

**TRANSMISIÓN DE PRECIOS INTERNACIONALES DEL
CACAO HACIA PEQUEÑOS PRODUCTORES**
Un acercamiento teórico

**The transmission of international cocoa prices to small
producers. A theoretical Approach**

MSc. Maritza Irinuska Ureta Zambrano
Universidad Técnica de Manabí - Ecuador
<https://orcid.org/0000-0002-2752-4563>
maritza.ureta@utm.edu.ec

Dr. Lázaro Peña Castellanos
Centro de Investigaciones de Economía Internacional, UH
<https://orcid.org/0000-0003-3250-5276>
alzaro472001@gmail.com

.....
Recibido: Abril 2024
Aceptado: Abril 2024
.....

Resumen

En este artículo se expone el mecanismo de transmisión de precios internacionales del cacao a los pequeños productores. Se destacan los principales argumentos teóricos en relación a la formación y transmisión de precios en los diferentes eslabones de la cadena de valor y seguidamente se hace una evaluación crítica de tal teoría desde la Economía Política Marxista y la Teoría de las Cadenas Globales de Valor.

Palabras clave: transmisión de precios, economía del cacao y el chocolate, cadenas globales de valor, crecimiento económico, globalización, economía Ecuador.

Abstract

This article analyzes the transmission of international cocoa prices to small producers. Initially, the main theoretical arguments are highlighted in relation to the formation and transmission of prices in the different links of the value chain, followed by a critical evaluation of such theory from Marxist Political Economy and the Theory of Global Value Chains. Information is presented on the levels of interaction and evolution of the cocoa chain from the international level to the

small producers of the province of Manabí, evidencing the relationships that govern between the different actors in the chain.

Keywords: transmission of international price, cocoa and chocolate economy, global value chains, economic growth, globalization, Economy of Ecuador.

Clasificación JEL: F61, F62, L11, L23, O54

Introducción

La transmisión de precios es el marco teórico que consuetudinariamente se propone para el sector de la agroindustria (Palaskas, 1995; Bernard y Willet, 1996; Cramon-Taubadel Von, 1998; Goodwin y Holt, 1999; Abdulai, 2002; Montejo 2020), con vista a evaluar la distribución del ingreso y determinar los criterios de eficiencia y competitividad de los actores presentes en el sector, es, por tanto, el marco que implícitamente se espera se aplique para el caso del cacao. Sin embargo, recientemente diversos trabajos de investigación han cuestionado la validez de tal abordaje teórico a partir de la escasez de evidencias empíricas y, sobre todo, por la ausencia en tal abordaje de los aspectos que refieren a los controles del mercado que ejercen los agentes preeminentes en la cadena productiva y de servicio del sector. El artículo se elabora en cuatro epígrafes incluyendo la presente introducción y las conclusiones, en el segundo de ellos “La teoría de la transmisión de precios: una evaluación crítica”, se presenta el tema y se critican sus supuestos y las implicaciones de la teoría; en el tercer epígrafe, “La Cadena Global de Valor y su impacto en la transmisión de precios” se expone el mecanismo de la transmisión de precios en su contemporaneidad, o sea, en el contexto del modelo global de acumulación, y se explicitan las implicaciones que ello tiene; en el cuarto epígrafe, “Conclusiones” se sintetizan los aspectos principales de lo expuesto en todo el artículo.

La teoría de la transmisión de precios: una evaluación crítica

La teoría de la transmisión de precios es un corolario de la teoría del Equilibrio Óptimo de Walras, la cual propone una metodología para la determinación matemática de los precios de equilibrio como solución de un sistema de ecuaciones que se supone refleja el mecanismo de la formación de los precios y su equilibrio en el mercado en las condiciones de libre competencia. Para tal teoría la extensión, la velocidad y la simetría mediante los cuales los cambios de precios son transmitidos a los diferentes niveles de la cadena pueden tener implicaciones importantes en el establecimiento de los precios y sus ajustes y reflejan los niveles de afectación en los diferentes eslabones del mercado (Babula & Bessler, 1991); (Kwon, 2001).

El contexto histórico en el que se desarrolló la teoría de la transmisión de precios es esencial para comprender la importancia que le confieren los neoclásicos en el aseguramiento del funcionamiento de los mercados en el corto y largo plazo. La transmisión de precios ha sido considerada por los neoclásicos como un pilar fundamental de su teoría, ya que explica la asignación eficiente de recursos a partir de la interrelación de compradores y vendedores.

A lo largo de la historia, los mercados han evolucionado y se han adaptado para responder a cambios en la tecnología, la demanda, la oferta y las condiciones económicas. En las economías preindustriales y agrarias, los mercados eran locales y descentralizados. Los precios eran influenciados principalmente por la oferta y la demanda locales, y la información sobre los precios y los productos disponibles se transmitía a través de interacciones personales y comunicación directa. La falta de tecnología avanzada y de infraestructuras de transporte limitaba la movilidad de bienes y servicios, lo que afectaba la transmisión de precios entre diferentes regiones.

Con la llegada de la Revolución Industrial en el siglo XVIII y XIX, se produjo una transformación radical en la economía. La industrialización llevó a la producción en masa, la urbanización y una mayor especialización económica. La creciente interconexión de mercados, impulsada por mejoras en las redes de transporte y comunicación, cambió la dinámica de la transmisión de precios. Los precios comenzaron a reflejar no solo la oferta y la demanda locales, sino, también, las condiciones y eventos que afectaban el movimiento económico a nivel regional y global.

