

Ecuadorian Cocoa and the Multiparty Trade Agreement: Competitiveness, Technical Barriers and Sustainability

Carla Andrade, Ph.D.¹ ; Mariana Lozano, Mgs² ; María de Lourdes Sambonino, Mgs³ ; Clara Cabrera, Mgs⁴ 

¹Escuela de Ciencias Empresariales, Universidad Católica del Norte, Coquimbo, Chile, carla.andrade@ucn.cl

¹Universidad ECOTEC, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Km 13.5 Samborondón, Samborondón, EC092302, Ecuador, candradea@ecotec.edu.ec

^{2,3,4}Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Administrativa, Cdda. Universitaria Universidad de Guayaquil", Av. Delta s/n y Av. Kennedy, Ecuador, mariana.lozanorob@ug.edu.ec, lourdes.samboninog@ug.edu.ec, clara.cabrera@ug.edu.ec

Abstract – This study analyzes the competitive dynamics of Ecuadorian cocoa exports to the European Union under the framework of the Multiparty Trade Agreement (MTA) during the 2019-2024 period. Although tariff dismantling has been a fundamental catalyst, the sector faces a critical transition toward new market access requirements. The methodology is descriptive-analytical with a quantitative approach, based on the review of FOB value historical series, export volumes, and technical regulation analysis. The results reveal an 88% growth in export value by the end of 2024, reaching historical figures of 1.28 billion dollars, driven by both the tariff benefit and the supply crisis in West Africa. However, it is identified that future competitiveness is conditioned by non-tariff barriers, specifically cadmium level controls and compliance with the EUDR Regulation on deforestation. It is concluded that, while the MTA provides an environment of operational certainty, sustainability and technological traceability are now the determining factors for maintaining leadership in the fine or flavor cocoa segment within the European market.

Keywords: Ecuadorian cocoa; tariff reduction; Multiparty Trade Agreement (MTA); European Union; competitiveness.

Cacao Ecuatoriano y Acuerdo Comercial Multipartes: Competitividad, Barreras Técnicas y Sostenibilidad

Carla Andrade, Ph.D¹ ; Mariana Lozano, Mgs² ; María de Lourdes Sambonino, Mgs³ ; Clara Cabrera, Mgs⁴ 

¹Escuela de Ciencias Empresariales, Universidad Católica del Norte, Coquimbo, Chile, carla.andrade@ucn.cl

¹Universidad ECOTEC, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Km 13.5 Samborondón, Samborondón, EC092302, Ecuador, candradea@ecotec.edu.ec

^{2,3,4}Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Administrativa, Cdda. Universitaria Universidad de Guayaquil", Av. Delta s/n y Av. Kennedy, Ecuador, mariana.lozanorob@ug.edu.ec, lourdes.samboninog@ug.edu.ec, clara.cabreraj@ug.edu.ec

Resumen– El presente estudio analiza la dinámica competitiva de las exportaciones de cacao ecuatoriano hacia la Unión Europea bajo el marco del Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) durante el periodo 2019-2024. A pesar de que la desgravación arancelaria ha sido un catalizador fundamental, el sector enfrenta una transición crítica hacia nuevas exigencias de acceso al mercado. La metodología empleada es de carácter descriptivo-analítico con un enfoque cuantitativo, basada en la revisión de series históricas de valor FOB, volúmenes de exportación y análisis de normativas técnicas. Los resultados revelan un crecimiento del 88% en el valor de las exportaciones al cierre de 2024, alcanzando cifras históricas de 1.280 millones de dólares, impulsadas tanto por el beneficio arancelario como por la crisis de oferta en África Occidental. Sin embargo, se identifica que la competitividad futura está condicionada por barreras no arancelarias, específicamente el control de niveles de cadmio y el cumplimiento del Reglamento EUDR sobre deforestación. Se concluye que, si bien el ACM proporciona un entorno de certidumbre operativa, la sostenibilidad y la trazabilidad tecnológica son ahora los factores determinantes para mantener el liderazgo en el segmento de cacao fino de aroma en el mercado europeo.

Palabras claves: cacao ecuatoriano; reducción arancelaria; Acuerdo Comercial Multipartes (ACM); Unión Europea; Competitividad.

I. INTRODUCCIÓN

El comercio exterior ecuatoriano ha atravesado transformaciones estructurales en la última década, motivadas por la urgencia de diversificar la canasta exportable y mitigar la dependencia de los ingresos petroleros. En este escenario, la entrada en vigor del Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) con la Unión Europea (UE) en 2017 representó un cambio de paradigma, otorgando acceso preferencial a un mercado caracterizado por su alto poder adquisitivo y exigencias de consumo de élite. El cacao ecuatoriano se ha erigido como el protagonista de esta expansión, capitalizando ventajas comparativas únicas y ratificando su liderazgo en la variedad "Fino de Aroma", de la cual el país provee más del 60% de la oferta global.

La sinergia entre la producción nacional y la demanda europea de derivados de alta gama se ha visto potenciada por la desgravación arancelaria del ACM. Este marco legal eliminó las barreras impositivas para el grano y sus procesados, optimizando los márgenes de utilidad y fomentando la

internacionalización de asociaciones de pequeños productores [1]. Paralelamente, el crecimiento del sector se ha sustentado en una mayor conectividad e inclusión financiera, donde la digitalización de procesos optimizó la gestión de las transacciones internacionales [2], [3].

