



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANÍSTICAS**

TÍTULO:

Estudio de funcionalidad de la asociación como estrategia para mejorar los beneficios a pequeños productores de cacao en Manuel de J. Calle.

PROYECTO INTEGRADOR

Previo a la obtención del Título de Economista con Mención en
Gestión Empresarial

Presentando por:

María Gabriela Orellana Gastiaburo

Jhonny Xavier Solís Coronel

GUAYAQUIL – ECUADOR

2018 - 2019

DEDICATORIA

Dedico este trabajo

A **DIOS**, por su gran amor, y derrame de bendiciones, por darme la fortaleza y la capacidad de poder comprender los pasos apropiados que debía seguir, dándome la oportunidad de llegar a momentos especiales como este junto a mis seres queridos.

A mis *padres* **Renán Estevan Orellana Vázcones** y **Ana María Gastiaburo Anchundia** junto a mi hermano **Juan Diego**, que por su infinito amor, enseñanzas, sacrificios y apoyo siempre han estado sin condición, impulsándome para seguir adelante en todo momento.

A mi tía **Margot Orellana**, a mi abuelita **Olga Váscenez** y a mi tío **Javier Gastiaburo**, que siempre me han dado su protección y cuidado, brindándome su apoyo incondicional para alcanzar mis metas. A mi prima **Daniela Orellana**, que, con su compañía en toda circunstancia, he logrado sobrellevar amanecidas y momentos únicos.

Se lo dedico a mi papi **Juan Orellana** (*abuelito*) y a mi primo/hermano **Andrés Orellana**, que desde el cielo sé que me están cuidando, aplaudiendo y alentando; gracias a sus sonrisas permanentes reflejadas en mí, han sido un impulso para mi carrera.

María Gabriela Orellana Gastiaburo

DEDICATORIA

El presente proyecto lo dedico a:

A Dios

Por acompañarme con su amor incondicional en este largo camino, brindándome salud y fuerza para alcanzar mis objetivos.

A mis padres Carmita y Flavio:

Por ser los pilares fundamentales en mi vida y quienes, con sus consejos, trabajo incansable, enseñanzas y amor me han permitido seguir adelante.

A mis familiares:

A mi hermana Shirley por amor, consejos y compañía. A mis tíos Eduardo, Rocío, Duval, Emérita y Homero por confiar en mí y por brindarme su cariño y apoyo incondicional.

Y a mi abuela María:

Que, aunque ya no está físicamente conmigo, desde el cielo me ha cuidado y guiado con su luz durante todo este tiempo.

Jhonny Xavier Solís Coronel

AGRADECIMIENTOS

Mi agradecimiento permanente a **Dios**, sobre todo, por cada ángel que puso en mi camino para lograr mis objetivos, y en la vida por tantas bendiciones y oportunidades que se me han presentado.

A mis padres, por estar conmigo siempre, ante todo. Mi papá Renán, por su ayuda desinteresada en la realización de este trabajo y el apoyo que junto a mi mamá María y hermano Juan Diego, me han brindado siempre, guiándome con sabiduría, sacrificios y amor cada instante para cumplir todas mis metas.

A mi compañero de tesis, Jhonny Solís por su apego y empeño; a mis tutoras Andrea Molina y Ruth Zambrano quienes, con su sabiduría, experiencia y consejos brindados, supieron guiar este proyecto para que culmine con felicidad.

A todos lo que formaron parte del desarrollo de la tesis, que brindaron su tiempo y experiencia para poder concluir exitosamente la investigación.

Y a todas aquellas personas que estuvieron a mi lado en el progreso de mi carrera y de la tesis, les agradezco de corazón.

María Gabriela Orellana Gastiaburo

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios, por darme la oportunidad de alcanzar una meta más en mi vida.

A mis padres, quiénes han caminado conmigo permanentemente en la lucha por alcanzar mis objetivos. A mi hermana, por darme sus consejos y apoyo en el momento indicado.

A mis familiares, por motivarme a seguir mejorando día a día.

A mi compañera de tesis, María Gabriela Orellana por su lucha y dedicación al proyecto. A mi tutora, Econ. Andrea Molina Vera por asesorarnos y dirigirnos de la mejor manera.

Y a todas las personas quienes hicieron posible con su tiempo, disposición y conocimientos realizarse exitosamente el presente trabajo de investigación.

A todos, muchas gracias.

Jhonny Xavier Solís Coronel

DECLARACIÓN EXPRESA

“Los derechos de titularidad y explotación, nos corresponde conforme al reglamento de propiedad intelectual de la institución; María Gabriela Orellana Gastiaburo y Jhonny Xavier Solís Coronel damos nuestro consentimiento para que la ESPOL realice la comunicación pública de la obra por cualquier medio con el fin de promover la consulta, difusión y uso público de la producción intelectual”

María Gabriela Orellana Gastiaburo

Jhonny Xavier Solís Coronel

EVALUADORES

Nombre del Profesor
PROFESOR DE LA MATERIA

Nombre del Profesor
PROFESOR TUTOR

RESUMEN

El presente proyecto de investigación consiste en analizar las ventajas y desventajas que la asociatividad ofrece a los pequeños productores cacaoteros durante los procesos de mantenimiento, cosecha y comercialización. Para ello, se realizó un estudio comparativo situacional entre dos grupos de actores en la parroquia Manuel de J. Calle, del cual se utilizaron dos técnicas para el levantamiento de información a) Encuestas, dirigido a los productores que realizan su actividad de forma individual alrededor de la cabecera parroquial; y b) Entrevistas a profundidad, dirigido a directivos de las asociaciones de pequeños cacaoteros asentados en la Colonia Agrícola Amazonas; además, para sustentar o contrastar los aportes conferidos a las asociaciones, se entrevistaron a instituciones externas, como el Ministerio de agricultura y Ganadería, banca pública y empresas exportadoras. En cuanto a los resultados, se establecieron los beneficios que perciben los ya asociados en contraste de los productores individuales; entre los aspectos más relevantes se menciona la posibilidad de acopiar las cosechas, dando paso al aumento de volumen, situación que disminuye la cadena de comercialización realizando convenios directo con empresas exportadoras o derivadores del producto, mejorando las condiciones de precios acorde a la cantidad y calidad, además de contar con asesoramiento técnico para procesos de mantenimiento y cosecha por parte del MAG; institución que ha ofrecido mejoras en cuanto a infraestructura tales como sistemas de riego, centros de acopio, maquinaria, equipos e insumos; todo esto permite extender la producción y disminuir costos, aumentando los beneficios. Se concluye que la asociatividad constituye una estrategia que permite mejorar varios aspectos relevantes dentro de los procesos de mantenimiento, producción, cosecha y comercialización a los pequeños agricultores cacaoteros. En tal sentido, los productores individuales asentados alrededor de la cabecera parroquial, deben tomar como iniciativa de las asociaciones ya establecidas, para obtener mejores resultados en su labor agrícola.

Palabras claves: Economía agrícola, asociatividad, producción, comercialización, beneficios.

ABSTRACT

The present research project consists on analyzing the advantages and disadvantages ~~that~~ associativity offers to small cocoa producers during the maintenance, harvest and commercialization processes. For this, a situational comparative study was carried out between two groups of actors in the zone of Manuel de J. Calle, for which two techniques were used to collect information a) Surveys, aimed at producers who carry out their activity individually around the area; and b) In-depth interviews, directed to managers of the associations of small cocoa farmers settled in the Colonia Agricola Amazonas; In addition, to support or contrast the contributions conferred to the associations, external institutions were interviewed, such as the Ministry of Agriculture and Livestock, public banking and export companies. Regarding the results, the benefits perceived by the already associated ones were established in contrast to the individual producers. Among the most relevant aspects is the possibility of collecting the harvests, giving way to the increase in volume, in order to decrease the marketing chain by making direct agreements with exporting companies or product diversifiers, improving the price conditions according to the quantity and quality, in addition to having technical advice for maintenance and harvesting processes by the MAG; institution that has offered improvements in terms of infrastructure such as irrigation systems, collection centers, machinery, equipment and supplies; all this allows to extend production and reduce costs, increasing profits. It is concluded that the associativity constitutes a strategy that enables the improvement of several relevant aspects within the processes of maintenance, production, harvest and commercialization to small cocoa farmers. In this regard ~~sense~~, the individual producers settled around the zone should take into consideration this initiative already used by established associations, to excel-the results in their agricultural work.

Keywords: *Agricultural economy, associativity, production, marketing, benefits.*

ÍNDICE GENERAL

EVALUADORES.....	7
RESUMEN.....	I
ABSTRACT.....	II
ÍNDICE GENERAL.....	III
ABREVIATURAS.....	V
SIMBOLOGÍA.....	VI
ÍNDICE DE FIGURAS.....	VI
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	VII
CAPÍTULO I.....	1
1 INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Descripción del problema.....	2
1.2 Justificación del problema.....	2
1.3 Objetivos.....	3
1.3.1 Objetivo General.....	3
1.3.2 Objetivos Específicos.....	3
1.4 Marco Teórico.....	4
1.4.1 Términos generales.....	4
CAPÍTULO 2.....	14
2 METODOLOGÍA.....	14
2.1 Diseño de la Investigación.....	15
2.2 Fuente de datos.....	15
2.2.1 Fuente de datos primarios.....	15
2.2.2 Fuente de datos secundarios.....	16
2.3 Etapas de investigación.....	16
2.3.1 Encuestas.....	16

2.3.2	Análisis FODA o DAFO.....	17
2.3.3	Análisis Financiero.....	17
2.3.4	Árbol de problema y áreas de intervención.....	18
CAPÍTULO 3.....		20
3	RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	20
3.1	Encuestas aplicadas a los productores cacaoteros individuales asentados alrededor de la Cabecera – Manuel de J. Calle.	21
3.2	Análisis FODA de asociaciones de pequeños productores cacaoteros del sector Amazonas.....	37
3.3	Flujo de caja	39
3.4	Árbol de Problemas y áreas de intervención para la funcionalidad de conformar una asociación en la Cabecera Parroquial de Manuel de J. Calle.	42
CAPÍTULO 4.....		44
4	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	44
4.1	CONCLUSIONES.....	44
4.2	RECOMENDACIONES	46
BIBLIOGRAFÍA.....		47
ANEXOS.....		50

ABREVIATURAS

MAG Ministerio de Agricultura y Ganadería

M.J.C Manuel de J. Calle

SIMBOLOGÍA

tn	Tonelada
qq	Quintal
kg	Kilogramo
lb	Libra

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.1: Factores de Producción.....	4
Figura 1.2: Principales Conceptos de Economía Agrícola.....	5
Figura 1.3: Beneficios que se adquiere al formar parte de una asociación.	8
Figura 1.4: Cadena de Comercialización que el pequeño productor atraviesa	11
Figura 1.5: Precios actuales del Cacao.	12
Figura 2.1: Esquema de las variables de estudio.	15
Figura 2.2: Clases de Flujo de Caja.	17
Figura 3.1: Fulo de caja de un pequeño productor de cacao del año 2017.	40
Figura 3.2: Flujo de caja, productor cacaotero siendo parte de una asociación.	41
Figura 3.3: Diagrama de problemas de un pequeños productor de cacao.	42
Figura 3.4: Diagrama de Objetivos	42
Figura 3.5: Soluciones y áreas de intervención.	43

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: ¿Cuánto tiempo lleva como productor cacaotero?.....	21
Gráfico N° 2: ¿Qué variedad de cacao siembra?	22
Gráfico N° 3: ¿Cuántas hectáreas aproximadamente es la extensión del terreno que ocupa para la producción de cacao?	23
Gráfico N° 4: ¿En qué estado vende el cacao?	24
Gráfico N° 5: ¿Cuánto es la producción que obtiene en quintales por hectárea en el año?	25
Gráfico N° 6: ¿A quién vende su producto?	26
Gráfico N° 7: ¿Cómo considera usted la venta del producto a intermediarios?	27
Gráfico N° 8: Considerando las utilidades que obtiene de su finca de cacao ¿Con cuál de las siguientes afirmaciones usted está de acuerdo?	28
Gráfico N° 9: ¿Cómo productor individual, alguna vez ha recibido apoyo o asesoramiento por parte de instituciones gubernamentales, como juntas parroquiales, municipio, gobierno provincial, Ministerio de Agricultura?	29
Gráfico N° 10: ¿En qué medida usted conoce sobre la existencia o conformación de asociaciones de productores cacaoteros?	30
Gráfico N° 11: De los siguientes posibles beneficios de pertenecer a una asociación de productores de cacao ¿Cuál de los siguientes usted conoce?.....	31
Gráfico N° 12: ¿Estaría usted de acuerdo en conformar o ser parte de una asociación de productores de cacao?	32
Gráfico N° 13: ¿Qué considera usted que necesita el productor cacaotero para mejorar su comercialización y elevar sus ingresos?.....	33
Gráfico N° 14: ¿Ha recibido asesoramiento de instituciones gubernamentales sobre la posibilidad de ser parte de una asociación de productores cacaoteros?	34
Gráfico N° 15: Ha recibido asesoramiento de empresas privadas sobre la posibilidad de ser parte de una asociación de productores cacaoteros?	35
Gráfico N° 16: De acuerdo a la realidad actual, Usted:	36

CAPÍTULO I

1 INTRODUCCIÓN

Históricamente la situación de los productores agrícolas se ha visto enmarcada en una permanente desventaja al momento de hablar sobre la rentabilidad que su producto genera hasta el momento que llega al consumidor final. Esta realidad no se aparta en lo que se refiere a la producción de cacao, especialmente de los pequeños productores que han sido relegados y desfavorecidos permanentemente en los procesos de mantenimiento, cosecha y comercialización.

