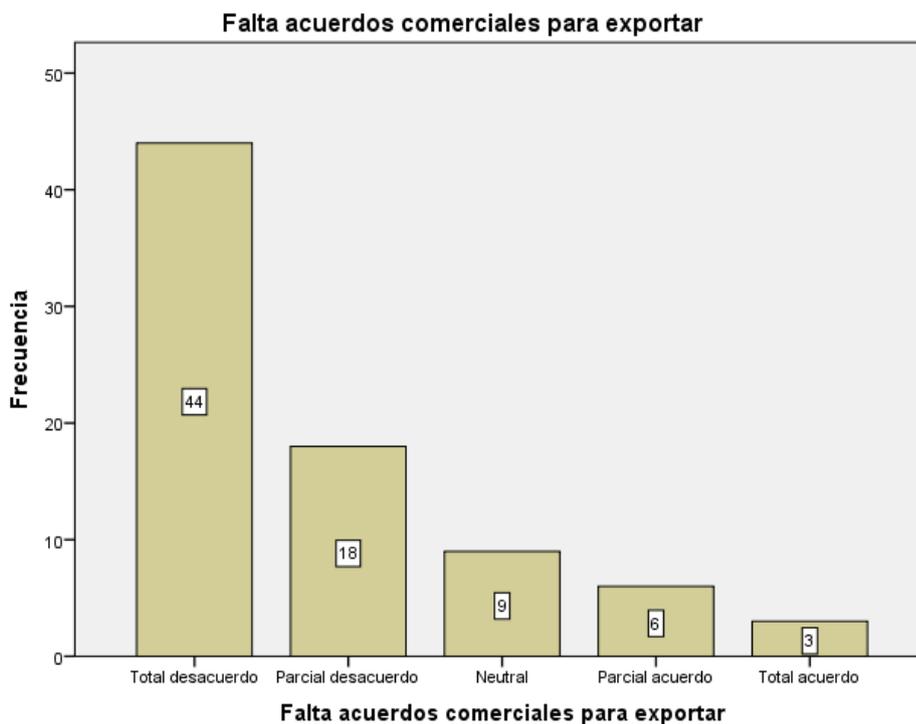
Tabla 30. Falta acuerdos comerciales para exportar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	44	55,0	55,0	55,0
Parcial desacuerdo	18	22,5	22,5	77,5
Neutral	9	11,3	11,3	88,8
Parcial acuerdo	6	7,5	7,5	96,3
Total acuerdo	3	3,8	3,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 34. Falta acuerdos comerciales para exportar



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Falta tecnologías de comunicación para exportar

En cuanto a la falta de tecnologías de comunicación para exportar como una barrera para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (36,3%) se considera parcialmente de acuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la exportación.

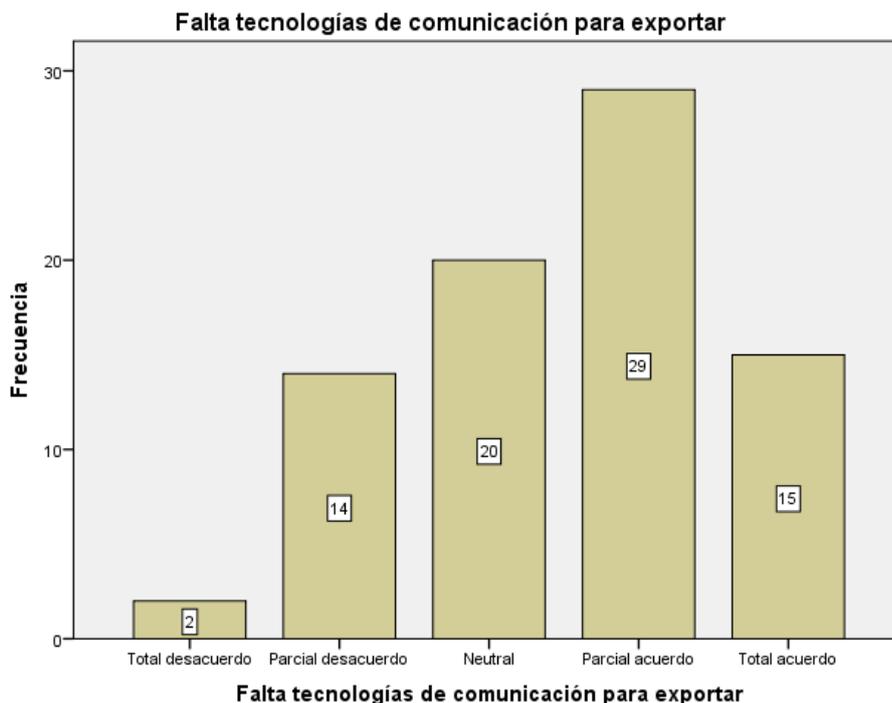
Tabla 31. Falta tecnologías de comunicación para exportar

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Total desacuerdo	2	2,5	2,5	2,5
	Parcial desacuerdo	14	17,5	17,5	20,0
	Neutral	20	25,0	25,0	45,0
	Parcial acuerdo	29	36,3	36,3	81,3
	Total acuerdo	15	18,8	18,8	100,0
	Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 35. Falta tecnologías de comunicación para exportar



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Falta dominio de idiomas extranjeros para exportar

En cuanto a la falta de dominio de idiomas extranjeros para exportar como una barrera para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (75,1%) se considera parcial o totalmente de acuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la exportación.

Tabla 32. Falta dominio de idiomas extranjeros para exportar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	1	1,3	1,3	1,3
Parcial desacuerdo	3	3,8	3,8	5,0
Neutral	16	20,0	20,0	25,0
Parcial acuerdo	35	43,8	43,8	68,8
Total acuerdo	25	31,3	31,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 36. Falta de dominio de idiomas extranjeros para exportar



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Falta personal apropiado para exportar

En cuanto a la falta de personal apropiado para exportar como una barrera para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (81,3%) se considera parcial o totalmente de acuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la exportación.

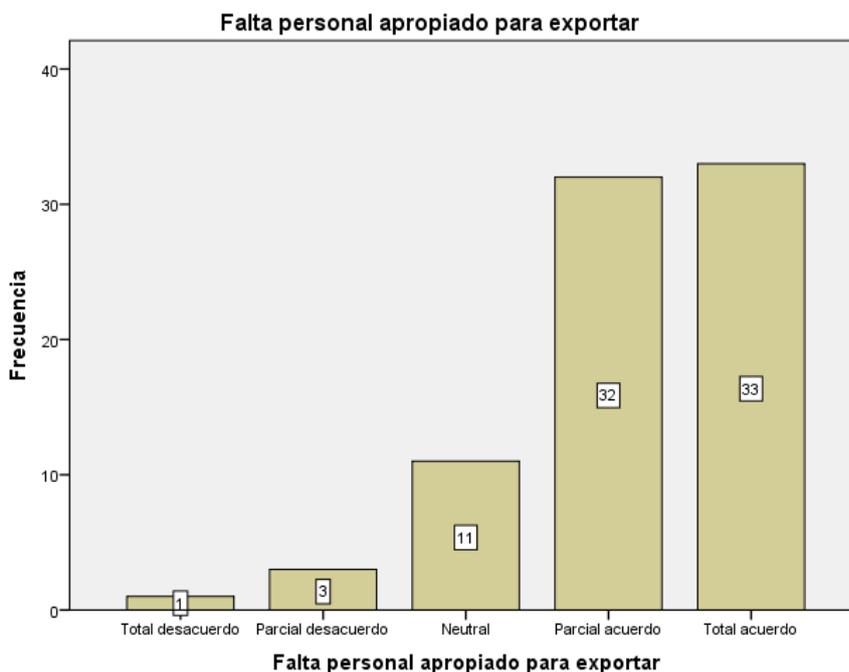
Tabla 33. Falta personal apropiado para exportar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	1	1,3	1,3	1,3
Parcial desacuerdo	3	3,8	3,8	5,0
Neutral	11	13,8	13,8	18,8
Parcial acuerdo	32	40,0	40,0	58,8
Total acuerdo	33	41,3	41,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 37. Falta personal apropiado para exportar