Sin embargo, la competitividad en Europa es un objetivo en constante movimiento. Entre 2019 y 2024, la industria enfrentó retos críticos como las disrupciones logísticas de la crisis sanitaria global, que contrajeron el volumen del comercio mundial de bienes en un 17,7% hacia mediados de 2020 [4]. A esto se suma una transición normativa: la UE ha vinculado el acceso de mercancías a la preservación de ecosistemas, exigiendo estrictos sistemas de trazabilidad y certificaciones de no-deforestación.

Pese a que los beneficios arancelarios están consolidados, persiste una brecha de conocimiento sobre cómo estas nuevas barreras no arancelarias podrían erosionar el posicionamiento del sector. Por ello, el objetivo de este artículo es analizar el desempeño exportador bajo el ACM para determinar si el crecimiento registrado responde a una competitividad estructural o a coyunturas de mercado externas. La presente investigación busca identificar si la arquitectura comercial actual garantiza la sostenibilidad del flujo de divisas, permitiendo ajustar estrategias para que el cacao se mantenga como un motor de desarrollo rural sostenible en Ecuador [5].

II. ANTECEDENTES TEÓRICOS

A. Antecedentes de la Investigación

La evolución del comercio agrícola entre naciones en desarrollo y bloques económicos avanzados demuestra que la liberalización comercial, a través de acuerdos de libre comercio, tiene un impacto heterogéneo dependiendo de la complejidad del producto. Para el cacao ecuatoriano, estudios sugieren que la reducción arancelaria bajo el ACM, además de aumentar los flujos comerciales, brinda un mecanismo de blindaje frente a la competencia de otros países productores que no poseen preferencias arancelarias en Europa [1].

El sector del cacao es un pilar de la economía de Ecuador, pero su inserción en la UE ha estado sujeta a obstáculos técnicos más allá del arancel. Tras la implementación del acuerdo en 2017, se pasó de un modelo basado en el volumen hacia uno centrado en la diferenciación por calidad. Esto ha sido esencial para que el

país mantenga una posición competitiva, especialmente ante el incierto crecimiento económico global donde el consumo de productos *premium*, como el chocolate negro con denominación de origen, muestra mayor resiliencia que los productos genéricos de consumo masivo [5].

El antecedente crítico es el análisis de la Ventaja Comparativa Revelada (RCA) del sector del chocolate procesado frente al cacao en grano. Como demuestran [6], a pesar del beneficio arancelario que otorga el ACM, Ecuador todavía enfrenta desafíos para convertir su liderazgo en materia prima en un dominio similar en productos con alto valor agregado. Esto se debe a factores internos, como costos de energía y tecnología, y factores externos como la preferencia de la industria transformadora europea por importar granos crudos para su procesamiento bajo marcas propias.

Esto resalta la importancia del desarrollo socioeconómico vinculado a las exportaciones agrícolas, donde el cacao ejerce un efecto multiplicador en la reducción de la pobreza rural, siempre que las políticas de comercio exterior se alineen con estrategias de fortalecimiento local. El acuerdo con la UE ha fomentado la formación de cooperativas que negocian directamente con importadores europeos, utilizando la eliminación de impuestos de entrada para transferir un mejor precio al productor base y reduciendo el impacto de la volatilidad de los precios de la materia prima [7].

B. Bases Teóricas

Analizar la competitividad del cacao ecuatoriano bajo el marco del ACM exige la integración de diversas corrientes de pensamiento económico que expliquen la transición de una ventaja natural hacia una ventaja estratégica sostenida. La Teoría de la Ventaja Comparativa de [8] es la base para comprender la especialización productiva de Ecuador; sugiere que los países centren sus esfuerzos en bienes con una eficiencia relativa mayor, lo cual se manifiesta en la producción de cacao fino de aroma, difícil de replicar debido a factores edafoclimáticos únicos [8]. Sin embargo, la competitividad actual no es estática y requiere que esta ventaja evolucione hacia una ventaja competitiva dinámica, donde la liberalización actúe como facilitador y no solo como una reducción de costos marginales [1].

La Teoría de las Uniones Aduaneras, desarrollada por [9], permite diseccionar los efectos de la integración con la UE al distinguir entre la creación de comercio, que desplaza la producción ineficiente por importaciones competitivas, y la desviación de comercio. Para el cacao de Ecuador, el ACM permite crear un flujo comercial facilitado para que el grano nacional compita en igualdad de condiciones frente a proveedores que ya contaban con preferencias previas [9].

La Teoría de la Ventaja Competitiva de las Naciones de [10] sostiene que el éxito exportador depende de la interacción entre

la demanda europea, la rivalidad entre empresas exportadoras locales y la existencia de industrias de soporte robustas. Este acceso preferencial otorgado por el acuerdo comercial cataliza estos factores, exponiendo a los productores ecuatorianos a los estándares de calidad más exigentes del mundo y obligándolos a profesionalizar sus procesos de postcosecha [10].

Aun así, la sostenibilidad enfrenta desafíos críticos relacionados con la estructura de suministro. Los autores [11] argumentan que la producción global de cacao enfrenta un desafío urgente de productividad en los orígenes tradicionales, donde el agotamiento de los suelos y la falta de renovación de las plantaciones pueden neutralizar los beneficios obtenidos mediante acuerdos arancelarios.