Según la concepción neoclásica la transmisión de precios en la economía coadyuva a la asignación eficiente de los recursos, incentiva la innovación y la competencia, propende la estabilidad macroeconómica, canaliza la información sobre el estado de la economía, y asegura la distribución óptima del ingreso.

Acorde a tal teoría, los precios actúan como señales en el mercado, reflejando la escasez relativa de un bien o servicio en relación con su demanda. Cuando un bien o servicio se vuelve más escaso, su precio tiende a aumentar, lo que incentiva a las empresas a producir más de ese bien y a los consumidores a reducir su consumo o buscar alternativas más económicas. Esta asignación eficiente de recursos ayuda a equilibrar la oferta y la demanda, garantizando que los bienes y servicios más valiosos sean producidos y consumidos en cantidades óptimas.

La transmisión de precios se basa principalmente en tres componentes: a) comovimiento de precios y ajuste completo, lo cual significa que los cambios de precios en un mercado se transmiten 'completamente' a otro en todos los puntos de tiempo; b) dinámica y velocidad de ajuste, es decir, el proceso por el cual los

cambios en los precios en un mercado se ‘filtran’ a otro mercado o niveles del mismo mercado; c) asimetría de respuesta, movimientos hacia arriba o debajo en los precios en el mercado son simétricamente o asimétricamente transmitidos al otro (Balcombe & Morrison, 2002).

Cuando los cambios de precios en un mercado son transmitidos de una forma completa e instantánea a los precios de otro mercado, se considera que se trata de una completa transmisión de precios entre dos mercados. Esto permite, entonces, deducir que los mercados se encuentran integrados. En tal sentido, algunos autores consideran que, si los cambios en los precios no se transmiten de forma instantánea, la transmisión de precios puede ser incompleta en el corto plazo, pero completa en el largo plazo (Rapsomanikis, Hallam, & Conforti, 2003).

Estos autores consideran, entonces, que identificar la transmisión de precios a corto y largo plazo, así como la velocidad a la cual los precios se ajustan en las relaciones a largo plazo, es un asunto esencial para entender el grado en que los mercados están integrados en el corto plazo y como estos interactúan.

Varios investigadores coinciden en que el estudio de la transmisión de precios, particularmente en el sector agrícola, puede resultar un buen indicador de su competitividad y eficiencia (Palaskas, 1995); (Bernard & Willet, 1996); (Cramon-Taudabell Von, 1998); (Goodwin & Holt, 1999), en tal sentido se sostiene que la transmisión de precios no solamente se centra en estudiar la relación de dos mercados, sino también la dinámica existente entre diferentes niveles de una misma cadena (Gutiérrez et. Al., 2015); (Cih Dzul, J. et. Al., 2013); (Alfaro & Olivera, 2009); (Goodwin, 2006).

En relación a los incentivos para la innovación y la competencia que pudiera aportar la transmisión, cuando los precios son altos debido a la alta demanda, esto crea incentivos para que otras empresas entren en el mercado y ofrezcan productos similares a precios más competitivos. La competencia resultante beneficia a los consumidores al ofrecerles más opciones y precios más bajos, lo que parecería algo muy favorable.

El modelo teórico expuesto ha sido objeto de un agitado y continuado debate en los últimos cincuenta años, se cuestiona no solo la validez de sus supuestos, sino también su propia lógica metodológica interna. En tal sentido a los objetivos del presente artículo se señalan cinco aspectos principales:

1. Los asuntos de la información asimétrica y limitada no fueron asumidos por el paradigma neoclásico.

2. La teoría del agente representativo es un mito, los agentes económicos son siempre heterogéneos. Además, la falta de flexibilidad del paradigma neoclásico impide asumir el surgimiento y la acción de nuevos agentes económicos.

3. La no estacionariedad es el ámbito propio de la economía, y en un contexto no estacionario el equilibrio general o la tendencia al equilibrio general, acorde a como fue formulado por Walras, es un mito.

4. Los preceptos neoclásicos referidos a la estructura económica que pudieran sustentar un equilibrio general de precios restringen arbitrariamente las interrelaciones de las variables económicas.

5. El paradigma teórico neoclásico omitió las restricciones crediticias financieras y su impacto en el ciclo económico, tanto por la vía de la oferta como de la demanda.

Explícitamente Stiglitz afirma: “Most deeply, the standard model is intellectually incoherent and implicitly encourages society to move in a direction which would undermine both efficiency and well-being” (Stiglitz, J., 2017).

Se trata de un debate teórico abarcador y trascendente, pero más allá de tal debate, es imprescindible tener una comprensión más profunda del mecanismo de transmisión de precios, dado que éste no discurre en un vacío social, sino que está enraizado en relaciones de poder y control de la distribución del ingreso. Las dinámicas de intereses y poder en la sociedad influyen en cómo los precios se forman y se transmiten en los mercados, lo que a su vez tiene ramificaciones muy amplias en la toma de decisiones económicas y en la estructura socioeconómica.