El cacao es un producto que a lo largo del tiempo ha captado un significativo interés, puesto que su consumo a nivel mundial es notorio ya que cada año su comercialización mueve millones de dólares (esencialmente en mercados europeos) generando beneficios y desarrollo a muchas economías. Para el Ecuador la producción y venta de cacao siempre ha tomado un papel fundamental en su economía, puesto que se encuentra entre los productos que generan mayores ingresos junto al camarón, petróleo, flores y banano, a su vez ha logrado tener una buena reputación y prestigio en el mercado internacional tanto por la calidad, aroma y textura. Gran cantidad de familias en el país subsisten por medio de la actividad de producción y tratado de este producto, sin embargo, por muchos años han existido limitantes que privaron el impulso hacia un mejor desarrollo agrícola, entre las que se puede mencionar la falta de apoyo gubernamental, deficiencia en infraestructura, permanente variación de precios en el mercado que por lo general terminan afectando únicamente al productor.

En virtud de lo predicho, el presente proyecto está enfocado en destacar el impacto que la asociatividad genera como estrategia para mejorar los beneficios a los pequeños productores de cacao; para esto se plantea la siguiente pregunta de investigación ¿En qué medida la asociatividad puede mejorar las condiciones de productividad y comercialización a los pequeños productores de cacao de la cabecera parroquial de Manuel de J. Calle? Para dar respuesta a esta pregunta, el trabajo está comprendido por cuatro capítulos que se basan en la revisión comparativa de la realidad de productores individuales asentados alrededor de la cabecera parroquial y la de productores asociados del sector Amazonas.

1.1 Descripción del problema

La parroquia Manuel de J. Calle es un sector netamente agrícola, está ubicada en el Cantón La Troncal provincia del Cañar, posee aproximadamente 26 recintos, de los cuales 18 están en el sector Amazonas; en esta área se han conformado de 8 a 10 asociaciones, mientras que alrededor de la Cabecera Parroquial a pesar de ser un área de mayor población y con productividad cacaotera, no existen asociaciones. **(ANEXO A)**

En tal sentido, el problema radica en que alrededor de la cabecera parroquial existen varios pequeños productores cacaoteros que no han tomado la asociatividad como una estrategia que les permita mejorar las condiciones de mantenimiento, producción y comercialización de su producto. Por tanto, la presente investigación busca establecer un conjunto de aspectos relevantes de fortalezas y debilidades que podrían tener las asociaciones de pequeños productores de cacao, a fin de estudiar y establecer de manera clara y precisa las alternativas que la asociatividad les ofrecería para beneficio propio.

1.2 Justificación del problema

La importancia del presente estudio está dado en función de identificar y comprender las alternativas que la asociatividad brinda a las personas para que de forma organizada puedan alcanzar mejores beneficios socios económicos, dando principal relevancia al sector agrícola y específicamente al cacaotero, en el que la investigación busca establecer que la conformación de asociaciones pueda ser una estrategia que les permita alcanzar mayor rentabilidad en la producción y comercialización de su producto.

Generalmente los productores de cacao, tanto a nivel nacional, regional y local, están afectados por diversos factores que reducen la rentabilidad de su actividad económica, puesto que al ser agricultores individuales y con pequeñas áreas productivas, los beneficios que ofrecen las instituciones públicas como el Ministerio de Agricultura y Ganadería, la Banca Pública y/o Gobiernos Descentralizados, les resulta escasa o casi nula, problemática que desincentiva al pequeño productor, provocando que busquen otras fuentes de subsistencia.

En cuanto a la cadena de comercialización, otro aspecto que afecta al pequeño productor es la intermediación, porque en muchos casos afecta directamente a componentes como precio, adecuado manejo del peso y calificación del producto por humedad. Como es

conocido, los precios del cacao son variantes en el tiempo, y es claro que, tal situación afecta en mayor medida al productor, puesto que intermediarios y exportadores pueden mantener sus márgenes de ganancia, inclusive con menor inversión. Autores relacionados con la agricultura expresan que “El mejor negocio no es vivir de la agricultura sino vivir de los agricultores” (Agriculturers red de especialistas en agricultura, 2017, pág. 1).

Por último, este proyecto tiene un alcance socio económico dirigido hacia los pequeños productores cacaoteros alrededor de la cabecera parroquial de Manuel de J Calle, perteneciente al cantón La Troncal. Es importante recalcar que, es un aporte que permite sensibilizar y socializar a cualquier grupo de cacaoteros para comprender los principios de la asociatividad, sus ventajas y los procesos de conformación.

En tal sentido, el presente trabajo es oportuno, pues la razón principal es que estudia la funcionalidad de la asociación como estrategia para mejorar los aspectos antes señalados y que forman parte de la constitución, leyes, reglamentos y acuerdos pertinentes. La conformación, además tiene la posibilidad con soporte económico para proyectarse a otros aspectos de mejorar ingresos, por ejemplo, la transformación de materia prima a pasta de cacao.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Estudiar la funcionalidad de la Asociación Agrícola de pequeños productores de cacao, mediante el levantamiento de información cualitativa y cuantitativa, para la proyección de la factibilidad de nuevas asociaciones en el sector de la cabecera parroquial de Manuel de J. Calle, cantón La Troncal.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Levantar información acerca de la cantidad y capacidad de producción mediante encuestas dirigidas a los pequeños cultivadores de cacao alrededor de la Cabecera Parroquial de Manuel de J. Calle, para distinguir las características básicas, procesos de producción y comercialización.

- Analizar la organización y operatividad de Asociaciones de pequeños productores del sector Amazonas, mediante entrevistas a profundidad, para la proyección de posibles beneficios en la cabecera parroquial.
- Identificar los beneficios que ofrecen instituciones externas, tales como el Ministerio de Agricultura y Ganadería, Banca Pública y Empresas exportadoras y transformadoras; mediante la aplicación de entrevistas a profundidad, como soporte para la conformación de nuevas asociaciones.

1.4 Marco Teórico

Dentro de este apartado se presentan conceptos y términos relevantes que fortalecen la investigación.

1.4.1 Términos generales

1.4.1.1 Economía

Es una ciencia que se centra en la actividad productiva basándose en el uso eficiente de los recursos escasos para la producción de bienes. Además, estudia la conducta humana de como obtiene sus ingresos y los invierte, por último, analiza la distribución de renta mediante la correcta combinación o variación de asignación de los factores de producción. Obsérvese la Figura 1.1

Figura 1.1: Factores de Producción



Elaborado: Autores

Dentro del ámbito microeconómico se busca analizar específicamente la conducta humana. Autores (Samuelson & Nordhaus, 2010) mencionan que “es la rama de la economía que hoy se ocupa del comportamiento de entidades individuales tales como mercado, empresas y hogares” (pág. 5).

1.4.1.2 Economía Agrícola

Esta área de estudio es más relevante por la importancia que brinda al objetivo de presente trabajo, porque permite comprender los beneficios sindicales o asociativos a través de conocimientos técnicos con recursos agrícolas.

De acuerdo a los estudios realizados (Recompenza & Angarica, s.f.), la economía agrícola es:

Una ciencia social aplicada que estudia como la sociedad elige usar el conocimiento técnico y los recursos productivos escasos, como la tierra, el trabajo y el capital y la capacidad administrativa para producir alimentos y fibras y distribuirlos para el consumo de los miembros de la sociedad. De igual modo que la Economía, la Economía Agrícola procura descubrir las relaciones de causa y efecto y utiliza el método científico de la teoría económica para encontrar respuesta a los problemas de la agricultura. (pág. 7)

La *Economía Agrícola* abarca diferentes conceptos. Observar la Figura 1.2.

Figura 1.2: Principales Conceptos de Economía Agrícola



Fuente: (Recompenza & Angarica, s.f.)

A base de los principales conceptos de la Economía Agraria presentados en la Figura 1.2 se detallan los más importantes para el desarrollo del presente proyecto, en cuanto al tema de estudio.

Actividad económica: Acorde al presente trabajo, es estudiar si el conformar una asociación (microempresa) de pequeños productores cacaoteros es una buena estrategia para mejorar todos los beneficios de los agricultores. Autor del (Departamento de Economía, 2012) da a conocer que una actividad económica es:

Es toda actividad encaminada a la producción de bienes y servicios y a su transformación, elaboración y distribución posterior. Tiene como finalidad la satisfacción de necesidades humanas empleando medios escasos con arreglo al principio de máximo aprovechamiento, es decir, la satisfacción de necesidades económicas. (pág. 1)

Factores de producción: En base a la actividad económica, los factores de producción que son “los bienes o servicios que se utilizan para producir otros bienes o servicios. Existen cuatro tipos de factores de producción: tierra, trabajo, capital y tecnología” (Roldán, 2016, pág. 1), se describen cada uno en relación al proyecto: a) Recursos naturales – tierra: Se considera el terreno de producción, es decir, el número de hectáreas; b) Trabajo: Es la dedicación y compromiso que los agricultores (Mano de obra) dentro de una asociación laboran en la parte administrativa, operacional y en la producción de cacao y; c) Capital: Es la inversión que se requiere para el mantenimiento del cultivo, la obtención de maquinarias, instalaciones (centro de acopio, sistema de riego, otros), insumos, fertilizantes y demás.

Necesidades: En cuanto a la presente investigación, es necesario estudiar la funcionalidad sobre la conformación de una asociación como estrategia, con el fin de detallar las ventajas y complejidades que pueda ofrecer a los pequeños agricultores. Autor (Vicharra, 2011) explica que:

Se llama necesidad a la sensación de falta o carencia de algo, que el hombre experimenta. Es como una exigencia de la vida y que debe ser satisfecha mediante la utilización de los bienes adecuados para la subsistencia y desarrollo del hombre. (pág. 1)

Utilidad: “Es la satisfacción total recibida por un individuo derivado del consumo de un conjunto de bienes o de cantidad de esos bienes” (Recompenza & Angarica, s.f., pág. 9). La finalidad es conocer los beneficios que al conformar una asociación los pequeños productores cacaoteros puedan percibir a través de una buena organización y administración, además de recibir apoyo, asesoramiento y capacitaciones por parte de instituciones con las que puedan ejercer vínculos.

Producción: Dentro del ámbito agrícola, la producción es en efecto lo que se obtiene de la actividad agrícola. Autor (Bembibre, 2011) explica que:

La producción agrícola debe ser controlada y organizada de manera apropiada, conociendo los ciclos de la naturaleza y de los productos a cultivar, así como también los factores climáticos que muchas veces pueden hacer perder años de trabajo. Además, se deben también considerar elementos como el almacenamiento de los productos ya obtenidos en espacios apropiados y que

no permitan que esos productos se echen a perder. Finalmente, para que la producción agrícola sea redituable, la misma debe permitir recuperar las inversiones realizadas y superarlas en pos de generar algún tipo de ganancias al empresario. (pág. 1)

Mercado: Autores (Recompenza & Angarica, s.f.), explican que la definición de mercado “es el espacio geoeconómico en el cual los productores y compradores de un producto o grupo de productos y usuarios de un servicio o grupo de servicios establecen las Gráfico condiciones contractuales de compra y venta” (pág. 12). Es importante considerar el estudio sobre las ventajas y desventajas que conlleva el conformar una asociación, para que el pequeño productor comprenda todos sus aspectos y pueda lograr mejorar sus rendimientos económicos. Como ventaja es que un productor pueda acceder a obtener vínculos con el mercado, respecto a la comercialización, específicamente con empresas exportadoras y/o transformadoras de la materia prima, además de las instituciones gubernamentales como el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Distribución: Como toda actividad económica (agrícola) debe distribuirse, en este caso, dentro del tema de estudio, el cacao es comercializado o distribuido a intermediarios, en su gran mayoría, por parte de los pequeños productores, pero del mismo modo, pueden existir vínculos de comercialización con empresas exportadoras y/o transformadoras, considerando que quien en logran vender la materia prima a entidades privadas, es por el volumen de producción que alcanzan en la cosecha. La distribución “es el conjunto de actividades que establecen el flujo de bienes del sector productivo hasta el consumo final. Comprende fundamentalmente las actividades de comercio, transporte, publicidad y todas aquellas actividades que atiendan las necesidades del consumidor” (Recompenza & Angarica, s.f., pág. 12).