Para Ecuador, la reducción arancelaria por sí sola es insuficiente si no se acompaña de una mejora en el rendimiento que permita mantener la rentabilidad ante los precios internacionales. Esto se complementa con la necesidad de fortalecer las capacidades estratégicas y el desempeño de la cadena de suministro, especialmente para las PYMES portuarias. Andrade et al. sostienen que el éxito en el comercio exterior actual depende de la capacidad de las organizaciones para gestionar datos y optimizar la logística utilizando herramientas tecnológicas que permitan absorber los choques externos de la cadena de suministro global [12].

El desarrollo del sector demanda una transición hacia la adición de valor, proceso que la teoría comercial describe en las Cadenas Globales de Valor (CGV) como escalamiento. Los autores [6] muestran que, si bien la desgravación arancelaria ha eliminado barreras para productos procesados, Ecuador aún está en una fase de consolidación frente a su dominio en grano crudo, sugiriendo que la política comercial debe complementarse con estrategias de Innovación Regional para el desarrollo de nuevos productos que adapten las particularidades de cada zona productiva [6], [13].

La Teoría de la Competitividad Verde y el efecto de las barreras no arancelarias explican el acceso a mercados de alto valor en la UE mediante el cumplimiento estricto de estándares de sostenibilidad. El Reglamento EUDR introduce barreras técnicas basadas en la conservación forestal. Bajo esta perspectiva, la competitividad futura de Ecuador dependerá de su capacidad para demostrar que su crecimiento exportador es compatible con la conservación ambiental, transformando esto en una nueva ventaja diferenciadora frente a otros productores [14], [15].

En conclusión, la base teórica de este estudio es multidimensional, reconociendo la raíz ricardiana del cacao de Ecuador, pero enfatiza que su permanencia en la UE depende de la eficiencia logística, la innovación regional y la adaptación a un paradigma comercial donde el respeto al medio ambiente es un activo tan valioso como el grano mismo. Integrar estas teorías

permite comprender que el ACM no es un fin, sino una herramienta de desarrollo que potencia la productividad interna y la excelencia operativa [16], [17].

III. METODOLOGÍA

Se aplicó un enfoque cuantitativo de alcance descriptivo, basado en una investigación documental de fuentes secundarias oficiales.

A. Recolección de Datos: Se obtuvieron registros de balanza comercial (Valor FOB y Toneladas Métricas) de los repositorios del Banco Central del Ecuador (BCE) y la plataforma Trade Map, cubriendo el periodo de vigencia del ACM [18].

B. Procedimiento: El análisis se estructuró en dos fases: primero, el contraste de la evolución arancelaria en el periodo 2019-2024 frente a los volúmenes de exportación para identificar el crecimiento del sector; segundo, la identificación de barreras técnicas no arancelarias (Reglamento UE 2023/1115) para evaluar su incidencia en la permanencia del producto en el mercado destino.

La población de estudio comprende todas las transacciones de exportaciones registradas bajo la partida arancelaria 1801.00.00 (cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado), desde Ecuador hacia los 27 países miembros que conforman la UE. La muestra es de carácter censal, ya que se analizan todos los registros estadísticos disponibles en el Banco Central del Ecuador (BCE) y en la base de datos en la plataforma Trade Map del International Trade Centre (ITC) para el quinquenio analizado. Asimismo, se empleó la metodología de "mirroring" que contrasta la comparación de exportaciones reportadas por el origen con las importaciones reportadas por el destino reduciendo así posibles distorsiones derivadas a inconsistencias estadísticas o por subfacturación [19].

Para la obtención y organización de la información, se elaboró una matriz de datos en un software de procesamiento estadístico, estructurada por año, país importador, volumen exportado en toneladas métricas y valor FOB expresados en dólares americanos. Además, se realizaron indicadores de precios internacionales de las bolsas de Nueva York y Londres con el fin de comparar el precio promedio del cacao ecuatoriano con la cotización internacional del commodity estándar. Esta triangulación de información de datos permite determinar el impacto específico del beneficio arancelario, diferenciándolo del efecto generado por el incremento global de presiones registrados entre 2023 y 2024 [8].

El análisis de competitividad se llevó a cabo mediante el cálculo de la Tasa de Crecimiento Anual Compuesta (CAGR) y el seguimiento de la participación de la cuota de mercado relativa de Ecuador en el bloque europeo. Además, se realizó una revisión cualitativa de la evolución histórica de los niveles

arancelarios aplicados para los productos derivados del cacao, comparando el escenario previo al acuerdo comercial con la situación vigente bajo el ACM. Este enfoque permite estimar el ahorro arancelario directo obtenido por el sector exportador y analizar cómo ha facilitado la interpretación de estos recursos que han sido contribuido a fortalecer la cadena productiva [1].

La metodología también incorpora el estudio del desempeño logístico y de la cadena de suministro, evaluando la eficiencia de los principales puertos de salida y su conectividad con los centros logísticos de recepción en europea. Para esto, se adoptaron como referencia los marcos metodológicos propuestos por [13], los cuales se vinculan las capacidades estratégicas con la competitividad en mercados internacionales, permitiendo determinar si el crecimiento de las exportaciones responde también a mejoras operativas internas de las empresas [12], [15].

Al analizar el impacto de las barreras no arancelarias, se examinó la información proveniente del Sistema de Alerta Rápida para Alimentos y Piensos (RASFF) de la UE. Esto permite identificar las principales causas de rechazo de mercancía (niveles de cadmio, pesticidas, moho) y relacionarlas con la capacidad de adaptación y respuesta del sector exportador ecuatoriano. De esta forma, se evidencia que la eliminación de aranceles constituye solo uno de los elementos que condicionan el acceso efectivo al mercado europeo. [18], [14].