Se pueden resaltar algunos aspectos en el análisis: Por ejemplo, los intereses y el poder de los actores, grupos de presión y lobbies, pueden influir en las políticas que afectan la oferta y demanda de ciertos productos, lo que a su vez puede afectar los precios. Además, las políticas gubernamentales, como aranceles o subsidios, pueden alterar la transmisión de precios y crear ventajas competitivas para ciertos actores.

Desde el ámbito de la regulación las políticas gubernamentales pueden promover o restringir la competencia en el mercado, lo que a su vez puede influir en la formación de precios. Los monopolios y oligopolios tienen la capacidad de manipular los precios y distorsionar la transmisión de precios eficiente.

La transmisión de precios es un mecanismo que coadyuva a la distribución polarizada del ingreso y, por lo mismo, propicia la reproducción del sistema económico y de la estructura social que le es afín. Por ejemplo, los precios de bienes esenciales, como alimentos y vivienda, tienen un impacto

desproporcionado en los grupos de bajos ingresos. Las políticas gubernamentales insuficientes que no compensan o enfrentan los efectos negativos de la transmisión de precios impactan regresivamente la distribución de ingresos y de la riqueza en la sociedad.

En cuanto al acceso a la Información, los grupos con mayor acceso a información privilegiada toman decisiones más informadas sobre compras y ventas, lo que puede afectar la eficiencia de la transmisión de precios en los mercados financieros.

En relación a la estabilidad macroeconómica y la política monetaria, las decisiones de los bancos centrales sobre tasas de interés y oferta monetaria influyen en la inflación y, por lo tanto, en la transmisión de precios en la economía. Estas decisiones también son influenciadas por consideraciones políticas.

La mayoría de los estudios presentados sobre transmisión de precios se respaldan con modelos de cointegración, sobre todo de Granger y Engle, así como Johansen. En la actualidad estos se orientan en el análisis de precios únicos, exponiendo que se puede dar respuesta a los problemas de la transmisión, en cuanto a cuantía, velocidad, asimetría y dirección, tanto de corto como de largo plazo; entre tales estudios se pueden citar los trabajos de (Rossini & Depetris, 2008), (Ontaneda, 2020), (Yovo & Edoh, 2022), (Ridha, et. al., 2022) y otros. En casi todos estos estudios el problema del control de mercado está ausente, por lo que la interpretación de la evidencia empírica se torna muy ambigua.

Algunas de las críticas a la transmisión de precios están enfocadas en torno a la información asimétrica, dado que esta teoría presupone un mercado perfectamente eficiente en el que todos los participantes tienen acceso a la misma información. En la realidad, la información suele ser asimétrica, lo que significa que algunos actores pueden tener información privilegiada que les permite tomar decisiones ventajosas. Esto lleva a la manipulación de precios y distorsiona el proceso de transmisión de información a través de los precios.

Otro aspecto son las externalidades y bienes Públicos, ya que la transmisión de precios no siempre tiene en cuenta las externalidades (efectos secundarios no deseados) o la provisión de bienes públicos. En tales casos, los precios pueden no reflejar adecuadamente los costos sociales y no garantizan una asignación eficiente de recursos. Esto se ve especialmente en problemas como la contaminación ambiental, donde los costos no se reflejan completamente en los precios.

Al hacer una referencia en cuanto al modelo de Equilibrio General, este asume una serie de simplificaciones que no representan adecuadamente la complejidad del mundo real. Pues se supone que los mercados son perfectamente competitivos y que los agentes económicos toman decisiones de manera racional. Estas suposiciones resultan no ser realistas en la mayoría de los casos, lo que limita la aplicabilidad del modelo.

El énfasis en el equilibrio general justifica la desigualdad en la distribución de ingresos, ya que este modelo asume tal distribución como una condición del equilibrio óptimo. Esto tiene implicaciones sociales significativas y lleva a tensiones económicas y políticas.

El modelo de equilibrio general a menudo tiene dificultades para explicar los ciclos económicos y las crisis financieras. Estos eventos suelen ser resultado de comportamientos colectivos y desequilibrios sistémicos que no se ajustan fácilmente al marco de equilibrio general.

La realidad económica está llena de rigideces y fricciones en los mercados, como salarios mínimos, barreras comerciales y regulaciones gubernamentales. Estos elementos pueden dificultar la transmisión fluida de precios y llevar a desequilibrios persistentes.

En el comportamiento de los precios también influyen eventos coyunturales, por ejemplo, los mercados a menudo experimentan comportamientos imitativos y de manadas en los que los inversores y consumidores siguen las tendencias sin necesariamente basarse en fundamentos económicos sólidos. Esto puede resultar en burbujas especulativas y crisis posteriores.

Las críticas señaladas resaltan la necesidad de tener en cuenta la complejidad y la imperfección del mundo económico real, y la necesidad de considerar enfoques teóricos más amplios y realistas para analizar los mercados y para la elaboración y la toma de decisiones económicas.

La transmisión de precios al ser parte de la teoría del equilibrio general, presenta fuertes inconsistencias teóricas y muchas carencias en lo que refiere a su evidencia empírica. Esto genera incertidumbres en lo referido a su validez como sustento teórico y dificulta la capacidad de predecir cómo se transmitirán los precios en respuesta a choques o cambios en diferentes condiciones económicas.