1.4.1.3 Asociación

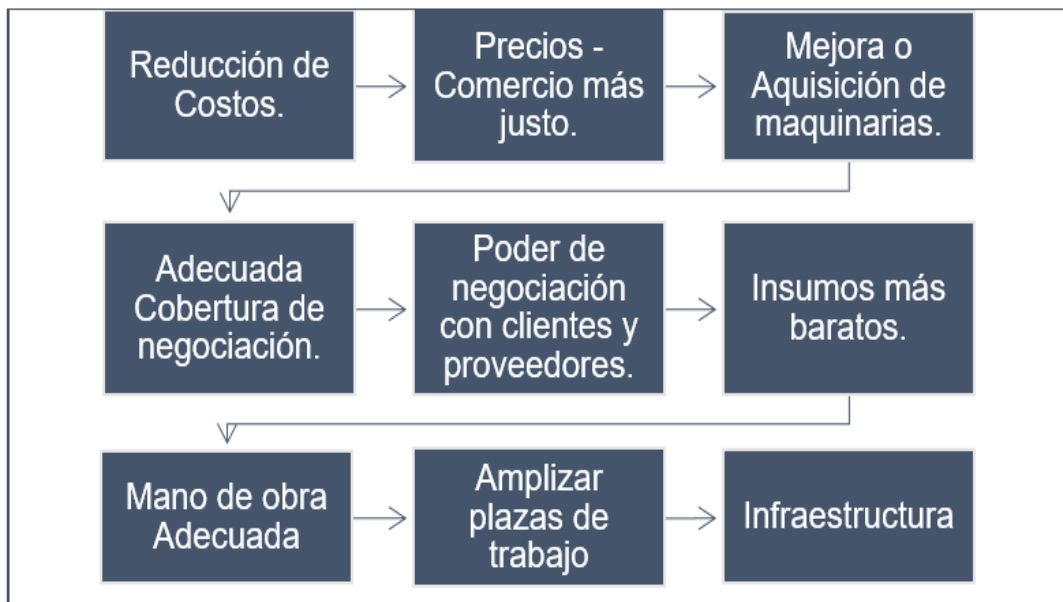
Las asociaciones son un medio o mecanismo que permite a un grupo de personas conformarse para mejorar su bienestar, tanto social como económico. Según el art. 18 expuesto en la sección 2 por parte del (Secretario Nacional jurídico, 2011) explica sobre el sector asociativo:

Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas,

tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente ley. (pág. 6)

De acuerdo al decreto 193 en el art. 66 de la Constitución, (Presidente Constitucional de la República, 2017) declara: “el derecho a asociarse, reunirse y manifestarse en forma libre y voluntaria” (pág. 1). Es decir, cualquier persona con alguna actividad económica sin fines de lucro tiene la oportunidad de conformar o ser parte de las dinámicas asociativas, con el propósito de fortalecer el poder ciudadano y mejorar la rentabilidad. Algunos aspectos que da ventaja a la conformación de asociaciones, sin ignorar la autonomía de los productores y dando paso a la resolución de problemas comunes con mejoras en el proceso de producción. Véase en la Figura 1.3.

Figura 1.3: Beneficios que se adquiere al formar parte de una asociación.



Elaborado: Autores.

1.4.1.3.1 Asociación rural de pequeños productores agrícolas

Es una organización que está conformada en su mayoría por productores con hectareaje de pequeña escala, con la finalidad de poder generar excedentes o beneficios económicos para cada uno de los que conforman la asociación (socios). Autores (Collin & Rondot, 2001) explican sobre las organizaciones rurales de productores agrícolas, donde:

Las organizaciones de productores consideradas son organizaciones rurales formales cuyos miembros se han organizado con el propósito de aumentar sus ingresos mediante la realización de actividades de producción,

comercialización y elaboración de productos a nivel local. Las organizaciones de productores se ocupan de las políticas en materia de precios, exportación e importación de productos agrícolas, la mejora de las prácticas de producción agrícola, el acceso de los productores a insumos y servicios, con inclusión de créditos agrícolas, la comercialización de la producción agrícola y la elaboración local de la producción agrícola y su comercialización. (pág. 5)

Dentro del sector cacaotero para los pequeños productores existe la posibilidad de asociarse, donde puedan mejorar en producción, acopio y venta, teniendo una buena administración y colaboración. El MAG brinda apoyo para que pueden obtener beneficios dentro del mantenimiento de producción, para aquello deben regirse a cumplir con los requisitos que demandan a) Integrar al menos 8 personas para al menos lograr cubrir el consejo directivo; b) Entregar la respectiva documentación y; c) Obtener personería jurídica. De esta manera la asociación podría beneficiarse de subvenciones como: kits para la producción; puesto que, de esta forma los pequeños productores cacaoteros buscan extender sus ingresos/utilidades.

1.4.1.4 El Cacao y su cadena de comercialización

1.4.1.4.1 Situación histórica del cacao

El cacao es una fruta tropical que ha sido comercializado por décadas a nivel mundial por su variedad, calidad y aroma. La historia del cacao es explicada en (Ludoteca Padre Victor Grados, 2018) donde:

La producción de cacao en América data de hace muchos siglos, incluso antes de la llegada de los españoles. Estudios recientes realizados en Palanda, cantón de la provincia de Zamora Chinchipe, demuestran que por lo menos una variedad de *Theobroma Cacao* (nombre científico del cacao) tiene su origen en la Alta Amazonia, de acuerdo con la evidencia arqueológica hallada en la cultura denominada Mayo –Chinchipe donde se confirmó el uso del cacao desde el 3.300 a.C. en el yacimiento Santa Ana –La Florida, ubicado a 1.040 metros sobre el nivel del mar. (pág. 3)

“El cacao, componente fundamental del chocolate, es un cultivo originario de América” (Roberto, 2010). “En América el 15% de la producción mundial se concentra en el centro y sur del continente, Brasil y Ecuador son los mayores productores” (Alvarado, Holguín, & Abad, 2017 en Sánchez-Mora, 2013, pág. 30). Ecuador es un país que exporta cacao en gran medida, garantizando calidad por el estado del suelo, clima y por la ubicación ecuatorial, mientras que la comercialización a nivel nacional, se da principalmente por la

producción de chocolate en diversos elaborados como tortas, galletas, helados entre otros postres. El (Ministerio de Agricultura y Ganadería, s.f) detalla que:

En Ecuador, los cultivos de cacao se concentran un 80% en las provincias de Guayas, Los Ríos, Manabí, Esmeraldas, El Oro y Santa Elena, mientras que el resto se distribuye en las provincias de Chimborazo, Bolívar, Cotopaxi, Pichincha, Azuay, Sucumbíos, Orellana, Napo y Zamora Chinchipe. (pág. 11)

1.4.1.4.2 Cadena de comercialización del cacao

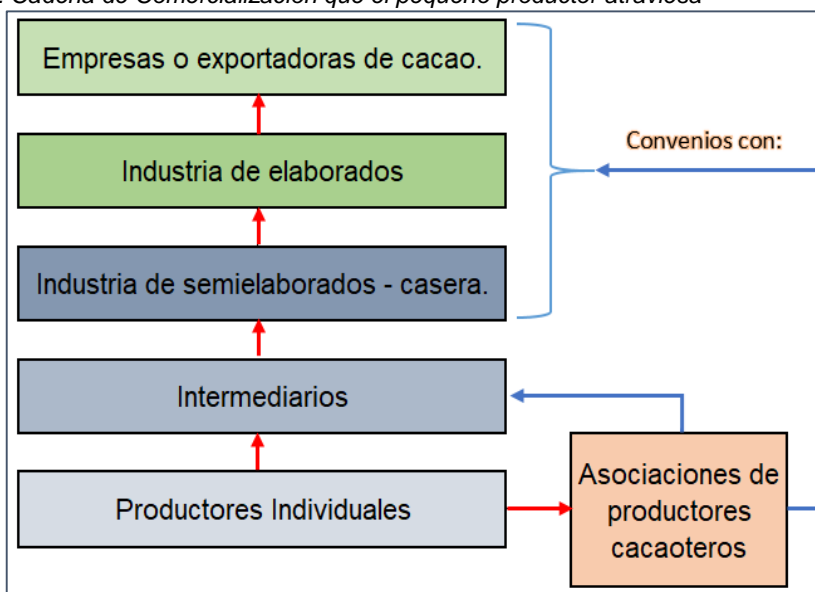
La cadena de comercialización es “un proceso que permite la movilización de un producto desde el origen (o productor) hasta el consumidor final” (Cámara de Comercio en Bogotá, 2016, pág. 1). Es decir, el proceso de la comercialización de un producto se da a través de diversos eslabones, del mismo modo ocurre con la venta o comercialización del cacao (Véase la Figura 1.4).

Ecuador comercializa tanto en el mercado interno como externo, del cual en el mercado interno la venta del cacao depende en gran parte de los intermediarios, quienes “luego de recibir el producto de productores independientes o asociados, lo intermediarios tienen la opción de comercializarlo con la industria de semielaborados, la industria de elaborados o exportadores de cacao en grano” (Lastra, 2004, pág. 23). Una vez que los intermediarios compran el producto a los agricultores lo venden por volumen a empresas o mayoristas quienes procesan la materia prima para finalmente ponerlo en venta. Autores (Morales, y otros, 2018) definen que:

Los intermediarios recorren las fincas para comprar directamente el producto en el estado en que se encuentre, generalmente secado al sol; después, el intermediario completa el proceso de secado mezclando varios tipos de cacao, ocasionando de esta forma pérdida de calidad. Otra manera de comercializar el cacao, es efectuando la venta a los acopiadores rurales de la zona, que reúnen lotes más amplios y a su vez lo venden a los mayoristas para que eventualmente sea entregado a los exportadores. Un tercer circuito es cuando el agricultor va a los centros poblados más cercanos a vender su producto a intermediarios, quienes acopian el cacao en lotes más grandes para entregarlo al exportador. (pág. 1)

Los pequeños productores cacaoteros debido a que no alcanzan un volumen de producción alto para poder comercializar su producto a empresas y mantienen mínimas hectáreas, se destinan a los intermediarios; es decir, sólo quienes tienen hectareajes extensas de producción, pueden vender su producto directamente al exportador.