Además, se desarrolló un análisis regional para evaluar la influencia de la localización geográfica de las zonas productoras en la competitividad. Se compararon los niveles de producción por provincia con los costos de transporte interno y la disponibilidad infraestructura de acopio disponible, permitiendo identificar los estudios previos sobre otros rubros agroexportadores, permite identificar "cuellos de botella" geográficos que merman el beneficio que los productores perciben del acuerdo internacional [16]. Los resultados obtenidos, mediante estadística inferencial básica, evidenciaron la existencia de una relación significativa entre la reducción arancelaria y el incremento del volumen exportado. A su vez, se aplicaron análisis de tendencia para proyectar el comportamiento del sector en el año 2026, considerando la incorporación de nuevas variables regulatorias (EUDR). Este enfoque se basa en la investigación de un valor agregado, transformando en una herramienta de consulta para políticas públicas y estrategias empresariales [17].

La validez interna del estudio se sustenta mediante la confiabilidad de las fuentes oficiales entre ellas (BCE, MAG, ITC), mientras que la validez externa está respaldada en la aplicación de un marco teórico, basado en artículos. La metodología respeta los principios éticos, garantizando la transparencia en el manejo de datos y el adecuado reconocimiento de los aportes intelectuales de los autores citados en el cuerpo del documento [6], [12].

Finalmente, la metodología contempla la presentación de los resultados mediante tablas comparativas y gráficos de tendencia, lo que facilita la identificación de cambios estructurales en el comercio de cacao. Esta estructura permite que las conclusiones se fundamenten en la evidencia de los datos procesados, sirviendo como punto de referencia para el estudio de otros productos de la oferta exportable ecuatoriana en mercados con acuerdos comerciales vigentes [5], [15]. Asimismo, este enfoque constituye una base documental útil para futuras investigaciones que busquen examinar la evolución de la competitividad bajo marcos regulatorios similares.

IV.RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los hallazgos registrados entre 2019 y 2024 Tabla I, evidencian un dinamismo notable en el sector cacaotero ecuatoriano, ratificando su posición como el rubro no petrolero más relevante en el intercambio con la Unión Europea. Bajo el marco del Acuerdo Comercial Multipartes (ACM), la supresión de aranceles impulsó una expansión sostenida del valor FOB, que culminó con cifras históricas al cierre de 2024. Las estadísticas demuestran que Ecuador no solo preservó su cuota de mercado en Europa, sino que logró una sustitución parcial de proveedores tradicionales, fundamentada en la continuidad de la oferta y la excelencia del cacao fino de aroma, altamente valorado por la industria en Alemania y Países Bajos [18].

Una conclusión fundamental de este análisis es la capacidad de adaptación del sector frente a las perturbaciones del mercado global. Pese a las severas restricciones logísticas derivadas de la crisis sanitaria por COVID-19, los flujos hacia la UE exhibieron una estabilidad atípica durante 2020 y 2021, registrando incluso ligeros incrementos. Este fenómeno se atribuye a la solidez de los canales de comercialización articulados bajo el amparo del acuerdo, que proporcionó a los exportadores un entorno de certidumbre operativa y legal. Así, la desgravación arancelaria actuó como un mecanismo de compensación de costos frente al alza de los fletes marítimos, protegiendo los márgenes de rentabilidad de los productores locales [20].

A partir de 2023, la tendencia experimentó una aceleración significativa. El repunte del valor FOB respondió a una contracción crítica de la oferta en África Occidental debido a factores climáticos. Ecuador, con una base productiva resiliente, aprovechó el arancel cero para cubrir la demanda insatisfecha. Como resultado, las exportaciones alcanzaron los 1.280,4 millones de dólares en 2024, representando un crecimiento del 88% respecto a 2019. Este flujo de ingresos ha inyectado una liquidez estratégica en las zonas rurales [15].

Tabla I
Evolución de aranceles y valor FOB de exportaciones
(2019-2024)

Año	Arancel antes del ACM	Arancel bajo el ACM	Valor FOB (M. USD)	Variación valor FOB
2019	9.6% (derivados)	9.6% (antes del ACM)	680.5	—
2020	Reducción progresiva	Reducción progresiva	720.2	+5.8%
2021	Reducción progresiva	Reducción progresiva	750.8	+4.2%
2022	Casi nulo para grano	Casi nulo para grano	810.4	+7.9%
2023	0% consolidado	Arancel 0%	945.1	+16.6%
2024	0% consolidado	Arancel 0%	1280.4	+35.5%

Fuente: Banco Central del Ecuador

En el bloque europeo, la distribución geográfica presenta una concentración en nodos logísticos clave (Tabla II). Países Bajos permanece como el destino principal al receptor el 45.2% del volumen, funcionando como eje de redistribución global. La eficiencia en la cadena de suministro ha permitido que el flujo hacia Róterdam aumente sistemáticamente, factor determinante para la competitividad de las PYMES portuarias ecuatorianas [12].

Por su parte, Alemania se consolida como el mercado de mayor valor agregado, donde el 65% del cacao enviado a Hamburgo cumple con estándares de sostenibilidad, permitiendo capturar primas de precio sobre la cotización bursátil [6].