Otro aspecto criticable de los modelos de transmisión, tienen que ver con la variación de frecuencia y los retardos temporales, ya que los modelos de equilibrio general tienden a asumir que los ajustes en los precios y las cantidades ocurren de manera instantánea o en períodos de tiempo fijos. Sin embargo, en

la realidad, la velocidad y el tiempo de respuesta pueden variar ampliamente, lo que dificulta la aplicación precisa de la teoría del equilibrio general para predecir la transmisión de precios.

Este análisis es coincidente con estudios realizados por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, FAO (2004): “El alcance de la transmisión de precios carece de una contraparte empírica directa y precisa, en la forma de una prueba formal única. La definición de transmisión de precios abarca el caso de una integración de mercados perfecta; las relaciones dinámicas propias del mercado, que surgen debido a la inercia o las discontinuidades del comercio; y las no linealidades que pueden presentarse como consecuencia de políticas y otras distorsiones en los arbitrajes....En otras palabras, no es posible distinguir si la transmisión de precios y la integración de mercados es determinada por los costos de transacción, las intervenciones de política que aíslan el mercado interno o el grado de poder de mercado ejercido por los agentes en la cadena de la oferta, se requiere complementar los resultados con información cualitativa”.

En cuanto a los problemas de control de mercado, la teoría del equilibrio general se basa en la suposición de competencia perfecta en los mercados, sin embargo, en la economía real, la competencia es imperfecta en muchos sectores, lo que conlleva a distorsiones en los precios y se afecta la transmisión de precios de manera significativa.

En sectores dominados por unas pocas empresas o monopolios, el poder de mercado influye en la formación de precios y obstaculiza la transmisión efectiva de cambios en los costos de producción a los consumidores, lo que desafía la idea de una transmisión de precios perfecta.

Esto, como se mencionó anteriormente, responde a la lógica del modelo de acumulación capitalista, que explica por sí misma, muchas de las inconsistencias teóricas del modelo de transmisión. En la medida que evoluciona el modelo de acumulación la acción de las leyes generales del sistema se manifiesta de distinta manera, de ahí la necesidad de precisar las características del control del mercado en las condiciones en que rige un modelo global de acumulación.

La Cadena Global de Valor y su impacto en la transmisión de precios

En el mundo contemporáneo al hablar de la economía mundial, de hecho, se alude a las cadenas globales de valor, lo que implica que el proceso de producción y servicios se internacionaliza, y el proceso de acumulación adquiere una dimensión global.

Varios economistas y académicos han contribuido al estudio de las cadenas globales de valor. Algunos de los autores más influyentes en este campo incluyen a Gary Gereffi, (Gereffi & Fernandez, 2016), Stacey Frederick, y J. Humphrey, (Gereffi G., T. Sturgeon, J. Humphrey, 2004), los cuales coinciden en que las cadenas globales de valor refieren, simultáneamente, a la interconexión de múltiples etapas de producción, desde la materia prima hasta el producto final, así como los procesos de reciclaje, distribuidos en diferentes países, pero también, a las características y dimensión global del proceso de creación y distribución del ingreso.

Según lo manifiesta Isaza (2014), “Las cadenas de valor pueden comprender empresas de una economía local, una región, un país, un conjunto de países o la economía global”. Para Sosa Arencibia (2017), las cadenas globales de valor lideran en la actualidad el mercado mundial, estableciendo, desde la demanda, las pautas que deben seguir los países y territorios que se insertan en la economía global, determinando las condicionantes de la competitividad y las perspectivas del desarrollo económico de localidades, regiones y países.

Esta misma autora argumenta, al referirse a las cadenas, que los procesos de inserción y *upgrading* son restrictivos y limitados, por lo que la polarización del crecimiento y la ampliación de las brechas de desigualdad social en el contexto mundial son inherentes al modelo de acumulación global. Esto implica que, para algunos países, regiones y localidades, la inserción externa de sus empresas en las cadenas globales de valor se convierte en una oportunidad ante la globalización, pero a un alto costo, así mismo, para otros, significa exclusión y pobreza.

En síntesis, en las condiciones en que rige un modelo global de acumulación, las cadenas globales de valor condicionan los procesos de trabajo y los procesos de valorización, crean mecanismos para regular los procesos de producción, circulación y distribución (“governance”), así como también establecen nuevas formas de competitividad.

Siguiendo la perspectiva de Gereffi, (Gereffi & Fernandez, 2016) el término “governance” se define como las relaciones de control ejercidas por las empresas líderes en todos los niveles y en todas las empresas y sobre todos los actores involucrados en una cadena. En estas relaciones de control se pueden destacar tres aspectos claves: cómo se asignan los recursos financieros, materiales y humanos en la cadena, cómo se regulan la actividad en la cadena global de producción y servicios y cómo se distribuye el ingreso generado por la actividad económica en la cadena.

El análisis de los cinco modelos de gobernanza en las cadenas globales de valor realizado por Gereffi & Fernandez (2016), conlleva a una reflexión sobre el

control y regulación de la economía global y los mercados globales: los cinco patrones de control acorde a los autores son; “market”, modular, relacional, captivo y jerárquico.

En relación al “market” como patrón de control, en realidad supone una relación de los agentes económico en un mercado de libre competencia, algo bastante escaso en las condiciones actuales de la economía, la gobernanza, en el control “market”, descansa, principalmente, en el precio, dado que las transacciones entre los agentes son relativamente simples y no requieren una cooperación formal entre los actores.