Figura 1.4: Cadena de Comercialización que el pequeño productor atraviesa



Elaborado: Autores.
Fuente: (Lastra, 2004)

1.4.1.4.3 Precios del cacao en el mercado

Autores (Quintero & Díaz, 2004) explican que:

Los dos principales mercados para el cacao en grano se encuentran localizados en Nueva York (The New York StockExchange) y Londres (London Terminal Commodities Market). Estos operan bajo dos modalidades: en los mercados actuales o físicos y, los contratos a futuros y opciones. El precio diario para el cacao en grano se calcula usando el promedio de las cifras de los tres primeros meses de negociación más cercanos del futuro activo en el mercado terminal del cacao de Londres y en el intercambio del café, del azúcar y del cacao de Nueva York a la hora del cierre de Londres (ICCO, 2002). (pág. 56)

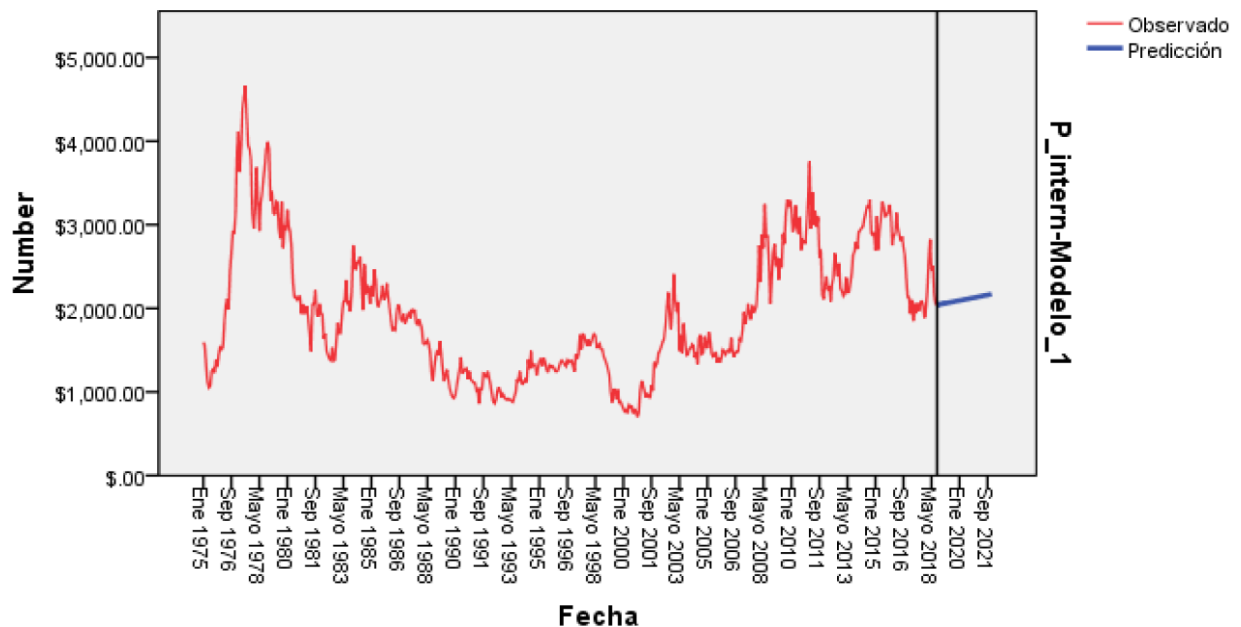
La situación de los precios del cacao a nivel mundial, nacional y local es altamente fluctuante en el tiempo que pueden estar sujetos a factores de la oferta y demanda, como también de climáticos adversos al cultivo. “La incidencia de estos factores en el mercado depende de la participación del país productor o consumidor que presente el conflicto” (Quintero & Díaz, 2004, pág. 57). Es decir, que aspectos económicos, políticos, externalidades y otros, pueden alterar o desequilibrar el mercado incidiendo directamente en la fijación de precios. En cuanto a los factores climáticos los mismos actores (Quintero & Díaz, 2004) dan a conocer que:

Los factores climáticos adversos al cultivo han obligado a las empresas consumidoras a trazar estrategias de acumulación de inventarios. De esta forma en las épocas de mayor consumo se logra mantener un volumen de contingencia, el cual les permite asegurar la materia prima para el procesamiento. Esta medida disminuye la demanda y en consecuencia deprime los precios internacionales. Los productores de cacao, generalmente,

mantienen una alta rotación del rubro con el fin de evitar contaminación, daños físicos y deterioro en la calidad del grano. (pág. 57)

De esta manera, se puede observar en promedio las constantes fluctuaciones del cultivo y precios del cacao que hasta el 2008 los precios internacionales se mantuvieron con oscilaciones entre \$900 y \$2.500. Mientras que, entre los años 2008 y 2016 los precios se presentaron variantes entre \$1.000 y \$4.000, manteniendo un buen margen de ganancia para el productor cacaotero. A partir del 2016, los precios comenzaron a presentar fluctuaciones decrecientes, siendo estos mayores a \$1.500 y menores a \$3.000. Estos valores se los puede reforzar mediante una aplicación econométrica de los últimos 43 años (Figura 1.5), obtenidos de la (Bolsa de Valores de New York, s.f).

Figura 1.5: Precios actuales del Cacao.



Elaborado por: Autores
Fuente: (Bolsa de Valores de New York, s.f)

En el gráfico anterior, además de observar las variaciones constantes del precio a lo largo del tiempo, se ha realizado una predicción a partir del 2018 hasta el 2021, del cual se puede analizar que los precios internacionales durante este periodo no van a ser muy representativos, puesto que éstos oscilarán entre \$2.000 y \$2.500 (Ver **Anexo B**).

Esto explica que, a pesar de conocer que los precios varían constantemente, los pequeños productores se ven afectados al enfrentarse a precios bajos, como se puede observar a continuación:

A continuación, se demuestra la cantidad de quintales que tiene una tonelada de cacao, ver la ecuación 1.1:

$$1 \text{ tonelada} * \frac{1000 \text{ Kg}}{1 \text{ tonelada}} * \frac{2.2046 \text{ lb}}{1 \text{ Kg}} * \frac{1 \text{ qq}}{100 \text{ lb}} = 22.046 \text{ qq} \quad (1.1)$$

Es decir que, $1 \text{ tonelada} \equiv 22.046 \text{ qq}$

Por ende, como el precio está dando en función de lo establecido en la Bolsa de Valores de New York y el rango de precios en la actualidad oscilan entre \$2.000 y \$2.500, los pequeños productores cacaoteros comercializan su productor a precios aproximadamente entre \$80 y \$110:

$$1 \text{ qq} * \frac{\$ 2047.39}{22.046 \text{ qq}} = \$ 86.87 \quad (1.2)$$

$$1 \text{ qq} * \frac{\$ 2216}{22.046 \text{ qq}} = \$ 93.48 \quad (1.3)$$

Para el presente estudio se considerará el precio de cacao en cuanto a la venta del quintal seco, donde se toma en cuenta que el precio de una tonelada y sus factores de conversión a sus quintales, así mismo para las ventas del producto recién cosechado (en baba), de acuerdo a los indicadores que facilitan los actores involucrados en la investigación, manifiestan que aproximadamente 6 baldes de cacao fresco dan 115 libras de cacao seco.

CAPÍTULO 2

2 METODOLOGÍA

A base de la problemática planteada, queda claro que el objetivo es estudiar la funcionalidad de la asociatividad como estrategia para alcanzar mejoras a los beneficios de los pequeños agricultores cacaoteros de la parroquia Manuel J. Calle, por lo tanto, este apartado se describe cómo se efectuó el proceso de investigación para recolectar información necesaria que permita cumplir los objetivos específicos del proyecto.

El tipo de metodología que se usó en esta investigación es la mixta, es decir una combinación de lo cuantitativo con lo cualitativo. Este tipo de investigación es un proceso sistemático que consiste en recolectar y analizar datos cuantitativos y cualitativos, con la finalidad de realizar inferencias de toda la información recabada para lograr entender mayormente el fenómeno que se está estudiando. (Hernández , Fernández , & Baptista, 2010 en Hernández, Fernández & Baptista, 2008) (pág. 546).

El presente estudio realizó el levantamiento de información mediante dos técnicas, la primera fue las encuestas a pequeños productores individuales asentados alrededor de la cabecera parroquial, resultados que son presentados a través cuadros y gráficos estadísticos y la segunda consistió en la aplicación de entrevistas a profundidad a los actores que tienen directa participación con las asociaciones de pequeños cacaoteros constituidas en el sector Amazonas.

En las entrevistas se destacaron dos aspectos a) Indagar la situación interna de las asociaciones mediante entrevistas a directivos o representantes de las mismas; b) Se procedió a entrevistar representantes de instituciones externas como Ministerios de Agricultura y Ganadería, Banca Pública, Empresas Transformadoras y Exportadoras de cacao, para establecer las aportaciones que las asociaciones puedan percibir de ellos.

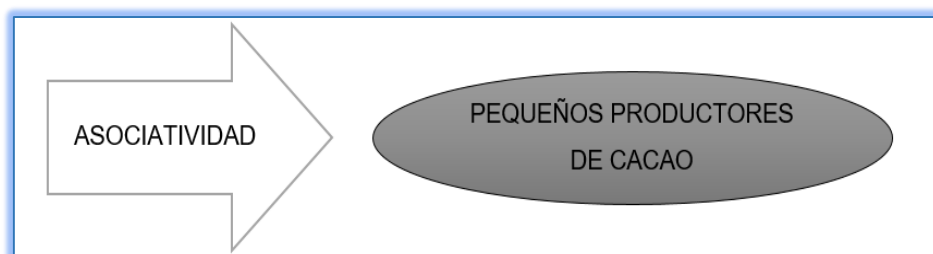
Con la información obtenida de las entrevistas a profundidad se emplazaron dentro de un análisis FODA, que permitió resumir las ventajas y desventajas tanto internas como externas que tiene una asociación. Además, se hizo uso del Flujo de caja para analizar la rentabilidad que perciben al año las asociaciones y los pequeños agricultores de cacao individuales, en cuanto a la comercialización, considerando precio y volumen.

Finalmente, para presentar de manera esquematizada las herramientas anteriormente señaladas, se utilizó un árbol de análisis de problemas que muestra la realidad de los productores individuales, la misma que es llevada al diagrama de los objetivos, y luego, se establece el diagrama de soluciones para exponer los beneficios internos y externos que proporciona la práctica de las asociaciones ya constituidas.

2.1 Diseño de la Investigación

El diseño de investigación se define como descriptiva y exploratoria, puesto que busca establecer cómo la asociatividad mejora los beneficios en los pequeños agricultores cacaoteros del sector. Véase la Figura 2.1.

Figura 2.1: Esquema de las variables de estudio.



Elaborado: Autores

Es decir, bajo este diseño se busca conocer cómo la introducción de una variable (asociatividad) influye en el comportamiento actual de la variable de interés (pequeños agricultores cacaoteros).

2.2 Fuente de datos

Para el levantamiento de información se utilizaron fuentes primarias de estudios, tanto cualitativos como cuantitativos, mediante entrevistas a profundidad y encuestas, respectivamente. También, fuentes secundarias provenientes de revisiones bibliográficas, libros y sitios web que permiten reforzar el marco teórico. A continuación, se detallan las fuentes de datos primarios y secundarios.

2.2.1 Fuente de datos primarios

La recolección de datos primarios se obtuvo dentro de la parroquia Manuel de J. Calle con todos los actores, tanto internos como externos, que estén involucrados para el desarrollo del proyecto, con el fin de poder abordar todos los aspectos relevantes del problema.

Las encuestas fueron realizadas a los Pequeños Productores Cacaoteros individuales ubicados alrededor de la Cabecera Parroquial, con el fin de estudiar el grado de conocimiento sobre las asociaciones agrícolas y sus beneficios, volumen de producción, extensiones de terreno y conocer la expectativa que tienen sobre la conformación de una asociación en el sector.

Las entrevistas a profundidad están dadas sobre Asociaciones de Pequeños Productores Cacaoteros en el sector Amazonas con la finalidad de conocer desde su experiencia las mejoras o complejidades acontecidas. Además, en función de todas las instituciones, entidades o personas que de una u otra manera estén estrechamente relacionadas a la productividad y comercialización del cacao, que contribuyen al mejoramiento de la rentabilidad de una Asociación; entre ellas a) MAG – Institución Gubernamental; b) BanEcuador – Institución Financiera; c) Empresas Transformadoras o Exportadoras de Cacao.

2.2.2 Fuente de datos secundarios

Los datos secundarios se obtuvieron de fuentes de referencias bibliográficas de sitios web, tesis, marcos legales y libros especializados en temas sobre la economía agraria, la asociatividad, la cadena de comercialización y la situación del cacao en el mercado.

2.3 Etapas de investigación

2.3.1 Encuestas

Las encuestas son una técnica que permite recolectar información sobre algún tema de investigación, para conocer de manera simultánea o que ocurre con la muestra o población de estudio. Autores (López-Roldán & Fachelli, 2015) destacan que:

La encuesta se considera en primera instancia como una técnica de recogida de datos a través de la interrogación de los sujetos cuya finalidad es la de obtener de manera sistemática medidas sobre los conceptos que se derivan de una problemática de investigación previamente construida. La recogida de los datos se realiza a través de un cuestionario, instrumento de recogida de los datos (de medición) y la forma protocolaria de realizar las preguntas (cuadro de registro) que se administra a la población o una muestra extensa de ella mediante una entrevista donde es característico el anonimato del sujeto. (pág. 8)

Esta técnica se utilizó con la finalidad de conocer todos los aspectos relevantes que los pequeños productores individuales ubicados alrededor de la Cabecera Parroquial han enfrentado en cuanto al proceso de producción y comercialización del cacao.