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Falta conocimiento trámites y requisitos para exportar

En cuanto a la falta de conocimiento trámites y requisitos para exportar como una barrera para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (73,8%) se considera parcial o totalmente de acuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la exportación.

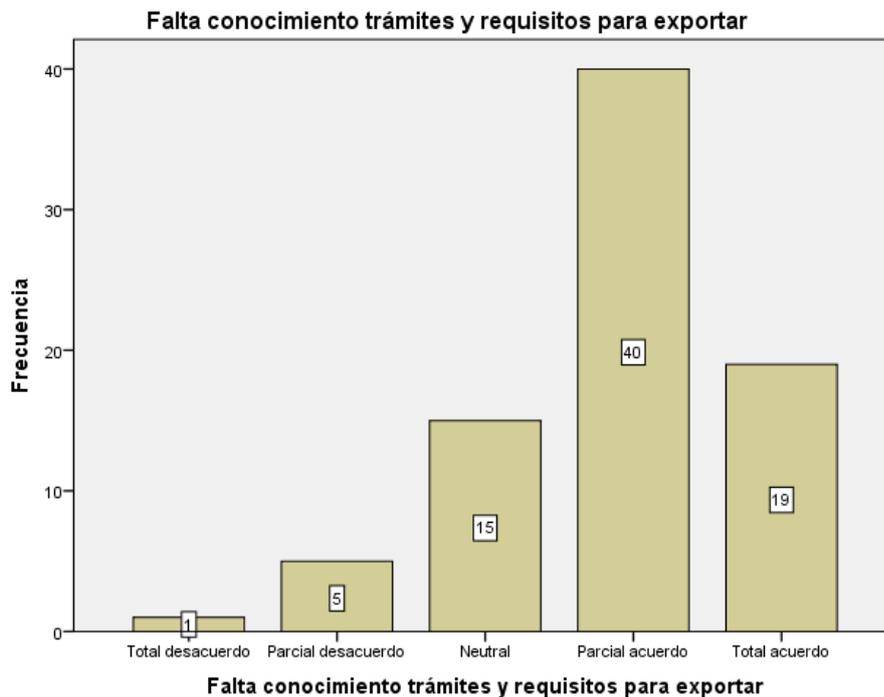
Tabla 34. Falta conocimiento trámites y requisitos para exportar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	1	1,3	1,3	1,3
Parcial desacuerdo	5	6,3	6,3	7,5
Neutral	15	18,8	18,8	26,3
Parcial acuerdo	40	50,0	50,0	76,3
Total acuerdo	19	23,8	23,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 38. Falta conocimiento trámites y requisitos para exportar



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Falta liquidez para exportar

En cuanto a la falta de liquidez para exportar como una barrera para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (88,8%) se considera parcial o totalmente en desacuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la exportación.

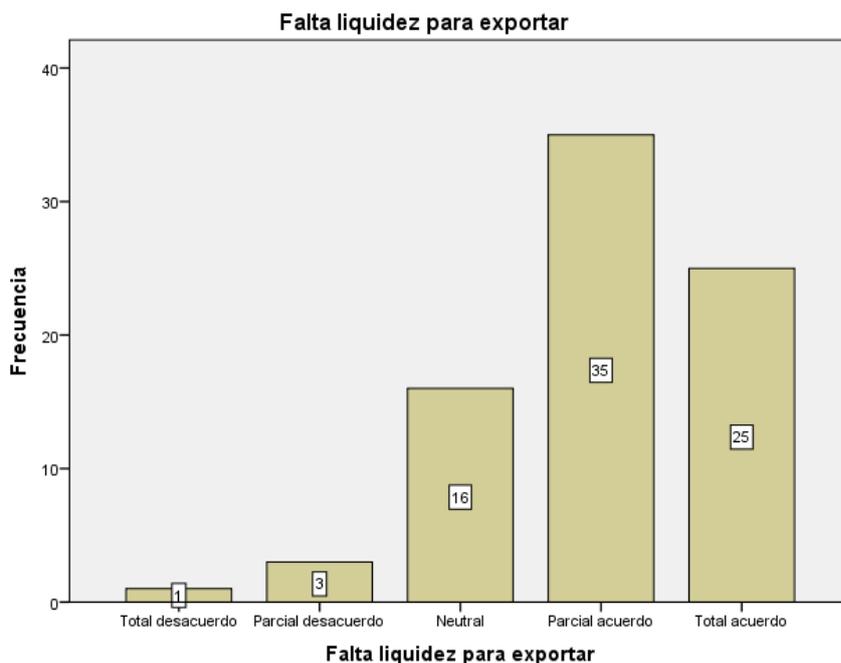
Tabla 35. Falta liquidez para exportar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	1	1,3	1,3	1,3
Parcial desacuerdo	3	3,8	3,8	5,0
Neutral	16	20,0	20,0	25,0
Parcial acuerdo	35	43,8	43,8	68,8
Total acuerdo	25	31,3	31,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 39. Falta liquidez para exportar



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Falta acceso a financiamiento para exportar

En cuanto a la falta de acceso a financiamiento para exportar como una barrera para el crecimiento de la exportación de pasta de cacao se encuentra que la mayoría de los encuestados (81,3%) se considera parcial o totalmente de acuerdo con que esta sea una barrera para aumentar la exportación.

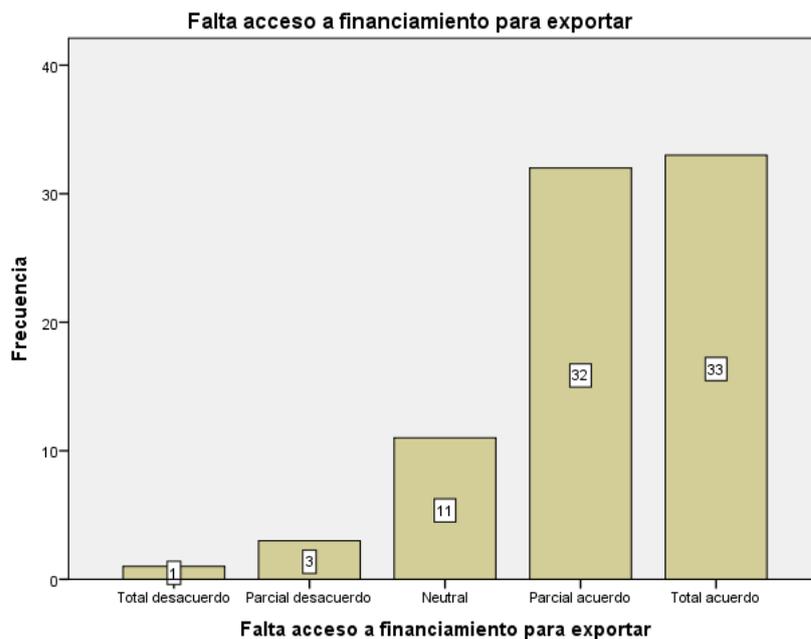
Tabla 36. Falta acceso a financiamiento para exportar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	1	1,3	1,3	1,3
Parcial desacuerdo	3	3,8	3,8	5,0
Neutral	11	13,8	13,8	18,8
Parcial acuerdo	32	40,0	40,0	58,8
Total acuerdo	33	41,3	41,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 40. Falta acceso a financiamiento para exportar



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

De similar manera a lo realizado con los factores que afectan la producción, se calcula el Promedio de cada barrera para exportar.