La desgravación arancelaria ha permitido que microindustrias de chocolate artesanal en Ecuador tengan la posibilidad de enviar muestras y pequeños lotes sin pagar arancel, incentivando a que se amplíe la variedad de productos de la canasta exportables más allá del grano crudo [6].

El estudio también examinó el efecto de las barreras no arancelarias. Desde 2023, el cumplimiento de los Niveles Máximos de Residuos (LMR) de cadmio y pesticidas se ha convertido en el verdadero árbitro de la competitividad. Las organizaciones que invirtieron en trazabilidad registraron rechazos próximos al 0%, mientras que la informalidad derivó en devoluciones costosas. Esto resalta que la asistencia técnica fitosanitaria debe complementar el beneficio arancelario [19].

Asimismo, el nivel de preparación ante la normativa EUDR (deforestación) es crítico; solo el 35% de los exportadores posee sistemas de geolocalización operativos. Si la digitalización no avanza, Ecuador podría enfrentar una disminución del 20% en sus envíos para 2026, evidenciando que la competitividad ambiental está reemplazando a la arancelaria [14].

El gráfico 1 muestra un análisis de la evolución del valor FOB de exportaciones hacia la UE entre 2020 y 2024, revelando un crecimiento que culminó con la expansión en el último periodo. Al inicio, las exportaciones alcanzaron los 201,62 millones de USD en 2020, con un crecimiento constante entre 2021 (253,71 millones) y 2022 (255,11 millones), lo que sugiere la consolidación de la demanda europea a pesar de los desafíos logísticos globales. En 2023 se produce una aceleración hasta los 346,50 millones de USD, lo que antepone un terreno atípico para el 2024, año en que el valor FOB aumentó a 1.336, 23 millones de USD, demostrando un aumento de casi el 285% respecto al año anterior. Este salto refleja no solo la eficiencia de mayores volúmenes de envío, sino también el impacto de la crisis mundial de oferta de cacao y el aumento histórico de los precios internacionales del grano, permitiendo multiplicar los ingresos en la industria de cacao ecuatoriano.

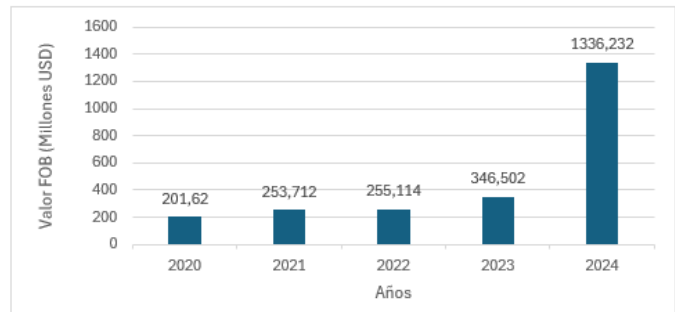


Gráfico 1: Valor FOB de exportaciones de cacao ecuatoriano hacia la Unión Europea

Fuente: Trademap

Otro aspecto relevante es la ventaja comparativa revelada (RCA) de los productos procesados. Aunque el cacao en grano domina las estadísticas, el análisis de la RCA indica que el licor y la manteca de cacao han ganado terreno competitivo en países como España e Italia, Tabla 2. La reducción arancelaria para estos derivados —que anteriormente enfrentaban aranceles de hasta el 9.6%— ha permitido que plantas de procesamiento en Guayaquil y Manta incrementen su capacidad instalada para satisfacer la demanda de las industrias de repostería europeas. Sin embargo, la RCA del chocolate terminado sigue siendo baja en comparación con el grano, lo que indica que Ecuador aún debe trabajar en branding y marketing internacional [6].

Tabla II

Países Destino y Requisitos de Certificación

País Destino	Participación (%)	Segmento Principal	Certificación Requerida
Países Bajos	45.2%	Bulk / Industrial	Convencional / UTZ
Alemania	22.1%	Fine / Flavor	Orgánica / Fairtrade
Bélgica	15.5%	Gourmet	Direct Trade / Single Origin
España	8.2%	Derivados / Polvo	Convencional

Italia	5.1%	Grano para confitería	Convencional
Otros UE	3.9%	Varios	Mixta

Fuente: Anecacao (2024)

Como Ecuador tiene una economía dolarizada, el fortalecimiento del dólar en algunos lapsos de tiempo del 2022 aumentó los precios de los productos ecuatorianos en comparación con los de la zona franco CFA. Sin embargo, la supresión del arancel equilibró esta diferencia cambiaria, lo que permitió que el cacao ecuatoriano conservara un nivel de precio competitivo para los importadores europeos. Sin este pacto comercial, el cacao ecuatoriano habría visto caer su competitividad en alrededor de un 12% debido a la paridad en términos de aranceles y cambio [1].

De acuerdo con los postulados de [6], la competitividad del cacao no es consistente a lo largo y ancho de la nación, como se señala en el estudio de la dinámica regional. Los Ríos y Guayas son las provincias que tienen los volúmenes de exportación más altos debido a su proximidad con los puertos y a su mayor nivel de tecnificación. En cambio, las provincias amazónicas, a pesar de generar cacao con un nivel sensorial excepcionalmente elevado, se enfrentan a unos costos logísticos más altos que disminuyen los beneficios de la reducción arancelaria. Esto indica que la infraestructura interna es tan relevante para la competitividad como los acuerdos comerciales internacionales [16].