En la gobernanza modular, el control de las firmas líderes descansa en su control del mercado final, aparece cuando las informaciones tecnológicas y organizacionales pueden ser codificadas y descodificadas con relativa facilidad. Se asienta tecnológicamente en la tecnología flexible y económicamente en la expansión de la inversión extranjera directa. El control de las firmas líderes de la cadena en estos casos, viabiliza la capacidad de los proveedores para poder cumplir con estándares y especificaciones técnicas establecidos. Diversos estudios y experiencias comprueban que las firmas locales productoras bajo tal patrón de control, solo captan entre el 18% y el 20% del ingreso bruto generado por la cadena (Kaplinsky, R. and M. Morris, 2016).

Con respecto a la gobernanza relacional, las informaciones tecnológicas y organizacionales son más complejas de codificar y descodificar, por lo cual la reestructuración de la cadena global de producción y servicio es más costosa, entonces, el control relacional asume una mayor interdependencia y estabilidad de la cadena de producción y servicios. Las empresas líderes especifican lo que necesitan, pero los proveedores pueden tener margen para suministrar productos diferenciados. Este modelo puede implicar altos niveles de control informal relacionado con la reputación, proximidad social, entre otros factores. En este caso el mercado global puede ser más cerrado y selectivo, dando un mayor énfasis a la calidad y confiabilidad de las relaciones. Para este tipo de control no existe un patrón definido de distribución del ingreso, diversos factores pueden influir en tal distribución incluido las políticas industriales y públicas nacionales, no obstante, el patrón distributivo del control modular es un referente para todos los patrones de control.

En la gobernanza cautiva los procesos de codificación y descodificación de la información son muy complejos; se observa en sectores de alta tecnología o donde los estándares de calidad públicos y privados son muy rigurosos, en general la distribución de ingresos bajo tal patrón es muy polarizada. La asimetría de poder es alta, lo que admite que los compradores establezcan condiciones

específicas. En este patrón de control el mercado global es controlado por un número limitado de actores influyentes.

En el caso de la gobernanza por jerarquía, se puede argumentar que el control del mercado global se ejerce a través de la integración vertical y el control administrativo. Las empresas líderes tienen controles directos con respecto de la producción y los procesos de fabricación. Lo que refleja este patrón de control es una cadena global de valor altamente controlada por las empresas líderes que imponen cuotas de distribución del ingreso sumamente polarizadas; tal patrón es característico, por ejemplo, de los denominados “agribusiness” y de sectores similares.

Las relaciones de control que se han descrito, no deben ser consideradas de manera unidireccional. Las relaciones entre los diferentes eslabones de la cadena no implican un control absoluto y autoritario de las empresas líderes sobre el resto de los actores en la cadena, tampoco presuponen una pasividad subordinada por parte de las empresas locales y sus actores. Estas relaciones de control son sustancialmente complejas y generalmente contradictorias, lo que refleja las dinámicas propias del sistema de acumulación capitalista maduro. Dentro de estas relaciones, coexisten fuerzas que fortalecen y extienden el control ejercido por las empresas líderes, pero también existen factores que deterioran y transforman ese control a lo largo del tiempo.

El rol de los principales agentes económicos en las cadenas no es estático. Las fuentes del cambio tienen sus raíces en factores económicos y políticos, además de los cambiantes patrones organizativos de los distintos segmentos de la cadena global de valor. En tal sentido las instituciones políticas tienen un rol principal en la dinámica de los patrones de control de la cadena. Gobiernos comprometidos con el desarrollo y el bienestar social de un país o territorio también influye en la conformación y dinámica de los patrones de control de la cadena, se trata de un asunto al que se debe prestar mucha atención en lo que atañe al diseño de políticas viables de desarrollo en el contexto del modelo global de acumulación tanto a nivel macroeconómico como sectorial y local.

La cadena global de valor es una estructura transversal a toda la economía global, pero, como se ha visto, adquiere formas específicas a nivel de sectores. En el caso de la agroindustria el patrón de control más observado es el jerárquico. Para comienzos de la actual centuria las tipologías de clasificación de las cadenas globales de producción y servicio, CGPS, que actuaban en el sector eran en lo esencial tres: a) “Agribusinesses”, cadenas verticales extendidas a todas las actividades del sector, por lo general bajo un patrón de control captivo o jerárquico; b) las cadenas de producción y comercialización de productos agrícolas procesados, como jugos, compotas, etc., controladas por empresas

líderes manufactureras, bajo los patrones modular o captivo; y c) cadenas de producción de frescos. En este último tipo de cadenas, las firmas líderes se ubican, por lo general, en los eslabones de las actividades de embalaje, transporte y almacenamiento en condiciones de congelación o mercado final, y ejercen un patrón de control modular o captivo.

En los tres casos anteriormente señalado (agribusiness, productos procesados y productos frescos), las firmas líderes controlan el mercado final, de ahí que con frecuencias se les denomine “supermarket”, lo cual también alude a las muy escasas posibilidades de productores medios o pequeños de acceder al mercado si no están insertos en la cadena. Las “agrocadenas” comprenden, entonces, la interacción entre proveedores de insumos, procesadores agrícolas, comerciantes y minoristas (Ramírez & Rodríguez, 2022), se trata de múltiples interconexiones que se establecen entre los procesos globales y los locales-rurales y que complejizan la actividad del sector y obstruyen cualquier posibilidad de los productores locales, especialmente los pequeños, de poder acceder a los mercados si no lo hacen por los canales que les viabiliza la cadena global de valor.