Tabla 37. Promedio barreras para exportar

Factor	Promedio
Demanda internacional insuficiente para exportar	1,71
Productividad muy baja para exportar	3,64
Precios internacionales poco atractivos para exportar	2,70
Costos demasiado altos para exportar	3,78
Baja rentabilidad para exportar	3,93
Tecnología no apropiada para exportar	4,18
Falta experiencia y conocimiento para exportar	1,66
Demasiado esfuerzo y tiempo para exportar	2,24
Dificultad conseguir materia prima/insumos para exportar	1,41
Falta investigación y desarrollo para exportar	1,23
Bajo acceso a nuevos mercados para exportar	1,09
Falta acuerdos comerciales para exportar	1,83
Falta tecnologías de comunicación para exportar	3,51
Falta dominio de idiomas extranjeros para exportar	4,00
Falta personal apropiado para exportar	4,16
Falta conocimiento trámites y requisitos para exportar	3,89
Falta liquidez para exportar	4,00
Falta acceso a financiamiento para exportar	4,16

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Se subraya aquellos valores superiores a 3 por ser considerados, de acuerdo a la escala utilizada, variables que de acuerdo a los encuestados afectan a las exportaciones.

3.7. Percepción de los encuestados en cuanto a su producción y exportación

Al analizar la percepción de los encuestados en cuanto a que tan apropiada es su producción actualmente, se encuentra que la mayoría de los encuestados (55%) se considera parcialmente de acuerdo en que esta es apropiada.

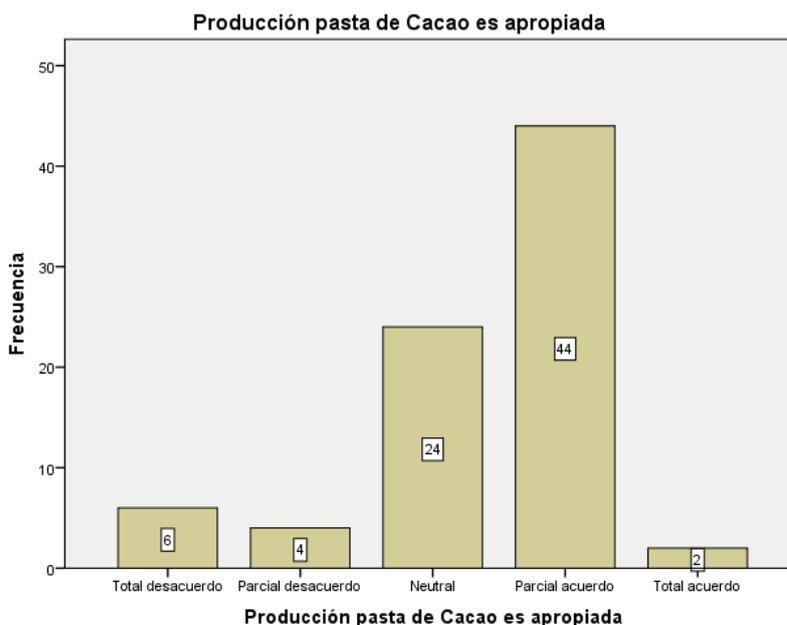
Tabla 38. Producción pasta de Cacao es apropiada

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	6	7,5	7,5	7,5
Parcial desacuerdo	4	5,0	5,0	12,5
Neutral	24	30,0	30,0	42,5
Parcial acuerdo	44	55,0	55,0	97,5
Total acuerdo	2	2,5	2,5	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 41. Producción de pasta de Cacao es apropiada



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Al analizar la percepción de los encuestados en cuanto a que tan apropiada es su exportación actualmente, se encuentra que la mayoría de los encuestados (51,3%) se considera neutral en cuanto a que esta es apropiada.

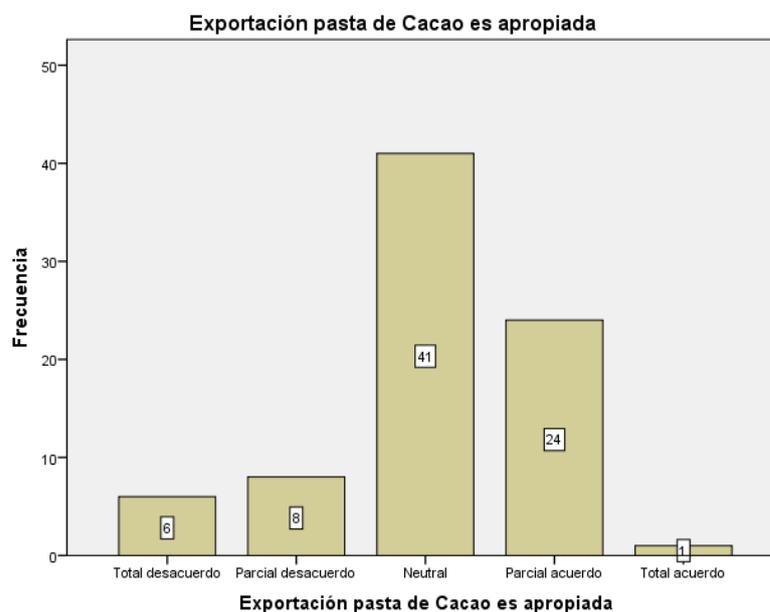
Tabla 39. Exportación pasta de Cacao es apropiada

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	6	7,5	7,5	7,5
Parcial desacuerdo	8	10,0	10,0	17,5
Neutral	41	51,3	51,3	68,8
Parcial acuerdo	24	30,0	30,0	98,8
Total acuerdo	1	1,3	1,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 42. Exportación de pasta de Cacao es apropiada\



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Al analizar la percepción de los encuestados en cuanto a que tan probable es tener un incremento de producción en los próximos 3 años, se encuentra que la mayoría de los encuestados (62,5%) se considera parcial o totalmente en desacuerdo con respecto a dicho crecimiento.