2.3.2 Análisis FODA o DAFO

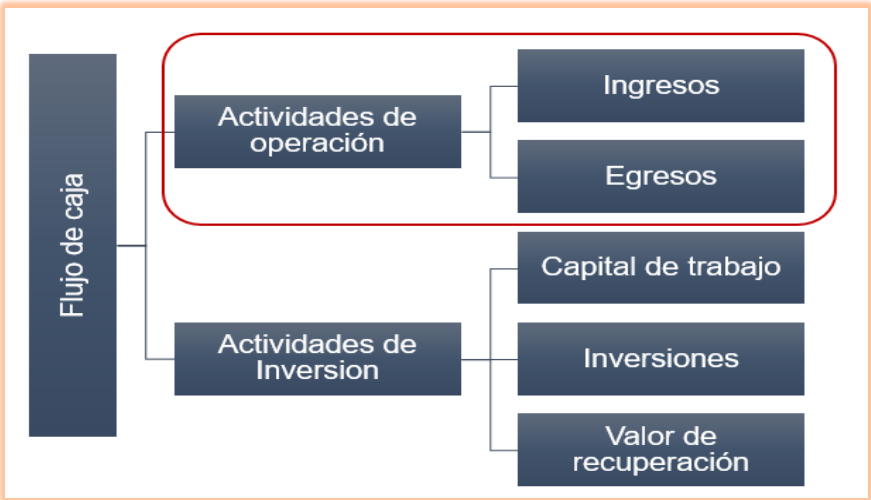
El análisis FODA o DAFO es una poderosa herramienta para el análisis de la situación en una empresa. Su nombre se deriva por las iniciales de los términos: debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades. “La matriz de análisis DAFO permite identificar tanto las oportunidades como las amenazas que presentan nuestro mercado, y las fortalezas y debilidades que muestra nuestra empresa” (Espinosa, 2013, pág. 1).

Para el objeto del presente estudio es conveniente conocer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que involucra a los agricultores cacaoteros que se encuentran conformados como asociación. Este análisis permite identificar los aspectos positivos que surgen de esta alternativa, como los negativos para evitarlos o reducir su impacto.

2.3.3 Análisis Financiero

Dentro del análisis financiero se elaboró un esquema de flujo de caja. El Flujo de caja también conocido como “cash flow”, muestra el saldo de los ingresos menos los egresos de efectivo (en términos nominales del efectivo) de una empresa, generados por una inversión, actividad productiva o proyecto, en un periodo determinado (Hirache, 30, pág. 1). Existen dos clases de flujo de caja, véase en la Figura 2.2:

Figura 2.2: Clases de Flujo de Caja.



Fuente: (Hirache, 30, pág. 1)

El flujo de caja, se enfocará en actividades de operación, para conocer la liquidez que reciben los agricultores de manera individual y de manera asociada. De esta manera se podrá conocer en ambos escenarios la situación que mejor beneficiaría al agricultor en cuanto a la comercialización de cacao. “El **flujo de caja** es un informe financiero para ordenar los ingresos y egresos de efectivo que tiene la empresa durante un tiempo definido, es decir, ayuda a conocer la liquidez de tu negocio” (Jiménez, s.f., pág. 1) .

2.3.4 Árbol de problema y áreas de intervención

Esta herramienta se utilizó para esquematizar el presente estudio, con el fin de resumir los problemas de los productores individuales y las posibles soluciones que la asociatividad pueda ofrecer para mejorar los beneficios. El Autor (Retamozo, 2006) explica que

El análisis de problemas es una de las herramientas fundamentales en la planificación, especialmente en proyecto. El análisis del árbol de problemas, llamado también análisis situacional o simplemente análisis de problemas, ayuda a encontrar soluciones a través del mapeo del problema. Identifica en la vertiente superior, las causas o determinantes y en la vertiente inferior las consecuencias o efectos. (pág. 2)

Esta metodología se conformó por tres etapas que sirvieron de base para el desarrollo del presente proyecto, enfocado en el diagrama de problemas, objetivos y soluciones.

2.3.4.1 Diagrama del Problema

El árbol de problemas muestra tanto las causas que origina el problema central, así como los efectos o consecuencias que ameritan proponer una búsqueda de las posibles soluciones. En un estudio (Martínez & Fenández, 2008) se explica que el diagrama de problemas es:

Una técnica participativa que ayuda a desarrollar ideas creativas para identificar el problema y organizar la información recolectada, generando un modelo de relaciones causales que lo explican. Esta técnica facilita la identificación y organización de las causas y consecuencias de un problema. Por tanto, es complementaria, y no sustituye, a la información de base. (pág. 2)

Es de suma importancia realizar un apropiado levantamiento de información para conocer el problema, puesto que permitió plantear mejores alternativas para erradicarlo.

Por medio del estudio de campo se conoció la situación actual que vive el sector cacaotero de Manuel de J. Calle, tanto de productores individuales en su cabecera parroquial, como de asociaciones en el sector Amazonas. Además, gracias a la intervención de agentes internos y externos se identificaron sus problemas y necesidades, lo que otorga un enfoque más completo de los factores que están generando el problema.

2.3.4.2 Diagrama de Objetivos

Un último estudio (Martínez & Fenández, 2008) se expresa que:

El Árbol de Objetivos es la versión positiva del Árbol de Problemas. Permite determinar las áreas de intervención que plantea el proyecto. Para elaborarlo se parte del Árbol de Problemas y el diagnóstico. Es necesario revisar cada problema (negativo) y convertirlo en un objetivo (positivo) realista y deseable. Así, las causas se convierten en medios y los efectos en fines. (pág. 8)

Este proceso consistió en proponer alternativas que permitieron brindar una solución a las causas y efectos que los pequeños productores individuales han tenido a lo largo de los años en cuanto a la producción y comercialización del cacao, con el fin de buscar mejores estrategias que les permita mejorar sus beneficios.

2.3.4.3 Áreas de intervención o diagrama de soluciones

Para la elaboración del diagrama de soluciones se estableció acciones basadas en el árbol de objetivos con la finalidad de alcanzar la mejor estrategia, escogiendo la más óptima. Acerca de esta área de intervención (Retamozo, 2006) se explica: “La identificación de acciones un proceso analítico que permite definir acciones concretas tendientes a materializar los medios” (pág. 7).

Finalmente, para terminar este apartado en el presente estudio, se expusieron las soluciones en función de los beneficios que los productores de cacao pueden obtener a partir de estar conformados como asociación, situación que se fundamentó en la experiencia de los cacaoteros asociados en el sector Amazonas.

CAPÍTULO 3

3 RESULTADOS Y ANÁLISIS

En esta sección se presentan los resultados obtenidos con las diferentes herramientas utilizadas para el propósito de la investigación, como son:

- ✓ Encuestas aplicadas a los productores cacaoteros individuales asentados alrededor de la Cabecera Parroquial. **(ANEXO C)**.
- ✓ Entrevistas a profundidad dirigidas a los Directivos o representantes de las asociaciones establecidas en el sector Amazonas **(ANEXO D)**; y, a representantes de instituciones como el Ministerio de Agricultura y Ganadería **(ANEXO E)**, BanEcuador, Corporación Financiera Nacional **(ANEXO F)** y empresas comercializadoras y exportadoras (Eco – Kakao y Maquita Agro) **(ANEXO G)**.

3.1 Encuestas aplicadas a los productores cacaoteros individuales asentados alrededor de la Cabecera – Manuel de J. Calle.

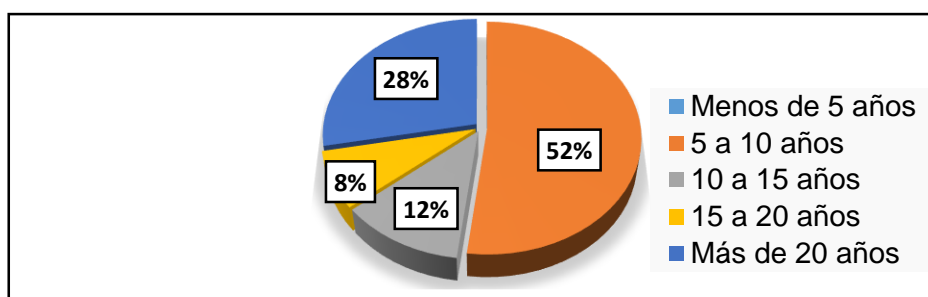
El objetivo planteado en la encuesta es conocer los aspectos relevantes que forman parte de las características básicas, procesos de producción y comercialización que un productor debe conllevar de manera individual. A continuación, se analizan los resultados de cada criterio de esta técnica.

1.- ¿Cuánto tiempo lleva como productor cacaotero?

Cuadro N° 1

ENCUESTA DIRIGIDA A PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CACAO			
No.	Alternativas	Productores	%
1	Menos de 5 años	0	0
2	5 a 10 años	13	52
3	10 a 15 años	3	12
4	15 a 20 años	2	8
5	Más de 20 años	7	28
	TOTAL	25	100

Gráfico N° 1: ¿Cuánto tiempo lleva como productor cacaotero?



Elaborado: Autoría propia

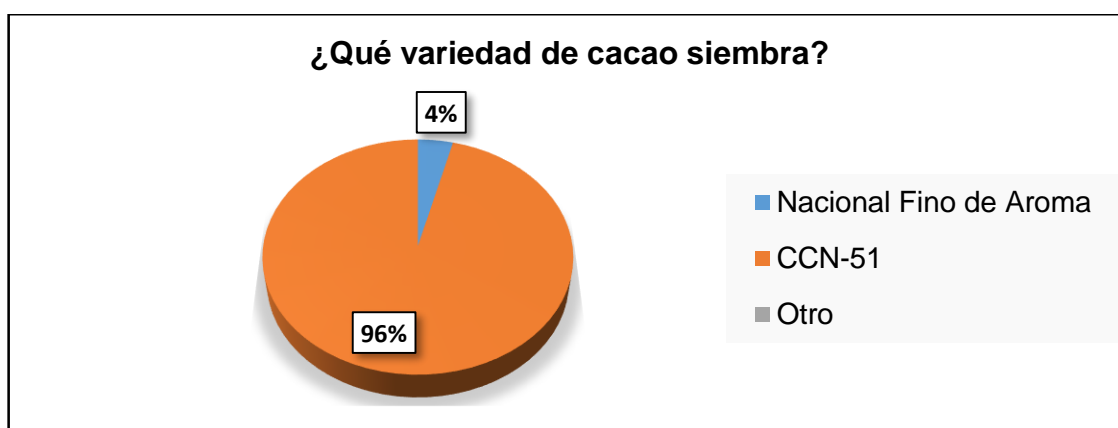
ANÁLISIS: De acuerdo al tiempo que tienen produciendo cacao, no existen fincas que estén en proceso de implementación, ya que el 52% de los encuestados están en un rango de 5 a 10 años, y el resto supera los 10 años; lo que da a entender que todas las fincas cuentan con plantaciones ya asentadas y en plena producción, considerando que el establecimiento de una finca cacaotera desde la siembra hasta el desarrollo completo de la planta, en condiciones apropiadas toma aproximadamente 2,5 a 3 años. Esta situación es favorable a la conformación de una asociación, debido a la capacidad productiva que se puede alcanzar al contar con una extensión que supera las 125 hectáreas.

2.- ¿Qué variedad de cacao siembra?

Cuadro N° 2

ENCUESTA DIRIGIDA A PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CACAO			
No.	Alternativas	Productores	%
1	Nacional Fino de Aroma	1	4
2	CCN-51	24	96
3	Otro	0	0
	TOTAL	25	100

Gráfico N° 2: ¿Qué variedad de cacao siembra?



Elaborado: Autoría propia

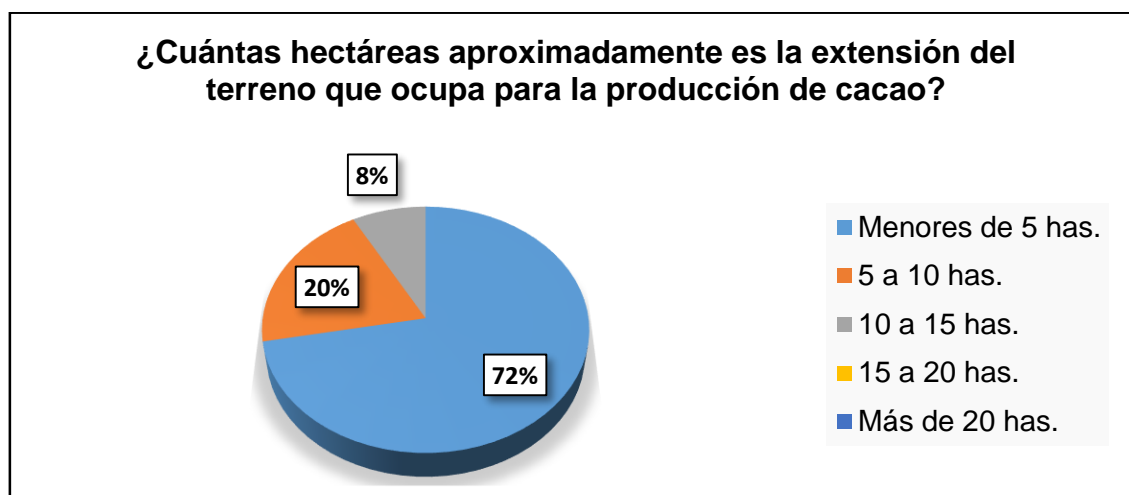
ANÁLISIS: En este criterio se observa que 96% de los productores cuentan con fincas cuya variedad de cacao es el CCN-51, variedad que mantiene criterios altos de producción por hectárea y menor problema de enfermedades. Además, es aceptado de forma adecuada en el mercado nacional e internacional, que por los beneficios geográficos y climáticos propios de la zona presenta altos rangos de calidad. La producción de cacao fino de aroma más conocido como “Cacao Nacional”, si bien solo representa un 4%, se debe considerar en términos comerciales no representa mayores ingresos debido a la menor producción por hectárea y el casi nulo reconocimiento que tiene al momento de establecer precios para el productor.