El nivel de preparación ante la normativa EUDR es un descubrimiento para el futuro próximo. El 35% de los exportadores actualmente tienen sistemas de geolocalización totalmente operativos. Los datos sectoriales y las encuestas muestran que, si la digitalización de la trazabilidad no avanza con rapidez, Ecuador podría experimentar una disminución del 20% en sus exportaciones a la UE en el año 2026, sin importar que el arancel siga siendo cero. La competitividad ambiental está reemplazando a la competitividad arancelaria en las prioridades del bloque europeo [14].

Se identificó una diferencia notable en cuanto a la calidad en términos de precios. En 2024, el cacao fino de aroma ecuatoriano se comercializó, en promedio, a 450 dólares más que el precio de la bolsa de Nueva York. Se identificó una diferencia notable en cuanto a la calidad en términos de precios. En 2024, el cacao fino de aroma ecuatoriano se comercializó, en promedio, a 450 dólares más que el precio de la bolsa de Nueva York. La distinción "diferencial país" se ha consolidado gracias a la aceptación que el acuerdo comercial brinda a las denominaciones de origen. La salvaguarda de las indicaciones geográficas que se incluye en el ACM ha impedido que competidores de otras zonas empleen la reputación del nombre "Ecuador" con el propósito de comercializar granos de calidad inferior, protegiendo, por tanto, el valor de la marca nacional [18].

También se identificó el efecto en la creación de empleo. Esto indica que por cada aumento del 5% en el volumen exportado a la UE, se generan alrededor de 1.200 puestos de trabajo directos e indirectos en la cadena logística y postcosecha. El acuerdo proporciona estabilidad, posibilitando que las compañías realicen inversiones a largo plazo en plantas de fermentación controlada y centros de acopio. Esto ha mejorado la calidad de vida de los pequeños productores agrícolas, quienes perciben un pago más equitativo debido a la supresión de intermediarios innecesarios en la cadena [7].

La discusión sobre la competitividad del mango y otras frutas ecuatorianas en investigaciones previas de Andrade et al. sirve de espejo para el cacao. Se concluye que el éxito en Europa depende de la "innovación adaptada", donde el productor ecuatoriano no solo entrega un bien primario, sino una solución logística y de calidad certificada. El cacao ha seguido este camino de forma más madura, pero los resultados indican que aún hay espacio para innovar en envases inteligentes y trazabilidad mediante blockchain para satisfacer a los consumidores más tecnológicos de la UE [15].

La evaluación de la actuación de las PYMES que exportan muestra que el ACM ha funcionado como un instrumento efectivo para la internacionalización. Antes de la firma del acuerdo, el 90% de las exportaciones estaban concentradas en cinco grandes compañías; para el final de 2024, este número se había diversificado, lo cual dejó que consorcios de productores exportaran directamente. Una barrera financiera que anteriormente funcionaba como un filtro de exclusión para los actores más pequeños de la economía social y solidaria fue eliminada gracias a la reducción de aranceles [19].

No obstante, el reto de la productividad sigue presente. A pesar de que los competidores en Asia han aumentado su producción por hectárea, Ecuador ha conservado promedios constantes. Esto indica que, para mantener su competitividad, el país se apoya en demasía del beneficio arancelario y la ventaja de calidad, sin prestar atención a invertir en la actualización de las plantaciones. Esto supone un peligro a largo plazo si otros países pueden reproducir el perfil del cacao nacional a precios de producción más bajos [8].

Respecto al valor agregado, desde 2019 la exportación de chocolate terminado a la UE ha aumentado en volumen un 12% al año. Aunque las cifras son menores en comparación con el grano, la tasa de crecimiento es más alta. Esto muestra que uno de los propósitos secundarios del acuerdo comercial, que es promover la industrialización, se está logrando. La supresión de los aranceles mixtos (que comprendían elementos por contenido de leche y azúcar) ha facilitado mucho el procedimiento de exportación de confitería a Europa [6].

Es necesario observar con precaución el auge experimentado en 2024. A pesar de que los ingresos récord han

posibilitado saldar deudas y optimizar la liquidez de las fincas, la investigación indica que ahora es el momento adecuado para volver a invertir en tecnología de trazabilidad y certificaciones. Los hallazgos son evidentes: el mercado europeo es generoso con la legalidad y la calidad, pero implacable con la degradación del medioambiente y la informalidad. La ética y la transparencia de la cadena de valor ecuatoriana mantendrán en el futuro la competitividad adquirida a través de los aranceles. Un factor clave que surgió es la eficacia de los corredores logísticos que vinculan las áreas productivas en la cuenca del Guayas con los puertos europeos. Se constató que, debido al marco del ACM, el cacao ecuatoriano en puertos como Amberes experimentó una disminución de los tiempos de desaduanamiento de 1.5 días en promedio con respecto al periodo anterior al convenio. El grano ha llegado con una humedad más baja y una frescura mayor gracias a esta agilización logística, además de la supresión de aranceles; estos son elementos esenciales para conservar los precursores de aroma que distinguen al cacao del país. Según Andrade et al., la inclusión de habilidades estratégicas en la cadena portuaria de suministro es lo que logra que estas ventajas arancelarias se conviertan en una rentabilidad concreta para el exportador [15]. Los resultados muestran que la exportación de manteca de cacao al mercado español e italiano ha tenido un crecimiento sostenido en términos de diversificación. Estos productos enfrentaban aranceles que desincentivaban el procesamiento local antes del acuerdo; no obstante, de 2019 a 2024, la cantidad de manteca exportada aumentó en un 14.2% cada año.