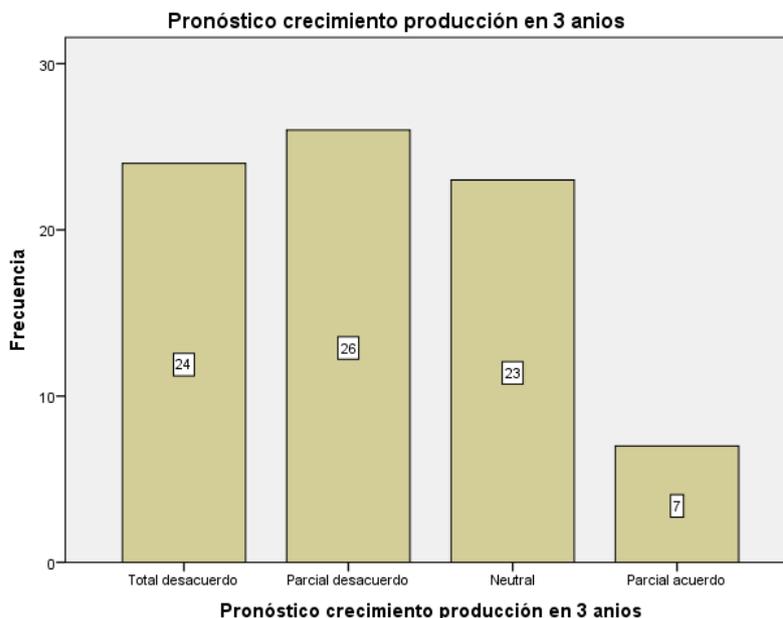
Tabla 40. Pronóstico crecimiento producción en 3 años

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	24	30,0	30,0	30,0
Parcial desacuerdo	26	32,5	32,5	62,5
Neutral	23	28,8	28,8	91,3
Parcial acuerdo	7	8,8	8,8	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 43. Pronóstico crecimiento de producción en 3 años



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Al analizar la percepción de los encuestados en cuanto a que tan probable es tener un incremento de exportación en los próximos 3 años, se encuentra

que la mayoría de los encuestados (75%) se considera parcial o totalmente en desacuerdo con respecto a dicho crecimiento.

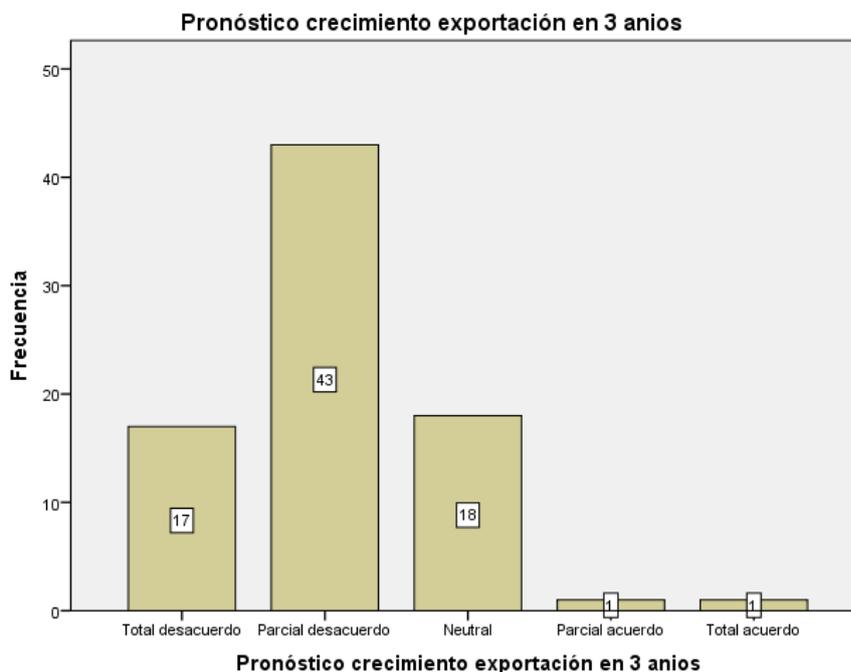
Tabla 41. Pronóstico crecimiento exportación en 3 años

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Total desacuerdo	17	21,3	21,3	21,3
Parcial desacuerdo	43	53,8	53,8	75,0
Neutral	18	22,5	22,5	97,5
Parcial acuerdo	1	1,3	1,3	98,8
Total acuerdo	1	1,3	1,3	100,0
Total	80	100,0	100,0	

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Figura 44. Pronóstico crecimiento de exportación en 3 años



Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

3.7. Regresión lineal Factores que afectan producción

Se considera como barrera únicamente aquellas variables con promedio mayor a 3, pues de acuerdo a la escala de Likert empleada solo estas serían consideradas barreras por los encuestados.

Las tablas resumen las barreras consideradas para el análisis de regresión

Tabla 42. Barreras para la producción de Cacao

Factor	Promedio
Productividad de terreno insuficiente para producir	<u>3,64</u>
Costos altos para producir	<u>3,78</u>
Baja rentabilidad para producir	<u>3,93</u>
Tecnología no apropiada para producir	<u>4,18</u>
Falta de Liquidez para producir	<u>4,00</u>
Falta financiamiento para producir	<u>4,16</u>

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Tabla 43. Barreras para la exportación de Cacao

Factor	Promedio
Productividad muy baja para exportar	<u>3,64</u>
Costos demasiado altos para exportar	<u>3,78</u>
Baja rentabilidad para exportar	<u>3,93</u>
Tecnología no apropiada para exportar	<u>4,18</u>
Falta tecnologías de comunicación para exportar	<u>3,51</u>
Falta dominio de idiomas extranjeros para exportar	<u>4,00</u>
Falta personal apropiado para exportar	<u>4,16</u>
Falta conocimiento trámites y requisitos para exportar	<u>3,89</u>
Falta liquidez para exportar	<u>4,00</u>
Falta acceso a financiamiento para exportar	<u>4,16</u>

Fuente: Las encuestas

Elaborado por: La autora

Se aplica regresión lineal tomando como variable dependiente la variable producción y como variables independientes las barreras para producir.

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,445 ^a	,798	,732	,859

a. Predictores: (Constante), Falta financiamiento para producir, Baja rentabilidad para producir, Productividad de terreno insuficiente para producir, Costos altos para producir, Tecnología no apropiada para producir, Falta de Liquidez para producir

Se obtiene que el modelo explica en un 73,2% el impacto en la variable dependiente.

Coefficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
(Constante)	5,340	,742		7,198	,000
Productividad de terreno insuficiente para producir	-,331	,123	-,325	-2,686	,009
Costos altos para producir	-,060	,152	-,049	-,393	,695
Baja rentabilidad para producir	,116	,161	,106	,722	,473
Tecnología no apropiada para producir	-,076	,176	-,064	-,434	,666
Falta de Liquidez para producir	-,365	,204	-,351	-1,793	,047
Falta financiamiento para producir	,195	,198	,189	,987	,327

a. Variable dependiente: Producción pasta de Cacao es apropiada

Se encuentra que la ecuación obtenida es:

$$Y_1 = 5340 - 0.331X_1 - 0.365X_2$$

Donde,

Y₁ = producción

X₁ = Productividad del terreno

X₂ = Falta de liquidez

Por ende $Y = F(X_1, X_2)$

La producción está en función de la productividad del terreno y la falta de liquidez.

Se vuelve a realizar el modelo solo con las variables productividad del terreno y falta de liquidez.