3.- ¿Cuántas hectáreas aproximadamente es la extensión del terreno que ocupa para la producción de cacao?

Cuadro N° 3

ENCUESTA DIRIGIDA A PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CACAO			
No.	Alternativas	Productores	%
1	Menores de 5 has.	18	72
2	5 a 10 has.	5	20
3	10 a 15 has.	2	8
4	15 a 20 has.	0	0
5	Más de 20 has.	0	0
	TOTAL	25	100

Gráfico N° 3: ¿Cuántas hectáreas aproximadamente es la extensión del terreno que ocupa para la producción de cacao?



Elaborado: Autoría propia

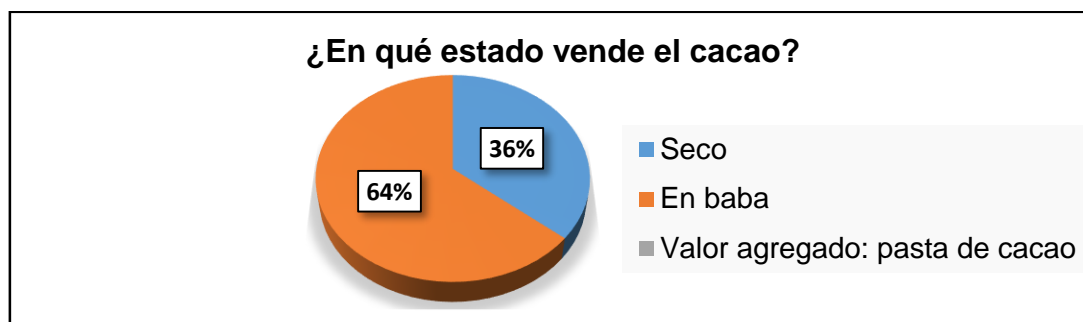
ANÁLISIS: Al preguntar sobre la cantidad de hectáreas que cada productor encuestado ocupa para la producción de cacao, se puede evidenciar que en el sector el 72% de ellos tienen fincas por debajo de 5 hectáreas, un 20% entre 5 y 10 hectáreas, 8% entre 10 y 15 hectáreas, y no existen productores que superen las 15 hectáreas. Esta situación permite inferir que la asociatividad es una alternativa imperativa para este sector, puesto que las superficies cultivadas de cacao representan extensiones pequeñas, cuyo volumen de forma individual no representa aspectos favorables para la comercialización. Cabe resaltar, que en este sector no existen fincas con grandes extensiones de siembra de cacao, la mayor parte son destinadas al cultivo de caña y banano.

4.- ¿En qué estado vende el cacao?

Cuadro N° 4

ENCUESTA DIRIGIDA A PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CACAO			
No.	Alternativas	Productores	%
1	Seco	9	36
2	En baba	16	64
3	Valor agregado: pasta de cacao	0	0
	TOTAL	25	100

Gráfico N° 4: ¿En qué estado vende el cacao?



Elaborado: Autoría propia

ANÁLISIS: El 64% de los productores vende el cacao recién realizada la cosecha (lo que en medio agrícola se conoce como en baba), situación que es desfavorable, puesto que el descuento en el peso es aproximadamente el 67%. Por otra parte, un 36% de los finqueros secan su producto, pero la mayoría lo realiza en condiciones escasamente adecuadas para mantener buenos parámetros de calidad. Hechos que, son evidente muestra de la poca capacitación que tienen los productores para sostener parámetros adecuados de cosecha y post cosecha. Cabe indicar que la venta de caco fresco, se lo realiza en medidas adoptadas de baldes, para lo cual aproximadamente 2 baldes contienen 100 libras, cantidad por la que reciben la tercera parte del precio de un quintal seco. En tal sentido y de acuerdo a la investigación, esta forma de vender el producto es un factor inicial que disminuye los ingresos, considerando que los 6 baldes de cacao fresco aportan aproximadamente 115 libras de caco seco, con una diferencia de 15 libras, que de acuerdo al precio que exista en el momento representa una significativa perdida. Por supuesto que se debe tomar en consideración factores de mano de obra para el secado.

5.- ¿Cuánto es la producción de cacao que obtiene en quintales por hectárea en el año?

Cuadro N° 5

ENCUESTA DIRIGIDA A PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CACAO			
No.	Alternativas	Productores	%
1	Menos de 20	3	12
2	Entre 20 y 30	4	16
3	Entre 30 y 40	17	68
4	Más de 40	1	4
	TOTAL	25	100

Gráfico N° 5: ¿Cuánto es la producción que obtiene en quintales por hectárea en el año?



Elaborado: Autoría propia

ANÁLISIS: De acuerdo a la información obtenida el 68% de los productores alcanzan cosechas entre 30 y 40 quintales por hectárea al año, y un 16% entre 20 y 30 quintales; en tal sentido se considera un aspecto optimista porque los promedios están relacionados con resultados de estudios realizados sobre la capacidad de producción. Sin embargo, la tasa de fincas que no superan los 30 quintales por hectárea al año, debe ser un aspecto de revisión, puesto que pueden ser resultados de la inadecuada o escasa capacitación que tengan los propietarios para dar mantenimiento apropiado en el manejo de las plantaciones, tales como podas, control de malezas y enfermedades; además de la falta de infraestructura como un correcto sistema de riego, factores que podrían ser superados al organizarse como asociación.

6.- ¿A quién vende su producto?

Cuadro N° 6

ENCUESTA DIRIGIDA A PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CACAO			
No.	Alternativas	Productores	%
1	Compradores Intermediarios	25	100
2	Directo a empresas Exportadoras	0	0
3	Directo a empresas Procesadoras	0	0
4	Otras	0	0
	TOTAL	25	100

Gráfico N° 6: ¿A quién vende su producto?



Elaborado: Autoría propia

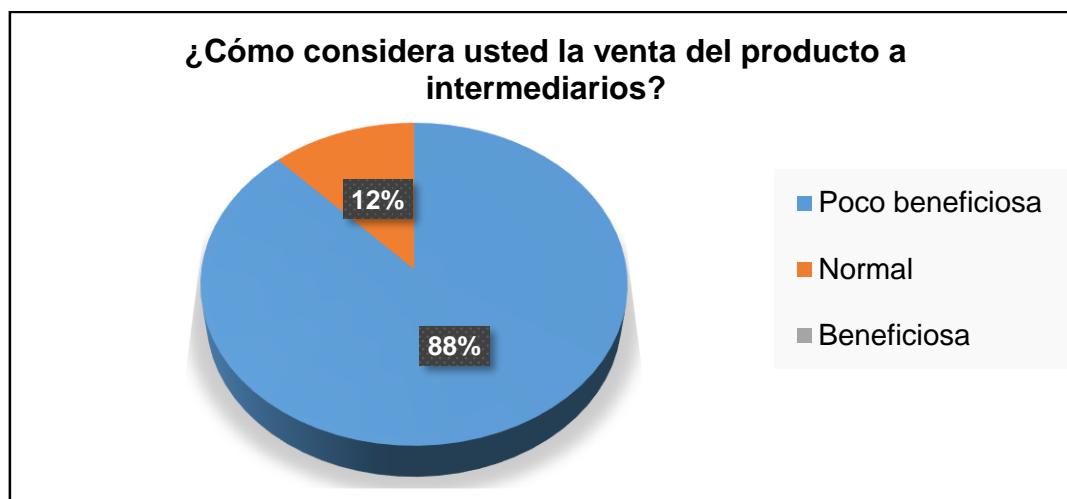
ANÁLISIS: De acuerdo a los datos obtenidos la comercialización del cacao es otro factor que afecta al productor, puesto que a pesar de existir un representativo porcentaje de productores que mantienen buenos parámetros de cosecha, estas no son suficientes para llegar con su producto a empresas grandes. En el sentido, se observa que el 100% de los productores se ven obligados a vender su cosecha a los intermediarios quienes se vuelven en un aspecto necesario, tanto por el acopiamiento de volumen, como por facilidad en cuanto a distancias para lo que a transporte se refiere. Esto es visible en el estudio, tanto así, que no existe ningún productor que realice venta directa a exportadores o empresas procesadoras de la materia prima.

7.- ¿Cómo considera usted la venta del producto a intermediarios?

Cuadro N° 7

ENCUESTA DIRIGIDA A PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CACAO			
No.	Alternativas	Productores	%
1	Poco beneficiosa	22	88
2	Normal	3	12
3	Beneficiosa	0	0
	TOTAL	25	100

Gráfico N° 7: ¿Cómo considera usted la venta del producto a intermediarios?



Elaborado: Autoría propia

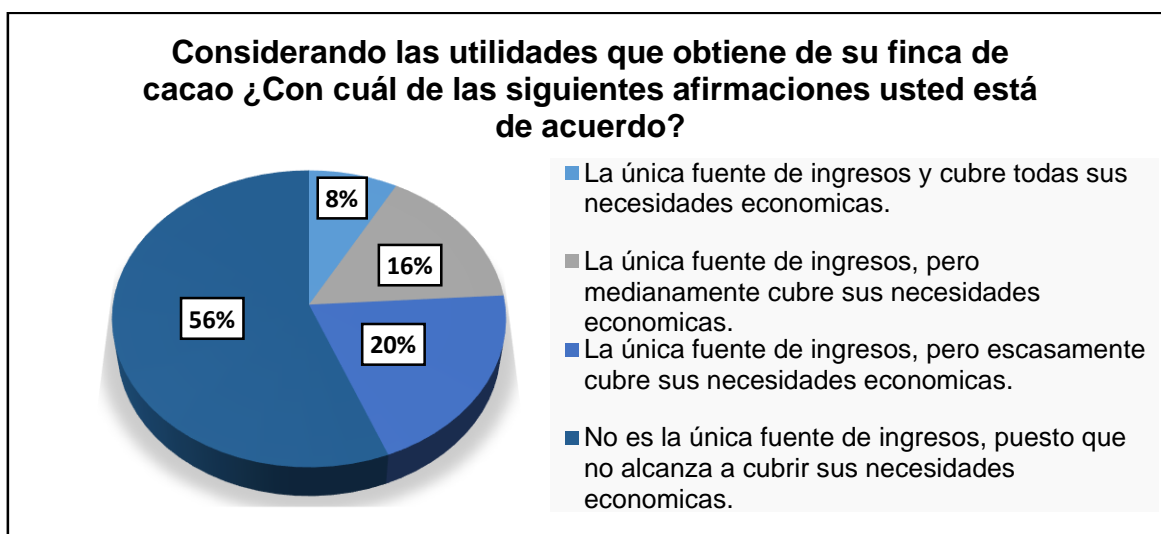
ANÁLISIS: El 88% de los encuestados expresan que la venta de sus cosechas a intermediarios es poco beneficiosa, ya que esta situación afecta precios, porcentajes de descuento por humedad y manejo adecuado del peso o medida de baldes en el caso de venta del cacao recién cosechado, como lo dan a conocer la mayoría de finqueros: “cuando vendemos en baba, le ponen al balde una colma grande”. Al momento de hablar de un balde se trata de un recipiente que aproximadamente contiene 50 libras de cacao recién cosechado, pero los compradores intermediarios, en su mayoría llenan el balde por encima de lo adecuado y justo, lo que perjudica los ingresos del productor, realidad que les toca sobrellevar permanentemente, muchos buscan resultados de un intermediario a otro, pero sin lograr alguna diferencia significativa.

8.- Considerando las utilidades que obtiene de su finca de cacao ¿Con cuál de las siguientes afirmaciones usted está de acuerdo?