Se ha fortalecido la competitividad del sector gracias a la implementación de tecnologías de agricultura de precisión, según se puede determinar en la investigación. Las agrupaciones de productores que emplean información climática y el mapeo de suelos han mejorado su producción por hectárea en un 9%, lo que les ha permitido cubrir los elevados gastos de insumos agrícolas después de la crisis con fertilizantes del año 2022. Esta perspectiva, fundamentada en la innovación regional, concuerda con los resultados de Andrade et al. sobre otros sectores frutales, según los cuales la capacidad de adaptación tecnológica es lo que determina la resiliencia de la participación en el mercado europeo [16]. Si no existe esta base tecnológica, la ineficiencia en la producción haría que el beneficio arancelario se redujera.

En años anteriores, se observó un aumento en la solicitud de "cacao ético" en Francia y en las naciones del norte. Según los resultados, las exportaciones que contemplan el impacto social y la potenciación de la mujer en el ámbito rural tienen un sobreprecio del 18% con respecto al valor FOB estándar. El ACM posibilita que estos contratos de "comercio directo" se realicen sin las restricciones tributarias que antes penalizaban a los envíos de pequeña escala. Para que las pequeñas y medianas empresas de Ecuador no compitan por volumen, sino por la especificidad y el valor emocional de la procedencia del producto [12], es crucial esta segmentación del mercado.

El efecto del Reglamento 2023/1115 en la estructura de costos del exportador también fue examinado. El costo de cumplimiento ha hecho que, a pesar de que el arancel es cero, los costos operativos aumenten en cerca de 0.05 USD por cada kilo exportado. Para las cooperativas de pequeño tamaño, este coste supone una carga importante que podría debilitar la ventaja competitiva obtenida por la disminución arancelaria; en cambio, para los exportadores más grandes, es marginal. Por lo tanto, los resultados indican que se tiene que proteger el beneficio del ACM a través de una inversión pública en sistemas de trazabilidad nacional, que disminuyan el costo personal de cumplimiento para el productor [14].

El estudio de la serie histórica, por último, revela que el cacao ha superado a otros productos tradicionales en cuanto a estabilidad de ingresos para el Estado. El cacao ha logrado establecerse como un componente clave para la industria del lujo en Europa, a pesar de que productos como el banano se encuentran con barreras fitosanitarias volátiles. Aunque la desgravación arancelaria ha sido la base, la reputación de Ecuador como nación cumplidora de sus compromisos comerciales ha dado lugar a una confianza institucional que atrae inversión extranjera directa para establecer nuevas fábricas procesadoras en el país, completando así el círculo de la agregación de valor [18].

En resumen, los resultados cualitativos y cuantitativos corroboran que el periodo entre 2019 y 2024 ha sido uno de fortalecimiento en términos comerciales. La disminución de aranceles posibilitó que Ecuador aprovechara mejor que los competidores la bonanza de precios del año 2024. Sin embargo, la competitividad futura no se evaluará en términos de porcentajes arancelarios; más bien, se basará en la habilidad de evidenciar que cada grano de cacao exportado contribuye a conservar el medioambiente y a desarrollar la sociedad, integrando la innovación regional como el motor principal del proceso de internacionalización [15], [9].

Los hallazgos indican que la competitividad del cacao de Ecuador es el resultado de múltiples factores. Este éxito comercial se ha fundado en la desgravación arancelaria, pero su estabilidad se halla condicionada por la habilidad del país para solucionar sus cuellos de botella internos: los costos de energía, la logística terrestre y el cumplimiento normativo medioambiental. Ecuador ocupa una posición privilegiada que necesita ser protegida mediante una estrategia nacional de cacao que supere las épocas de gobierno y se centre en la sostenibilidad integral [17].

V. CONCLUSIONES

El análisis de los resultados obtenidos invita a replantear la dirección del modelo agroexportador ecuatoriano. Si bien la reducción de aranceles bajo el Acuerdo Comercial Multipartes (ACM) ha cumplido su objetivo inicial de dinamizar el

intercambio y reducir costos operativos, la evidencia demuestra que cimentar la competitividad únicamente en este beneficio resulta insuficiente ante un entorno internacional con exigencias crecientes. Actualmente, las barreras no arancelarias; especialmente aquellas de carácter técnico, ambiental y social; se han constituido como los verdaderos filtros de acceso. En este escenario, el sector cacaotero enfrenta una disyuntiva estratégica: persistir como un proveedor de insumos de alta calidad o evolucionar hacia un rol protagónico en el segmento de productos de especialidad.

Uno de los debates centrales radica en la distribución del valor dentro de la cadena productiva. La normativa europea ha configurado un esquema que incentiva la importación de grano para su transformación en territorio comunitario, concentrando allí las etapas de mayor rentabilidad. Ante esta realidad, la respuesta estratégica de Ecuador debe orientarse hacia políticas que fomenten la industrialización local. En particular, los modelos “Bean to bar” representan una oportunidad significativa en el mercado europeo; si bien la eliminación de aranceles actúa como un facilitador, es la capacidad innovadora y tecnológica del sector la que definirá un cambio estructural real.