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,425 ^a	,810	,759	,846

a. Predictores: (Constante), Falta de Liquidez para producir, Productividad de terreno insuficiente para producir

Coefficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
(Constante)	5,496	,533		10,308	,000
Productividad de terreno insuficiente para producir	-,334	,108	-,327	-3,103	,003
Falta de Liquidez para producir	-,220	,110	-,212	-2,007	,048

a. Variable dependiente: Producción pasta de Cacao es apropiada

Se obtiene,

$$Y_1 = 5496 - 0.334X_1 - 0.220X_2$$

Donde,

Y₁ = producción

X₁ = Productividad del terreno

X₂ = Falta de liquidez

Por ende $Y = F(X_1, X_2)$

La producción está en función de la productividad del terreno y la falta de liquidez.

3.7. Regresión lineal Factores que afectan exportación

Finalmente se aplica regresión lineal tomando como variable dependiente la variable exportación y como variables independientes las barreras para exportar.

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,398 ^a	,758	,676	,834

a. Predictores: (Constante), Falta acceso a financiamiento para exportar, Tecnología no apropiada para exportar, Productividad muy baja para exportar, Costos demasiado altos para exportar, Falta tecnologías de comunicación para exportar, Falta conocimiento trámites y requisitos para exportar, Falta liquidez para exportar

Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
(Constante)	4,477	,761		5,882	,000
Productividad muy baja para exportar	-,250	,125	-,260	-2,006	,049
Costos demasiado altos para exportar	-,040	,147	-,035	-,269	,789
Tecnología no apropiada para exportar	,113	,131	,101	,857	,394
Falta tecnologías de comunicación para exportar	,002	,133	,003	,017	,986
Falta conocimiento trámites y requisitos para exportar	-,393	,214	-,401	-1,840	,047
Falta liquidez para exportar	,051	,296	,052	,174	,863
Falta acceso a financiamiento para exportar	,120	,194	,124	,621	,536

a. Variable dependiente: Exportación pasta de Cacao es apropiada

Se obtiene,

$$Y_2 = 4477 - 0.250X_1 - 0.393X_2$$

Donde,

Y_2 = Exportación

X_1 = Productividad del terreno

X_2 = Falta de conocimiento sobre trámites y requisitos

Por ende $Y_2 = F(X_1, X_2)$

Las exportaciones están en función de la productividad del terreno y el conocimiento sobre trámites y requisitos

Se repite el modelo con variables Productividad muy baja y Falta conocimiento trámites y requisitos para exportar

Resumen del modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,369 ^a	,836	,714	,817

a. Predictores: (Constante), Falta conocimiento trámites y requisitos para exportar, Productividad muy baja para exportar

Coefficientes^a

Modelo	Coefficients no estandarizados		Coefficients estandarizados	t	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
(Constante)	4,917	,536		9,172	,000
Productividad muy baja para exportar	-,226	,102	-,235	-2,216	,030
Falta conocimiento trámites y requisitos para exportar	-,262	,104	-,268	-2,519	,014

a. Variable dependiente: Exportación pasta de Cacao es apropiada

Se obtiene,

$$Y_2 = 4917 - 0.226X_1 - 0.262X_2$$

Donde,

Y_2 = Exportación

X_1 = Productividad del terreno

X_2 = Falta de conocimiento sobre trámites y requisitos

Por ende $Y_2 = F(X_1, X_2)$

Las exportaciones están en función de la productividad del terreno y el conocimiento sobre trámites y requisitos

Exportación de cacao (y sus derivados) y su relación con el tipo de cambio

Finalmente, se evalúa el impacto del cambio del dólar en las exportaciones para analizar si el cambio de moneda ha influido de alguna manera en las exportaciones de cacao ecuatoriano. Para ello se realiza una regresión lineal simple considerando el tipo de cambio (cotización del dólar en Euros) y la exportación de cacao y sus elaborados desde enero del 2010 hasta mayo del 2016. La información se obtuvo de la página del Banco Central del Ecuador por ser la fuente oficial que provee este tipo de información.

Al aplicar el coeficiente de Pearson para analizar correlación entre ambas variables, se encuentra que si existe una relación estadísticamente significativa entre el tipo de cambio y las exportaciones de Cacao y sus elaborados.

Correlaciones

		Tipo de cambio	Exports de Cacao y sus elaborados
Tipo de cambio	Correlación de Pearson	1	,293**
	Sig. (bilateral)		,010
	N	77	77
Exports de Cacao y sus elaborados	Correlación de Pearson	,293**	1
	Sig. (bilateral)	,010	
	N	77	77

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Al realizar la regresión se encuentra los siguientes coeficientes y su nivel de significancia:

Coeficientes^a

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Error estándar	Beta		
1 (Constante)	-121693,504	66881,664		-1,820	,073
Tipo de cambio	225357,087	84949,062	,293	2,653	,010

a. Variable dependiente: Exports de Cacao y sus elaborados

Por lo tanto se encuentra que la fórmula de regresión es:

$$Y = 0.10X1$$

Donde:

Y: Exportación de cacao y sus elaborados

X1: Tipo de cambio/ Cotización del dólar en Euros

Al tener un coeficiente positivo se encuentra que al aumentar el precio del Euro frente al dólar se incrementa la exportación de cacao y sus elaborados. Esto tendría sentido por cuanto el producto ecuatoriano resultaría más

económico en el mercado europeo y el resto de mercados internacionales en general. Sin embargo, el coeficiente menor a la unidad indica que un cambio en el valor del dólar implica un cambio menor en la exportación de cacao y sus elaborados (apenas un 10%).

CONCLUSIONES

- La baja productividad del terreno y la falta de liquidez influye de manera negativa en la producción de pasta de cacao. De similar manera la productividad de la tierra y la falta de conocimiento acerca de trámites y requisitos influyen en las exportaciones de pasta de Cacao
- Si bien el Ecuador es considerado un productor importante a nivel mundial de Cacao, su exportación ha disminuido en el último semestre del año 2015. Si bien en general las exportaciones de cacao en grano han aumentado, la exportación de cacao en pasta continúa siendo muy limitada
- La demanda internacional de Cacao no influye en la producción doméstica y en la exportación de Pasta de Cacao.
- Los precios internacionales del Cacao no influyen en la producción y exportación de pasta de Cacao Ecuatoriano.
- La productividad de la tierra si influye tanto en la producción como en la exportación de pasta de cacao ecuatoriano.