Cuadro N° 8

ENCUESTA DIRIGIDA A PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CACAO			
No.	Alternativas	Productores	%
1	La única fuente de ingresos y cubre todas sus necesidades económicas.	2	8
2	La única fuente de ingresos, pero medianamente cubre sus necesidades económicas.	4	16
3	La única fuente de ingresos, pero escasamente cubre sus necesidades económicas.	5	20
4	No es la única fuente de ingresos, puesto que no alcanza a cubrir sus necesidades económicas.	14	56
TOTAL		25	100

Gráfico N° 8: Considerando las utilidades que obtiene de su finca de cacao ¿Con cuál de las siguientes afirmaciones usted está de acuerdo?



Elaborado: Autoría propia

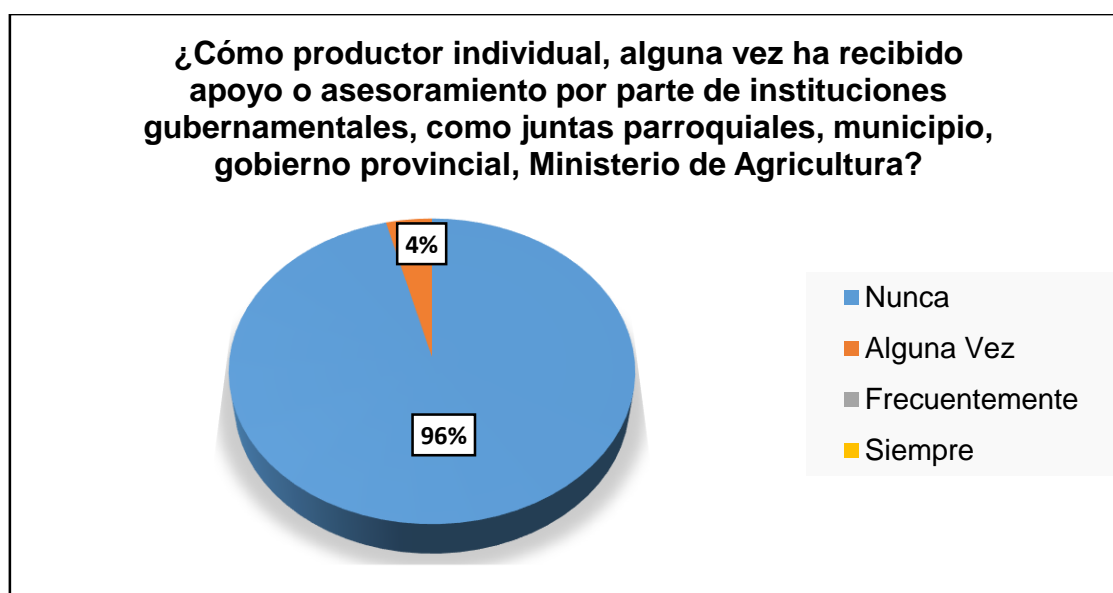
ANÁLISIS: Al preguntar sobre la capacidad de sostenimiento que los cultivos de cacao ofrecen a cada productor, encontramos que el 56% tienen que recurrir a otras fuentes de ingresos para poder cubrir sus necesidades económicas. Esto está alineado a las pequeñas extensiones de terreno con la que cuentan, aspecto que tiene relación con la división de las propiedades, ya sea por repartición de herencias, venta de terreno por falta de inversión y la expansión de cultivos de banano y caña de azúcar que hace algunas décadas han monopolizado este sector agrícola.

9.- ¿Cómo productor individual, alguna vez ha recibido apoyo o asesoramiento por parte de instituciones gubernamentales, como juntas parroquiales, municipio, gobierno provincial, Ministerio de Agricultura?

Cuadro N° 9

ENCUESTA DIRIGIDA A PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CACAO			
No.	Alternativas	Productores	%
1	Nunca	24	96
2	Alguna Vez	1	4
3	Frecuentemente	0	0
4	Siempre	0	0
	TOTAL	25	100

Gráfico N° 9: ¿Cómo productor individual, alguna vez ha recibido apoyo o asesoramiento por parte de instituciones gubernamentales, como juntas parroquiales, municipio, gobierno provincial, Ministerio de Agricultura?



Elaborado: Autoría propia

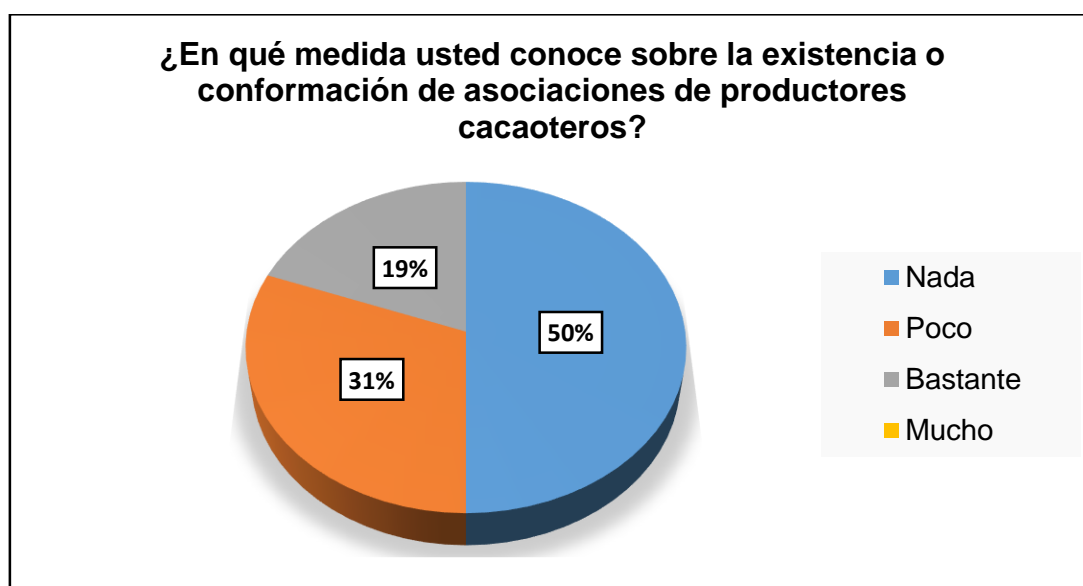
ANÁLISIS: La falta de fortalecimiento de las capacidades para el mantenimiento, producción, cosecha, post cosecha y comercialización del cacao hacia los pequeños cacaoteros del sector es casi o totalmente nula, el 96 % de los encuestados manifiestan que nunca han tenido acercamiento por parte de instituciones públicas que hayan brindado algún tipo de capacitación. Esto es una necesidad que, de acuerdo a la experiencia de las asociaciones establecidas, sí han recibido asesoramientos.

10.- ¿En qué medida usted conoce sobre la existencia o conformación de asociaciones de productores cacaoteros?

Cuadro N° 10

ENCUESTA DIRIGIDA A PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CACAO			
No.	Alternativas	Productores	%
1	Nada	13	50
2	Poco	8	31
3	Bastante	5	19
4	Mucho	0	0
	TOTAL	25	100

Gráfico N° 10: ¿En qué medida usted conoce sobre la existencia o conformación de asociaciones de productores cacaoteros?



Elaborado: Autoría propia

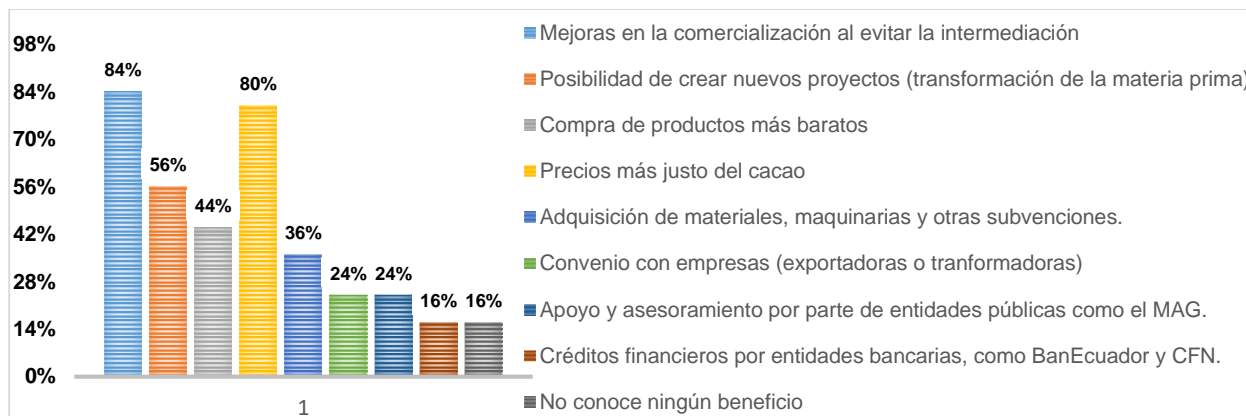
ANÁLISIS: Sobre la existencia o conformación de asociaciones agrícolas de pequeños productores de cacao, el 50% no tiene ningún conocimiento, mientras que un 31% conoce algo, dando a entender que han escuchado de la existencia de este tipo de asociaciones en otros lugares; por otro lado, el 19% manifiestan que saben sobre la existencia de asociaciones y conocen de los beneficios que obtendrían al momento de conformarse, debido a que alrededor del año 2008 fueron convocados por parte de la junta parroquial para referir del tema, pero quedó sin realizarse debido al cambio de autoridades.

11.- De los siguientes posibles beneficios de pertenecer a una asociación de productores de cacao ¿Cuál de los siguientes usted conoce?

Cuadro N° 11

ENCUESTA DIRIGIDA A PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CACAO		
Alternativas	Productores	%
Mejoras en la comercialización al evitar la intermediación	21	84
Posibilidad de crear nuevos proyectos (Transformación de la materia prima)	14	56
Compra de productos más baratos	11	44
Precios más justo del cacao	20	80
Adquisición de materiales, maquinarias y otras subvenciones.	9	36
Convenio con empresas (exportadoras o transformadoras)	6	24
Apoyo y asesoramiento por parte de entidades públicas como el MAG.	6	24
Créditos financieros por entidades bancarias, como BanEcuador y CFN.	4	16
No conoce ningún beneficio	4	16

Gráfico N° 11: De los siguientes posibles beneficios de pertenecer a una asociación de productores de cacao ¿Cuál de los siguientes usted conoce?



Elaborado: Autoría propia

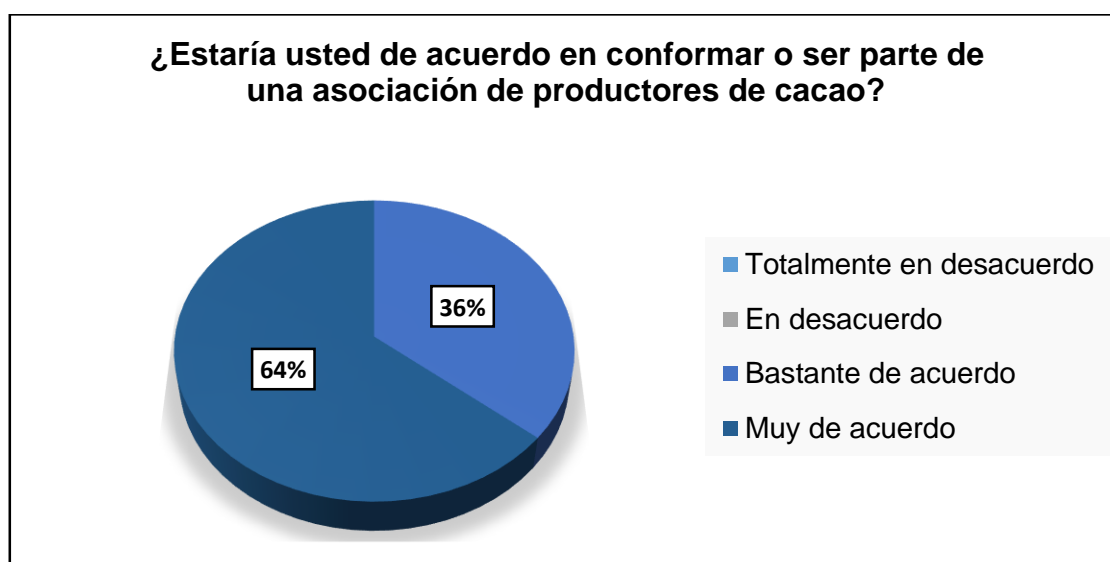
ANÁLISIS: El conformar una asociación da paso a recibir beneficios por varias entidades como el MAG, Bancos (públicos y privados) y empresas, además de poder evitar la comercialización con intermediarios. Ante lo dicho, la mayoría de las personas comprenden que podría tener ciertos beneficios, como se puede destacar que el 84% de los productores cacaoteros comprende que al asociarse podría evitar vender su producto a intermediarios, el 56% conoce que puede crear nuevos proyectos, el 80% conoce que puede acceder a precios más justos. Además, un 16% no conoce ninguno de los posibles beneficios. Para este análisis los datos más relevantes.