Las cadenas globales de valor son una característica distintiva de la economía global contemporánea y la agroindustria del cacao y el chocolate es un ejemplo nítido de tal realidad.

En el caso del cacao y el chocolate, la cadena global de producción y servicios incluye la siembra y cosecha de los granos, su procesamiento, fabricación de productos de chocolate y la distribución a nivel mundial. Estas cumplen con determinadas características:

Segmentación de la producción: Las CGPS implican una división internacional del trabajo, donde cada país se especializa en una etapa específica de la cadena, optimizando la eficiencia y reduciendo costos.

Interdependencia global: La producción de cacao depende de una red compleja de actores, desde pequeños productores en países tropicales hasta fabricantes de chocolate en naciones desarrolladas.

Tecnología y conocimiento compartidos: Las CGV facilitan la transferencia de tecnología y conocimiento entre países, promoviendo el desarrollo tecnológico y económico.

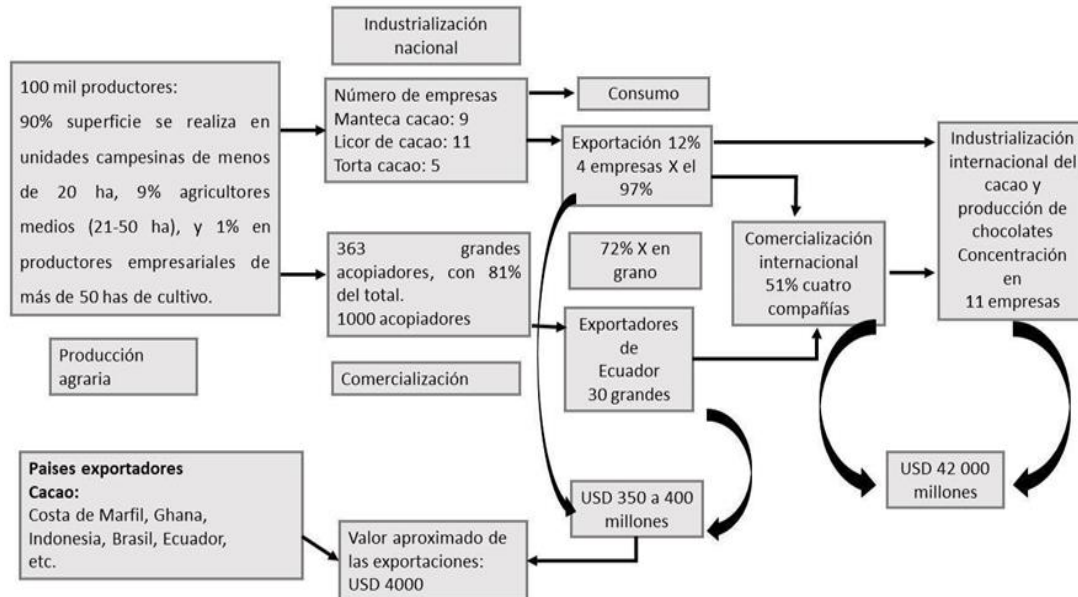
Riesgos y vulnerabilidades: Las CGPS es vulnerable a factores como cambios climáticos, fluctuaciones de precios y eventos geopolíticos.

La Organización Internacional de Cacao (ICCO), destaca que existen cerca de 5.5 millones de pequeños productores de cacao a nivel mundial, de los cuales

alrededor del 90% cuentan con parcelas de entre 0.2 a 0.5 hectáreas (IICA, 2017). Tales productores trabajan en predios pequeños, con escasa inversión y limitada infraestructura. Estos generan entre el 80 a 90 % de la producción mundial. Son estos pequeños productores los que sustentan toda la cadena del cacao y el chocolate, sin embargo, la participación del productor directo en la distribución de los ingresos generado en la cadena, ronda el 10% (Hamrick, D., Karina Fernandez-Stark and Gary Gereffi, 2017).

El porcentual distributivo señalado, 10%, es un promedio, en el caso de Ecuador como se muestra en la siguiente figura, la participación del pequeño productor directo en la distribución del ingreso es aún menor.

Figura1: Cadena oligopsónica del cacao



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Bassallo (2015).

Como se observa, en la figura anterior, el productor directo ecuatoriano apenas si recibe el 5% de los beneficios brutos de la actividad económica de la cadena del cacao y el chocolate.

En la cadena global del cacao, (Sosa, 2018), se distinguen empresas manufactureras de dos tipos, cuyas actividades son altamente controladas por las empresas líderes:

- a) **Manufactura del cacao:** (Roasting and Grinding to Produce Cocoa Liquor or Paste and Pressing to Produce Cocoa Butter and Cocoa Powder), bajo el control, en lo fundamental, de las firmas líderes Cargill, Archer Daniels Midland y Barry Callebaut.

- b) Manufactura del chocolate y otros productos: bajo el control de las firmas líderes Mondelez International, Mars Inc., Nestle, Ferrero, Hershey Co., Company, Bloomer Chocolate Company y World's Finest Chocolate.