RECOMENDACIONES

Se recomienda,

- Crear desde el sector público y la academia programas que permitan mejorar la baja productividad del terreno, la falta de liquidez y la falta de conocimiento para reducir el impacto negativo en la producción y en las exportaciones de pasta de Cacao
- Incrementar la realización de estudios que permitan reunir datos primarios acerca del estado exacto de la industria de pasta de cacao.
- Aportar a la sofisticación de la industria para comercializar nuevos productos y servicios
- Enfocar esfuerzos en tratar de mejorar la competitividad del sector cafetalero en general.
- Invertir en I+D para mejorar la productividad de los terrenos y/o semillas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. Acosta, Alberto. 2006. Breve historia económica del Ecuador. Quito: Corporación Editora Nacional
2. Adam Smith (2007) La Riqueza de las Naciones, Libro 1 "De la división del trabajo". Madrid, España: Alianza Editorial
3. Ahn,J. McQuoid,A. (2012). Capacity Constrained Exporters: Micro Evidence and Macro Implications. International Monetary Fund. Washington,DC.
4. ANECACAO. www.anecacao.com
5. Antimiani,A.; Di Maio,M.; Rampa, F. (2009) Tariff Protection, Tariff Escalation and african Countries: Who are the real friends? Paper presentado en la 11th ETSG Conference, 10-12. Sept, Rome.
6. Aw,B. Chung,S. Roberts,M. (2000). Productivity and turnover in the export market: micro-level evidence from the republic of Korea and Taiwan. World Bank Economic Review. Vol. 14, pp 65-90.
7. Banco mundial (1993). The East Asian miracle. Economic Growth and Public Policy. Oxford University Press, New York.
8. Ballesteros, R. (1998). Comercio Exterior: Teoría y Práctica. Murcia: Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones.
9. Barahona, J.(2008).Aduanas: competitividad y normativa centroamericana. Editorial EUNED. Costa Rica.
10. Bernard, A. Jensen,J. (1999) Exceptional exporter performance: cause, effect, or both? Journal of International Economics. Vol 47. Pp. 1-25.
11. Bond,E. Tybout,J. Utar,H. (2014).Credit Rationing, Risk aversion and industrial Evolution in developing countries. International Economic Review.
12. Carrancho, M. (2009).Ingeniería y propiedad intelectual. Editorial Reus.Madrid.
13. Cervantes, R. (2008), "Apertura comercial y empleo en México, 1980- 2004", tesis de doctorado, México, D.F., Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.

14. Daviron, B.; Ponte, S. (2005) *The coffee Paradox: global Markets, Commodity trade and the elusive promise of development*. Londres: Zed Books.
15. Diaz-Bonilla, E.; Reca, L. (2000). *Trade and Agroindustrialization in Developing Countries: Trends and Policy Impacts*, *Agricultural Economics*, 23, 3, 219-29.
16. Eatwell, J. (1998), "Import substitution and export-led growth", *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman (eds.), vol. 2, Londres, The Macmillan Press.
17. Felipe, J. (2003), "Is export-led growth passe? Implications for developing Asia", *Economics Working Papers*, N° 48, Manila, Banco Asiático de Desarrollo.
18. Felipe, J. y J. Lim (2005), "Export or domestic-led growth in Asia?", *Economics Working Papers*, N° 69, Manila, Banco Asiático de Desarrollo.
19. González, M. (2010). *Fundamentos de Economía, Empresa, Derecho, Administración y Metodología de la investigación aplicada a la RSC*. Editorial Netbiblo. España.
20. Grossman, G.M. y E. Helpman (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, Massachusetts, mit Press
21. Helpman, E. y P. Krugman (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, Cambridge, Massachusetts, mit Press.
22. Hessels, J. & Van Stel, A. (2011) *Entrepreneurship, export orientation, and economic growth*. *Small Business Economics*, 37(2), 255-268
23. Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO Ecuador). 2011. *Análisis Sectorial de cacao y elaborados*.
24. Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PRO Ecuador). 2013. *Análisis Sectorial de cacao y elaborados*.
25. Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Proecuador. (2016) *Cacao y elaborados*. Recuperado de:
<http://www.proecuador.gob.ec/compradores/oferta-exportable/cacao-y-elaborados/> Julio 2016.

26. Isgut, A. (2001). What's different about exporters? Evidence from Colombian manufacturing. *Journal of development studies*. Vol. 37, pp. 57-82.
27. Kirchner, L. (2010). *Comercio y marketing internacional*. 4ta. Edición. Cengage Learning Editores. México.
28. Kohli, I. y N. Singh (1989), "Exports and growth: critical minimum effort and diminishing returns", *Journal of Development Economics*, vol. 30, Nº 2, Amsterdam, Elsevier
29. Krueger, A. (1980), "Trade policy as an input to development", *American Economic Review*, vol. 70, Nº 2, Nashville, Tennessee, American Economic Association.
30. Laguna, C. E. (2013). Recuperado el 26 de 2016, de <http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/lrce-comercio.htm>
31. MAGAP. www.magap.gob.ec
32. Manova, K. Yu, Z. (2014). Firms along the value-added Chain: Processing trade in China. NBER working paper.
33. Mcdaniel, c. (2005) *Investigación de mercados*. 6ta. Edición. Editorial Cengage Learning Editores. México.
34. Mengistae, T. Pattillo, C. (2004). Export Orientation and productivity in Sub-Saharan Africa. *IMF Staff Papers*. Vol. 51, pp. 327-353
35. Meseguer, J. (2011). *Derecho Internacional de Los Ecosistemas Marinos*. España: Editorial Reus.
36. Mohan, S., Khorana, S., & Choudhury, H. (2013). Why Developing Countries Have Failed to Increase Their Exports of Agricultural Processed Products. *Economic Affairs*, 33(1), 48-64.
37. Moreno-Brid, J.C., J.C. Rivas y J. Santamaría (2005), "Mexico: economic growth, exports and industrial performance after nafta", serie Estudios y perspectivas, Nº 42 (LC/L.2479-P), México, D.F., sede subregional de la cepal en México. Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: E.06.II.G.6.
38. Organización Mundial del Comercio. (2016). ¿Qué es la Organización Mundial del Comercio? Recuperado el 09 de Julio de

2016, de:

https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact1_s.htm

39. Organización Mundial del Comercio. (2016). Que hacemos.

Recuperado el 9 de Julio de 2016, de:

https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/what_we_do_s.htm

40. Philip, K. (2009). Dirección de Marketing. 12ava. Edición Editorial Pearson Educación. México.

41. Prata, S. Urrutia, C. (2004). Firm Dynamics. Investment, and Debt Portfolio: Balance sheet effects of the Mexican crisis of 1994. Journal of Development Economics 75. Pp 535-63

42. Rho, Y. Rodrigue, J. (2012). Firm level Investment and Export Dynamics. Vanderbilt University, Nashville, TN.

Anexo 1. Formato de encuesta

FORMATO DE ENCUESTA

Instrucciones: Estimado señor Productor de pasta de Cacao sirvase llenar la presente encuesta, la cual constituye parte fundamental del trabajo de titulación de la srta. Viviana González, Maestrante de la UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL. La encuesta no tomará mas de 5 minutos, por favor conteste de forma veraz.