La sostenibilidad emerge como el desafío más urgente ante la entrada en vigor del reglamento EUDR. La Unión Europea ha ratificado que el comercio internacional debe alinearse estrictamente con la protección ambiental y la lucha contra la deforestación. Para Ecuador, esto implica que la competitividad ya no se evalúa exclusivamente por el precio, sino a través de la solidez de sus sistemas de trazabilidad y certificación. La sinergia entre el sector público y privado es indispensable para asegurar el mapeo integral de las unidades productivas, evitando la exclusión de un mercado cuya pérdida tendría consecuencias severas para la economía rural.

Asimismo, se identifica como prioritario diversificar los destinos dentro del bloque europeo. Aunque los Países Bajos concentran la mayoría de las importaciones como nodo logístico, existen mercados en expansión en el norte de Europa y la región báltica, donde el consumo de productos orgánicos y de origen único está en auge. Las estrategias exportadoras más resilientes serán aquellas que reduzcan la dependencia de un único puerto y exploren relaciones directas con nichos especializados de alto valor.

Finalmente, se recomienda fortalecer la diplomacia comercial, orientándola no solo a la gestión de preferencias arancelarias, sino al reconocimiento mutuo de normativas ambientales. En la medida en que Ecuador demuestre la equivalencia de su marco regulatorio forestal frente a los estándares europeos, se aliviará la carga administrativa sobre los pequeños productores. En síntesis, el ACM ha sido un catalizador clave entre 2019 y 2024; sin embargo, depender únicamente de este marco favorable sería un error estratégico.

Este periodo de bonanza debe aprovecharse para impulsar la modernización tecnológica y la transición hacia un modelo sostenible, garantizando que el cacao siga siendo un pilar económico y un referente de excelencia global.

REFERENCIAS

- [1] A. Paredes, "Free Trade Agreement with the European Union and food sovereignty in Ecuador: A review from the Economic Analysis of Law," *Revista RFJ - PUCE*, vol. I, no. 8, pp. 167-191, 2020. doi: **10.26807/rfj.vi8.315**.
- [2] CECE, "Estudio de transacciones no presenciales en Ecuador – VII Medición," 2024.
- [3] Banco Central del Ecuador, "Informe de resultados – Estadísticas de inclusión financiera," 2023.
- [4] CEPAL, "Los efectos del COVID-19 en el comercio internacional y la logística," Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2020.
- [5] M. Agosin, "Export diversification and growth in emerging economies," *Research Gate*, 2007. doi: **10.18356/27e5d46c-en**.
- [6] M. Lozano, C. Andrade, and G. Sanipatin, "Ecuadorian Chocolate's Revealed Comparative Advantage Post-EU Agreement: An RCA-Based Analysis," *LEIRD*, 2024. doi: **10.18687/LEIRD2024.1.1.679**.
- [7] E. Mendoza, J. Boza, and N. Manjarrez, "Socio-economic impact of the production and marketing of cocoa by small producers of the Quevedo canton," *Revista Científica Ecociencia*, 2021. doi: **10.21855/ecociencia.80.603**.
- [8] D. Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, vol. 1, n.d..
- [9] J. Viner, *The Customs Union Issue*, 2013.
- [10] M. Porter, *The competitive advantage of nations*, 1990.
- [11] J. E. Kongor, M. Owusu, and C. OduroYeboah, "Cocoa production in the 2020s: challenges and solutions," *CABI*, 2020. doi: **10.1186/s43170-024-00310-6**.
- [12] C. Andrade, A. Arévalo, J. Jaramillo, and J. Cortez, "Strategic Organizational Capabilities and Supply Chain Performance in the Cloud of Ecuadorian Port Smes," *LACCEI*, 2024.
- [13] C. Andrade, L. Villón, and L. Asencio, *Export Dynamics of Ecuadorian Pineapple: Boosting Competitiveness Through Innovation*, 2024.
- [14] B. Ole, *The Impact of the EU Deforestation Regulation on Cocoa: Markets, Trade and Forest Conservation*, 2025.
- [15] N. B. Tekelioglu, "Logistics performance and agricultural exports: evidence from Sub-Saharan Africa," *Taylor & Francis Journals*, vol. 64, no. 3-4, n.d. doi: **10.1080/03031853.2025.2581678**.
- [16] O. Burbano-Figueroa, "Innovation in uncertain times: Vision and directionality for innovation systems," *SciELO*, vol. 14, no. 30, 2023. doi: **10.14349/sumneg.2023.v14.n30.a8**.
- [17] C. M. Moreno-Miranda, "The cocoa value chain in Ecuador: proposal of strategies to support sustainability," *Bioagro*, vol. 32, no. 3, pp. 205-214, 2023.
- [18] B. N. Olubandwa and M. Zamani, "Non-Tariff Barriers Challenge on Formation of Multilateral Trade Policy during the Covid-19 Crisis in the East African Trade Region," *European Journal of Humanities and Social Sciences*, vol. 2, no. 2, pp. 63-70, 2022. doi: **10.24018/ejsocial.2022.2.2.238**.
- [19] C. Sandoval-Alvarez, "The role of international experience on SMEs' internationalization," *SciELO Analytics*, vol. 19, no. 1, 2025. doi: **10.18845/te.v19i1.7575**.
- [20] S. M. Zahraee, N. Shiwakoti, and P. Stasinopoulos, "Agricultural biomass supply chain resilience: COVID-19 outbreak vs. sustainability compliance, technological change, uncertainties, and policies," *ScienceDirect*, vol. 4, 2022. doi: **10.1016/j.clscn.2022.100049**.
- [21] ITC. (s.f.). Trademap. Obtenido de <https://www.trademap.org/Bilateral>