Son muy pocas las empresas líderes que dominan y controlan los canales de procesamiento, distribución y precios en el mercado internacional, por lo que el patrón de control predominante es el jerárquico. Solo siete multinacionales controlan el 85% de la producción de chocolate, mientras que cinco empresas controlan el 80% del negocio del cacao, y el 70% de su procesamiento, por lo cual son seis las empresas multinacionales cacaoteras chocolateras las que controlan el 80% del mercado mundial: Hershey, Mars, Nestle, Mondelez International, Cadbury Scheweppes y Ferrero (Sosa, 2018).

Es justamente a este conjunto de firmas líderes de la cadena, las que se reconoce como los grandes grupos oligopsónicos que controlan toda la actividad de la cadena global y absorben el mayor porcentual del beneficio bruto y neto de la actividad. Obvia decir que, en la realización de tal distribución polarizada del ingreso, el mecanismo de transmisión de precios es un componente principal.

No se puede pasar por alto, sin embargo, que la transmisión de precios en el contexto de la cadena global de valor promueve la eficiencia y la competitividad de los productores que están insertos en la cadena lo cual eleva, relativamente sus ingresos; pero acorde a cómo se define y gestiona la eficiencia y la rentabilidad en la cadena, esto es, bajo el control y en procura de los objetivos de las firmas líderes de la cadena. O, dicho de otra manera, los problemas de la transferencia de ingreso de la periferia al centro no desaparecen en las condiciones en que rige un modelo global de acumulación, sino solo adquieren otras formas y canales de transferencia.

Conclusiones

La transmisión de precios carga consigo los patrones de controles de la cadena global de valor lo cual es el factor principal que determina la distribución del ingreso entre los actores de la cadena, en tal sentido, la transmisión de los precios coadyuva a la eficiencia y competitividad de los productores, pero acorde a como tal eficiencia y competitividad es encauzada y definida por la cadena global de valor.

El impacto efectivo de la transmisión de precios no es el mismo en cualquier contexto y circunstancia, tal impacto también depende de las características del receptor, por tanto, los efectos de la transmisión de precios también proyectan la fortaleza o debilidad de las políticas económicas y públicas. Se trata de un asunto fundamental para la elaboración de políticas y estrategias de crecimiento y

desarrollo viables en las circunstancias en que rige un modelo global de acumulación.

Por último, el impacto de la transmisión de precios también depende de la temporalidad coyuntural, por lo cual, cuantitativamente, la transmisión de precios refleja los vaivenes de la oferta y demanda del mercado mundial del producto, del cacao y su dinámica de corto y mediano plazo, se trata de un aspecto fundamental a tener en cuenta y que se debe medir para la evaluación efectiva del impacto de los precios internacionales en la economía del Ecuador y en los ingresos del pequeño productor directo del grano.

Referencias Bibliográficas

- Abdulai, A. (2002). Using threshold cointegration to estimate asymmetric price transmission in the Swiss pork market. *Applied Economics*, 34, 679-687. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/1467-8268.00043>.
- Alfaro, D., & Olivera, M. (2009). Transmisión de Precios y Poder de Mercado: el caso del ganado vacuno para faena. Ministerio de Economía y Finanzas de Uruguay, < Olivera (2009):«Trasmisión de precios y poder de mercado: el caso del ganado vacuno para faena», Ministerio de Economía y Finanzas de Uruguay, < <http://www.mef.gub.uy>>[10/11/2018].
- Arencibia, M. S. (2018). Mercado Internacional del Cacao: Una Referencia Obligada para la Inserción del Cacao de Baracoa. *revista cubana de economía internacional* 1, 5(1), 54-70.
- Babula, R., & Bessler, D. (1991). Corn/Broiler Price Transmissions and and Structural Change Since the 1950s. *Agribusiness*, 7(3), 269-284. Retrieved from <file:///C:/Users/Irinuska/Downloads/79-385-1-PB.pdf>
- Balcombe, B., & Morrison, J. (2002). *Commodity price transmission: a critical review of techniques and an application to selected tropical export commodities*. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). <http://www.fao.org/3/j2730e/j2730e0b.htm>
- Bassallo, M. (2015). *Diferenciación y agregado de valor en la cadena ecuatoriana del cacao*. Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN), Coordinación de Investigación, Quito, Ecuador. Retrieved septiembre 27, 2021, from <https://editorial.iaen.edu.ec/?s=Diferenciaci%C3%B3n%20y%20agregado%20de%20valor%20en%20la%20cadena%20ecuatoriana%20del%20cacao>
- Bernard, J., & Willer, L. (1996). Asymmetric Price Relationship in the U.S. Broiler Industry. *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 28, 279-289.
- Cih, I., Jaramillo, J., Martínez, M., Schwentesius, R., & Tornero, M. (2013, julio-diciembre). Price transmission asymetry in the west Mexican tomato market. *Estudios Sociales*, XXI(42), 1-18. Retrieved julio 27, 2021, from <http://www.scielo.org.mx/pdf/estsoc/v21n42/v21n42a5.pdf>
- Cramon-Taubadelvon, S. V. (1998). Estimating Asymmetric Price Transmission with Error Correction Representation: An Application to the German Pork Market. *European Review of Agricultural Economics*, 25, 1-18. Retrieved julio 27, 2021, from

https://econpapers.repec.org/article/ouperevae/v_3a25_3ay_3a1998_3ai_3a1_3ap_3a1-18.htm