PRIMERA SECCIÓN: BARRERAS PARA PRODUCIR PASTA DE CACAO					
Indique su nivel de acuerdo en cuanto a que cada una de las siguientes constituye una barrera para producir pasta de Cacao (1 total desacuerdo, 5 total acuerdo)					
Factor	1	2	3	4	5
La demanda del producto es insuficiente					
El rendimiento o productividad de la tierra es muy bajo					
Los precios internacionales no son atractivos					
Los costos de producción son demasiado altos					
Baja rentabilidad					
No se cuenta con la tecnología y maquinarias apropiadas					
La falta de experiencia y conocimiento					
Demasiado esfuerzo/trabajo y/o tiempo					
Difícil conseguir materia prima o insumos					
Baja disponibilidad de tierra fértil					
Condiciones climáticas o naturales poco apropiadas para cultivo					
Falta de investigación y desarrollo					
Poco acceso a nuevos mercados/clientes interesados en productos					
Falta de liquidez					
Falta de acceso a financiamiento					

SEGUNDA SECCIÓN: BARRERAS PARA EXPORTAR PASTA DE CACAO					
Indique su nivel de acuerdo en cuanto a que cada una de las siguientes constituye una barrera para exportar pasta de Cacao (1 total desacuerdo, 5 total acuerdo)					
Factor	1	2	3	4	5
La demanda internacional del producto es insuficiente					
El rendimiento o productividad de la tierra es muy bajo					
Los precios internacionales no son atractivos					
Los costos de producción son demasiado altos					
Baja rentabilidad					
No se cuenta con la tecnología y maquinarias apropiadas					
La falta de experiencia y conocimiento					
Demasiado esfuerzo/trabajo y/o tiempo					
Difícil conseguir materia prima o insumos					
Falta de investigación y desarrollo					
Poco acceso a nuevos mercados/clientes interesados en productos					
Falta de acuerdos comerciales regionales					
Falta de acceso a tecnologías de comunicación					
No dominio de idiomas extranjeros					
Falta de personal apropiado para exportar					
desconocimiento de tramites y requisitos					
Falta de liquidez					
Falta de acceso a financiamiento					

TERCERA SECCIÓN: DIFICULTAD Y OPTIMISMO	
Indique que tan apropiado es el nivel de los siguientes factores (1 totalmente inapropiada, 5 totalmente apropiada)	

Factor	1	2	3	4	5
Su producción de pasta de Cacao es apropiada					
Su exportación de pasta de Cacao es apropiada					
Podrá aumentar apropiadamente la producción de pasta de Cacao en los próximos 3 años					
Podrá aumentar apropiadamente la exportación de pasta de Cacao en los próximos 3 años					

Anexo 2. Base de datos Encuestas

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	P31	P32	P33	P34	P35	P36	P37		
1	1	3	2	3	3	4	2	1	1	1	1	2	3	4	5	1	3	2	3	3	4	2	1	1	1	1	2	3	4	5	2	4	5	5	4	3	2		
2	1	3	1	3	3	3	1	1	1	1	1	2	3	4	5	1	3	1	3	3	3	1	1	1	1	2	1	3	4	5	4	4	5	4	3	2	1		
3	1	2	2	3	3	4	2	2	1	1	1	3	4	4	1	2	2	3	3	4	2	2	1	1	3	1	3	4	4	4	4	4	4	4	3	2	1		
4	2	4	2	3	4	4	1	1	2	2	1	2	2	3	3	2	4	2	3	4	4	1	1	2	2	1	2	2	3	3	3	3	3	4	3	2	1		
5	2	3	2	3	4	4	2	2	1	1	1	1	3	5	5	2	3	2	3	4	4	2	2	1	1	1	3	5	5	5	4	3	2	1					
6	1	3	3	3	4	5	1	2	1	1	1	1	4	3	4	1	3	3	3	4	5	1	2	1	1	1	1	4	3	4	4	3	4	4	3	2	1		
7	1	3	1	4	4	5	2	1	1	1	1	1	4	4	4	1	3	1	4	4	5	2	1	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2		
8	1	3	2	4	4	4	1	2	1	1	1	1	4	4	4	1	3	2	4	4	4	1	2	1	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	2	
9	2	3	2	3	5	5	1	1	1	1	1	1	3	4	4	2	3	2	3	5	5	1	1	1	1	1	1	3	4	4	4	4	4	4	3	2	3	2	
10	2	4	2	3	4	4	2	1	2	2	1	2	3	3	4	2	4	2	3	4	4	2	1	2	2	1	2	2	3	3	3	3	3	3	4	3	2	2	
11	1	3	3	3	4	4	1	1	1	1	2	1	4	4	4	1	3	3	3	4	4	1	1	1	1	2	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	
12	1	3	3	3	4	4	2	2	1	1	1	1	4	4	4	1	3	3	3	4	4	2	2	1	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	
13	1	2	2	3	5	5	2	1	1	1	1	1	5	5	4	1	2	2	3	5	5	2	1	1	1	1	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	2	2	
14	1	4	2	5	5	5	1	1	1	1	1	1	4	4	4	1	4	2	5	5	5	1	1	1	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	
15	2	3	2	5	4	3	2	1	2	2	1	2	2	3	4	2	3	2	5	4	3	2	1	2	2	1	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	
16	1	3	2	4	4	4	1	2	1	1	1	1	2	2	4	1	3	2	4	4	4	1	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	4	3	4	3	
17	1	3	1	4	4	5	1	1	1	1	1	2	3	4	1	3	1	4	4	5	1	1	1	1	1	1	1	2	3	5	3	3	5	4	4	4	4	2	
18	1	5	2	4	4	4	2	1	1	1	1	2	3	4	1	5	2	4	4	4	4	2	1	1	1	1	1	2	3	5	3	5	4	4	3	4	3	4	
19	1	3	2	3	3	3	1	1	1	1	1	2	2	4	1	3	2	3	3	3	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	1	
20	2	3	3	3	2	2	2	1	2	1	1	3	3	4	2	3	3	3	2	2	2	1	2	1	1	1	3	3	5	3	5	3	5	3	3	3	3	3	
21	1	3	2	3	2	2	1	1	1	1	1	3	2	4	4	1	3	2	4	3	2	2	1	1	1	1	3	2	4	4	4	4	4	3	2	1	1	1	
22	1	3	2	3	2	2	1	3	1	1	1	1	4	4	1	3	2	3	2	2	2	1	3	1	1	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	3	4	2	
23	2	2	2	3	3	3	2	2	2	1	2	2	3	4	2	2	2	3	3	3	2	2	2	1	2	2	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	1	2	
24	1	3	1	2	4	4	1	1	1	1	1	2	4	4	1	3	1	2	4	4	1	1	1	1	1	1	1	2	4	4	4	4	4	4	3	3	1	2	
25	1	3	2	3	4	5	1	1	1	1	1	4	3	3	4	1	3	2	3	4	5	1	1	1	1	1	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3		
26	1	3	2	3	4	4	1	1	1	1	2	1	2	2	4	1	3	2	3	4	4	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	4	4	3	3	
27	1	4	2	3	4	4	1	1	1	1	2	4	3	3	4	1	4	2	3	4	4	1	1	1	1	2	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	
28	1	4	2	3	4	4	1	2	1	1	1	1	4	4	4	1	4	2	3	4	4	1	2	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	
29	2	4	2	3	5	5	2	2	1	2	1	2	4	4	4	2	4	2	3	5	5	2	2	1	2	1	2	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	2	
30	2	4	2	4	5	5	2	1	2	1	1	1	4	5	4	2	4	2	4	5	5	2	1	2	1	1	1	4	5	5	5	5	5	5	3	3	3	2	
31	2	3	2	4	5	5	3	2	1	1	1	1	3	4	4	2	3	2	4	5	5	3	2	1	1	1	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2	
32	2	4	3	4	5	5	1	2	1	1	1	1	3	3	4	2	4	3	4	5	5	1	2	1	1	1	1	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	1	1
33	2	4	3	4	5	5	2	2	1	1	1	3	5	4	2	4	3	4	5	5	2	2	2	1	1	1	3	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	2	
34	1	4	2	5	4	5	1	2	2	2	1	2	2	4	4	1	4	2	5	4	5	1	2	2	1	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	
35	1	4	3	4	4	4	1	2	1	1	1	1	3	3	4	1	4	3	4	4	4	1	2	1	1	1	1	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	
36	2	3	3	3	4	4	1	1	1	1	1	1	1	4	4	2	3	3	3	4	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	4	4	2	2	
37	2	4	3	4	4	4	1	1	1	1	1	3	4	4	4	2	4	3	4	4	4	1	1	1	1	1	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	
38	2	4	3	3	3	3	2	2	1	1	4	4	4	4	4	2	4	3	3	3	3	2	2	1	1	4	4	4	5	4	4	5	3	3	3	3	3	2	
39	2	5	2	4	2	2	2	2	1	1	1	4	4	4	4	2	5	2	4	2	2	2	2	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2	
40	2	4	3	4	4	4	2	3	1	1	1	1	4	4	4	2	4	3	4	4	4	2	3	1	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	1	2
41	1	4	1	4	4	5	1	1	1	2	2	5	5	4	1	4	1	4	4	5	1	1	1	2	2	2	5	5	5	5	5	5	5	5	4	3	3	1	1
42	2	4	3	3	4	4	1	3	2	1	2	1	3	4	4	2	4	3	3	4	4	1	3	2	1	2	1	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2
43	2	4	3	4	4	4	3	3	2	1	1	2	3	4	4	2	4	3	4	4	4	3	2	1	1	1	2	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	2	2
44	2	4	3	4	4	4	2	3	2	1	1	1	3	3	4	2	4	3	4	4	4	2	3	2	1	1	1	3	3	5	3	3	3	3	4	3	3	2	
45	1	3	2	4	3	4	1	2	1	1	1	1	4	4	4	1	3	2	4	3	4	1	2	1	1	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	2
46	3	5	2	5	3	3	2	2	1	1	1	3	5	4	3	5	2	5	3	3	3	2	2	1	1	3	5	5	5	5	5	5	5	4	3	2	2	2	
47	2	2	2	4	3	5	1	2	2	2	1	2	3	5	4	2	2	2	4	3	5	1	2	2	2	1	2	3	5	5	5	5	5	5	4	4	2	2	
48	2	2	3	4	4	4	1	2	1	1	1	1	3	5	4	2	2	3	4	4	4	1	2	1	1	1	1	3	5	5	5	5	5	5	4	3	2	2	
49	2	3	3</																																				

Anexo 3. Codificación de Base de datos Encuestas

Código	Detalle
P1	Demanda Insuficiente para producir
P2	Productividad de terreno insuficiente para producir
P3	Precios no atractivos para producir
P4	Costos altos para producir
P5	Baja rentabilidad para producir
P6	Tecnología no apropiada para producir
P7	Falta de conocimiento y experiencia para producir
P8	Demasiado esfuerzo para producir
P9	Falta materia prima e insumos para producir
P10	Baja disponibilidad tierra apropiada para producir
P11	Condiciones climáticas no apropiadas para producir
P12	Falta investigación y desarrollo para producir
P13	Poco acceso a nuevos mercados para producir
P14	Falta de Liquidez para producir
P15	Falta financiamiento para producir
P16	Demanda internacional insuficiente para exportar
P17	Productividad muy baja para exportar
P18	Precios internacionales poco atractivos para exportar
P19	Costos demasiado altos para exportar
P20	Baja rentabilidad para exportar
P21	Tecnología no apropiada para exportar
P22	Falta experiencia y conocimiento para exportar
P23	Demasiado esfuerzo y tiempo para exportar
P24	Dificultad conseguir materia prima/insumos para exportar
P25	Falta investigación y desarrollo para exportar
P26	Bajo acceso a nuevos mercados para exportar
P27	Falta acuerdos comerciales para exportar
P28	Falta tecnologías de comunicación para exportar
P29	Falta dominio de idiomas extranjeros para exportar
P30	Falta personal apropiado para exportar
P31	Falta conocimiento trámites y requisitos para exportar
P32	Falta liquidez para exportar
P33	Falta acceso a financiamiento para exportar
P34	Producción pasta de Cacao es apropiada
P35	Exportación pasta de Cacao es apropiada
P36	Pronóstico crecimiento producción en 3 años
P37	Pronóstico crecimiento exportación en 3 años

Anexo 4. Base de datos Tipo de cambio (Cotización de dólares a Euros)

Fecha	Tipo de cambio (dólar a Euro)	Exportaciones de Cacao y sus elaborados
may-16	0,884807	481490,9
abr-16	0,881764	41665,67
mar-16	0,898718	56628,72
feb-16	0,900528	69327,67
ene-16	0,920251	76023,24
dic-15	0,917675	103774,92
nov-15	0,931584	87059,45
oct-15	0,890931	72446,14
sep-15	0,889803	60559,16
ago-15	0,898244	65353,05
jul-15	0,908434	47372,28
jun-15	0,891144	52521,02
may-15	0,895705	50971,14
abr-15	0,9254	47785,93
mar-15	0,923695	78922,1
feb-15	0,880904	73462,8
ene-15	0,859497	72165,77
dic-14	0,812279	100088,65
nov-14	0,801611	79692,2
oct-14	0,789239	60465,18
sep-14	0,775502	71458
ago-14	0,750665	56140,33
jul-14	0,73838	43624,02
jun-14	0,735203	53625,44
may-14	0,727933	48984,69
abr-14	0,724099	53125,79
mar-14	0,723211	61601,63
feb-14	0,732394	45741,84
ene-14	0,733858	35603,76
dic-13	0,729769	62997,29
nov-13	0,741074	77121,67
oct-13	0,733057	62114,73
sep-13	0,748821	52185,38
ago-13	0,75075	28938,97
jul-13	0,76437	25314,87
jun-13	0,758916	24282,5
may-13	0,770327	29435,71
abr-13	0,767735	38119,16
mar-13	0,771178	46112,84
feb-13	0,748103	43325,95

ene-13	0,752414	37076,08
dic-12	0,76259	59759,61
nov-12	0,779441	51201,12
oct-12	0,77076	36757,91
sep-12	0,777367	42194,8
ago-12	0,806857	30558,48
jul-12	0,813183	24058,94
jun-12	0,797011	21865,29
may-12	0,780542	28600,23
abr-12	0,759362	27920,58
mar-12	0,756903	49925,85
feb-12	0,755687	47450,55
ene-12	0,775121	34206,66
dic-11	0,759136	57567,24
nov-11	0,737111	79465,36
oct-11	0,729101	62908,83
sep-11	0,72604	50123,83
ago-11	0,696991	51057,89
jul-11	0,699013	38455,81
jun-11	0,695035	30724,34
may-11	0,697988	44929,89
abr-11	0,691623	46727,28
mar-11	0,7135	56101,08
feb-11	0,732405	36588,34
ene-11	0,748379	31870,4
dic-10	0,756124	47560,1
nov-10	0,731886	43835,7
oct-10	0,719062	39054,72
sep-10	0,76579	21406,23
ago-10	0,775134	22338,62
jul-10	0,782276	27845,66
jun-10	0,81875	23296,7
may-10	0,794559	24472,9
abr-10	0,744161	32259,49
mar-10	0,736559	44300,19
feb-10	0,731257	44928,77
ene-10	0,700977	53613,29