- Gereffi, G. and Fernandez-Stark, K. (2016) *Global Value Analysis: A Primer*. Center on Globalization, Governance & Competitiveness (Duke University), 2nd Edition, 1-34.
[https://www.scirp.org/\(S/lz5mqp453edsnp55rrgict55\)/reference/referencespapers.aspx?referenceid=2494804](https://www.scirp.org/(S/lz5mqp453edsnp55rrgict55)/reference/referencespapers.aspx?referenceid=2494804)
- Gereffi G., T. Sturgeon, J. Humphrey, (2004), *The governance of global value chains*, *Review of International political Economic*, 12, 1, UK.
- Goodwin, B., & Holt, M. (1999). Transmisión de precios y ajuste asimétrico en el sector de la carne de res de EE. UU. *Revista Estadounidense de Economía Agrícola*, 81(3), 630-637. Retrieved julio 27, 2021, from https://econpapers.repec.org/article/oupajagec/v_3a81_3ay_3a1999_3ai_3a3_3ap_3a630-637.htm
- Goodwin, B. K., Holt, M. T., & Prestemon, J. P. (2006). The Commodity Terms of Trade, Unit Roots, and Nonlinear Alternatives: A Smooth Transition Approach. *American Journal of Agricultural Economics*, 1-34. doi:<https://doi.org/10.2307/1244026>
- Hamrick D., Karina Fernandez-Stark and Gary Gereffi, (2017). *The Philippines in the Cocoa-Chocolate Global Value Chain*: <https://www.researchgate.net/publication/369578517>
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). (2017). *Estado Actual Sobre la Producción, el Comercio y Cultivo del Cacao en América*. San José. Retrieved julio 21, 2021, from <https://repositorio.iica.int/bitstream/11324/6422/1/BVE18019631e.pdf>
- Isaza, J. (2014). Cadenas productivas. Enfoques y precisiones. <http://revistas.uexternado.edu.co/index.php/sotavento/article/viewFile/1602/1441>.
- Kaplinsky, R., & Morris, M. (2016). Thinning and thickening: productive sector policies in the era of global value chains. *The European Journal of Development Research*, 28, 625-645. RePEc:pal:eurjdr:v:28:y:2016:i:4:d:10.1057_ejdr.2015.29 DOI: 10.1057/ejdr.2015.29
- Kwon, O. (2001). *A Time Series Analysis on Interrelationships Among U.S and Korean Livestock Prices*. Columbia: University of Missouri. Retrieved from C:/Users/Irinuska/Downloads/79-385-1-PB.pdf
- Montejo, R. (2020). Colegio de Posgraduados. Recuperado el 10 de Febrero de 2023, de Institución de Enseñanza e Investigación de Ciencias Agrícolas: http://colposdigital.colpos.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/10521/4354/Montejo_Alv_aro_R_MC_SEI_Economia_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ontaneda Jiménez, D. (2020). La ley de Okun en Ecuador. Un análisis de cointegración, 2007-2019. *INNOVA Research Journal*, 5(3), 209–232. <https://doi.org/10.33890/innova.v5.n3.2020.1436>
- Palaskas, T. (1995). Statistical Analysis of Price Transmission in the European Union. *Journal of Agricultural Economics*, 46(1), 61-69. Retrieved julio 27, 2021, from <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1477-9552.1995.tb00752.x>
- Rapsomanikis, G., Hallam, D., & Conforti, P. (2003). Market integration and price transmission in selected food and cash crop markets of developing

- conuntries: review and applications. *Commodity market review*. Retrieved julio 27, 2021, from <http://www.fao.org/3/y5117e/y5117e06.htm>
- Ramírez, C., & Rodríguez, H. (2022). Sistemas territoriales de innovación en la agricultura: un enfoque para agrocadenas (Primera ed.). Medellín, Antioquia, Colombia: Universidad de Antioquia. Recuperado el 15 de julio de 2022, de file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Agrocadenas_vf.pdf
 - Ridha, A., Masbar, R., Aliasuddin, A., & Silvia, V. (2022). Asymmetric price transmission in the cocoa supply chain in Indonesia. *Economia agro-alimentare*, (2022/1). <https://doi.org/10.3280/ecag2022oa12888>
 - Rossini, G., & Depetris, E. (2008). Transmisión vertical de precios en el sector de la carne vacuna en Argentina. *Revista de Análisis Económico* ° 2, pp. 3-19 (En El sdECT diciembre 2008), 23(2), 3-19. <https://www.rae-ear.org/index.php/rae/article/view/79>
 - Sosa, M. (2018). Mercado internacional del cacao: una referencia obligada para la inserción del cacao de Baracoa. *Revista Cubana de Economía Internacional*(1), 1-17. Retrieved julio 21, 2021, from <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Cuba/ciei-uh/20180517102233/MercadoInternacionalCacao.pdf>
 - Stiglitz, J. E. (2018). Where modern macroeconomics went wrong. *Oxford Review of Economic Policy*, 34(1-2), 70-106. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grx057>
 - Yovo, Koffi; ADABE, Kokou Edoh, (2022). Asymmetry and transmission of international price shocks of cocoa and coffee in Togo. *African Journal of Agricultural and Resource Economics*, vol. 17, no 1, p. 80-91. <https://ideas.repec.org/a/ags/afjare/333957.html>

Declaración de intereses

Los autores declaran que no existe conflicto de intereses.