12.- ¿Estaría usted de acuerdo en conformar o ser parte de una asociación de productores de cacao?

Cuadro N° 12

ENCUESTA DIRIGIDA A PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CACAO			
No.	Alternativas	Productores	%
1	Totalmente en desacuerdo	0	0
2	En desacuerdo	0	0
3	Bastante de acuerdo	9	36
4	Muy de acuerdo	16	64
	TOTAL	25	100

Gráfico N° 12: ¿Estaría usted de acuerdo en conformar o ser parte de una asociación de productores de cacao?



Elaborado: Autoría propia

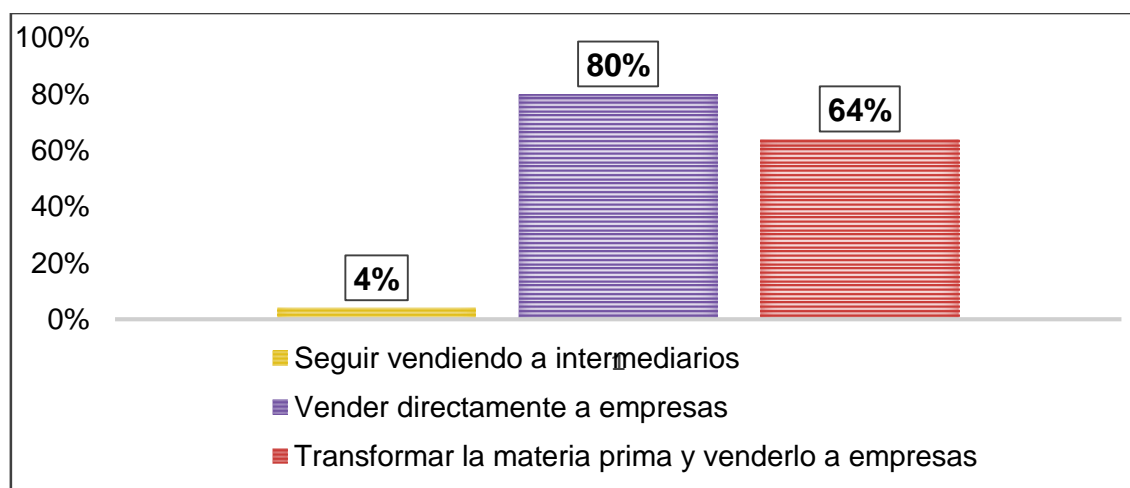
ANÁLISIS: Al preguntar sobre la posibilidad de ser parte de una asociación de pequeños productores de cacao en el sector, el 64% de encuestados están muy de acuerdo y el 36% bastante de acuerdo. Esta tendencia favorable por parte de todos los productores está dada en función de que consideran que la asociatividad puede ser una alternativa que permita mejorar la rentabilidad de sus fincas.

13.- ¿Qué considera usted que necesita el productor cacaotero para mejorar su comercialización y elevar sus ingresos?

Cuadro N° 13

ENCUESTA DIRIGIDA A PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CACAO			
No.	Alternativas	Productores	%
1	Seguir vendiendo a intermediarios	1	4
2	Vender directamente a empresas	20	80
3	Transformar la materia prima y venderlo a empresas	16	64
	TOTAL		

Gráfico N° 13: ¿Qué considera usted que necesita el productor cacaotero para mejorar su comercialización y elevar sus ingresos?



Elaborado: Autoría propia

ANÁLISIS: Como es de conocimiento, la intermediación es un ente que se ha globalizado para los pequeños productores cacaoteros, que a pesar de ser una necesidad en la sociedad para su comercialización inmediata no son muy deseados, por lo que el 4% de los agricultores de cacao consideran que seguir vendiendo a intermediarios es una buena alternativa, debido a la cercanía y a la venta directa e inmediata. Por otro lado, el 80% están convencidos que al vender su producto directamente a empresas es lo mejor porque podrían comercializar el cacao con precios más justos, incrementando sus ingresos. Del mismo modo, el 64% de ellos consideran que el transformar y vender el cacao a empresas sería lo ideal.

14.- ¿Ha recibido asesoramiento de instituciones gubernamentales sobre la posibilidad de ser parte de una asociación de productores cacaoteros?

Cuadro N° 14

ENCUESTA DIRIGIDA A PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CACAO			
No.	Alternativas	Productores	%
1	Nunca	24	96
2	Alguna Vez	1	4
3	Frecuentemente	0	0
	TOTAL	25	100

Gráfico N° 14: ¿Ha recibido asesoramiento de instituciones gubernamentales sobre la posibilidad de ser parte de una asociación de productores cacaoteros?



Elaborado: Autoría propia

ANÁLISIS: El 96% de los pequeños productores de cacao han mencionado que nunca han llegado a recibir asesoramientos para conocer las ventajas que ofrecerían las instituciones gubernamentales como el MAG, para conformar una asociación ni los beneficios que esto conlleva, a pesar de tener un establecimiento enfocado para la parroquia Manuel J. Calle. El 4% restante, mencionan que por motivos políticos han llegado a tener ciertos beneficios, en cuanto a la adquisición de nuevas plantas y obtención de ciertos abonos para el mantenimiento de su producción.

15.- ¿Ha recibido asesoramiento de empresas privadas sobre la posibilidad de ser parte de una asociación de productores cacaoteros?

Cuadro N° 15

ENCUESTA DIRIGIDA A PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CACAO			
No.	Alternativas	Productores	%
1	Nunca	25	100
2	Alguna Vez	0	0
3	Frecuentemente	0	0
	TOTAL	25	100

Gráfico N° 15: Ha recibido asesoramiento de empresas privadas sobre la posibilidad de ser parte de una asociación de productores cacaoteros?



Elaborado: Autoría propia

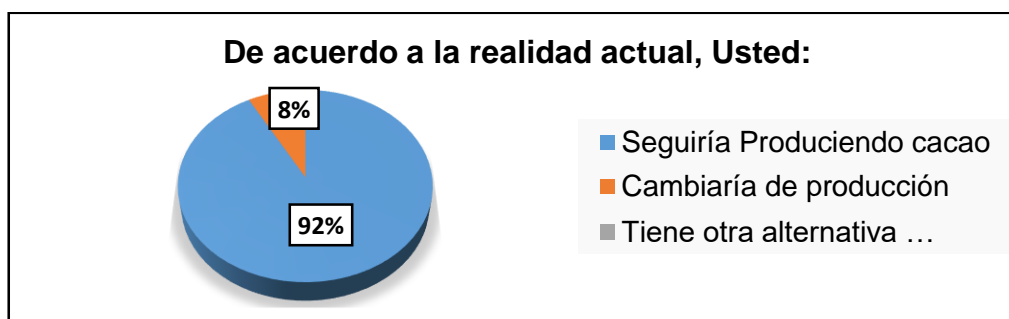
ANÁLISIS: El 100% de los productores indican que no han recibido ningún asesoramiento por parte de alguna empresa privada sobre el funcionamiento y beneficios que existen a ser parte de una asociación.

16.- De acuerdo a la realidad actual, Usted:

Cuadro N° 16

ENCUESTA DIRIGIDA A PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CACAO			
No.	Alternativas	Productores	%
1	Seguiría Produciendo cacao	23	92
2	Cambiaría de producción	2	8
3	Tiene otra alternativa ...	0	0
	TOTAL	25	100

Gráfico N° 16: De acuerdo a la realidad actual, Usted:



Elaborado: Autoría propia

ANÁLISIS: Ante la pregunta de continuar con la producción de cacao, el 92% manifiesta que no cambiará su cultivo de cacao, permitiendo ser optimista en cuanto a la intención de conformar una asociación; mencionaron que estarían muy interesados de que se ejerza dicha conformación para poder mejorar sus beneficios, puesto que es algo que les gusta realizar, por amor al campo y por todo el esfuerzo que le han dedicado cada año para seguir manteniendo la producción de cacao. El 8% de los pequeños productores cacaoteros llegaría a cambiar su producción porque desean poder obtener una producción que demande menor esfuerzo laboral, menores costos además de tener más tranquilidad, considerando que la producción cacaotera demanda tiempo, riesgos. Los productos que han considerado si el nivel económico les permite son el banano y la caña de azúcar. Entrevistas a profundidad dirigidas a los Directivos o representantes de las asociaciones establecidas en el sector Amazonas; y, a representantes de instituciones como el Ministerio de Agricultura y Ganadería, BanEcuador, Corporación Financiera Nacional y empresas comercializadoras y exportadoras (Eco-Kakao y Maquita Agro) en la ciudad de Guayaquil.

3.2 Análisis FODA de asociaciones de pequeños productores cacaoteros del sector Amazonas.

Mediante esta herramienta de análisis, se presentan los resultados obtenidos a través de entrevistas a profundidad dirigida a directivos de asociaciones del sector Amazonas, con la finalidad de recabar información relevante acorde a la experiencia de Asociaciones ya constituidas que permita fundamentar los diferentes aspectos de la perspectiva que este tipo de organizaciones ofrecen a los pequeños productores de cacao. Así también, las aportaciones que instituciones externas ofrecen para el mejoramiento de los beneficios de una asociación.

FORTALEZAS

- Todas las Asociaciones cuentan con Registro de personería jurídica, lo cual les permite realizar gestiones de manera apropiada.
- El número de asociados y la producción por socio les permite acopiar volúmenes de cacao representativos que les facilita realizar la comercialización con empresas que les ajustan los precios de mejor manera acorde a la cantidad que alcancen acumular.
- Los ingresos se ven favorecidos por diferentes factores, tales como: Al evitar la venta en baba aprovechan toda la producción con un aumento de aproximadamente 16 dólares, que de acuerdo a la cantidad que acumulen por semana o quincena los precios mejoran en promedios de \$4, \$7 hasta 10 dólares.
- Algunas asociaciones, en cuanto a la gestión realizada han logrado mejorar su infraestructura con centros de acopio, sistemas de riego, cajas de fermentación, etc.
- En cuanto a materiales y equipos se observa que han podido adquirir de manera organizada, ya sea por gestión interna o externa. Estos materiales los de mayor valor los comparten de acuerdo a la actividad requerida, por ejemplo, bombas de fumigación a motor y motos rozadoras.
- Mejores procesos de post cosecha (centros de fermentación y secado)
- Reducción de costos de transporte debido a la oportunidad que las empresas brindan al recoger el producto desde los centros de acopio, o en el caso de transportarlos ellos mismos les disminuye el costo por quintal en cuanto al volumen.

- Financiamiento de actividades mediante aportaciones de socios para la adquisición de materiales, equipos e insumos a mayor escala y menores precios.

OPORTUNIDADES

- Apoyo Institución gubernamental - MAG
 - ✓ Asesoramiento y capacitaciones para el proceso de conformación y registro.
 - ✓ Asesoramiento y apoyo financiero para mejoramiento de infraestructura como sistemas de riego apropiados, centros de fermentación y acopio, adquisición de maquinaria y equipo.
 - ✓ Asesoramiento para procesos de mantenimiento, producción, cosecha y post cosecha.
- Comercialización a empresas exportadoras o procesadoras de la materia prima.
 - ✓ La comercialización directa con empresas grandes – evitar a los intermediarios
 - ✓ Mejores precios de acuerdo al volumen de producción.
 - ✓ Posibilidad de mejorar la rentabilidad mediante la inserción valores agregados.
- Banca pública
 - ✓ Facilidad de créditos en la banca pública en base al mayor hectareaje.
 - ✓ Mejores tasas de interés en los créditos.
 - ✓ Años de gracia.
- Otras
 - ✓ Propuestas para la adquisición de maquinarias con mejor tecnología, por ejemplo, de maquinaria para fermentación y secado, herramientas que de forma individual y a baja escala de producción se vuelve poco factible y eficiente.

DEBILIDADES

- Costo de transporte
- Falta de capital inicial propio.
- Lograr unanimidad ante la toma de decisiones como asociación.
- Desvinculación de socios debido a la presunta falta de transparencia en la gestión administrativa.

- Inactividad de socios cuando dejan de recibir beneficios directos por parte de instituciones como el MAG.

AMENAZAS

- Auge de enfermedades debido a condiciones climáticas
- Variación de precios en el mercado
- Presunta desvinculación en el tiempo por parte de las instituciones públicas.

3.3 Flujo de caja

Para la elaboración del Flujo de Caja, se consideró que el precio y el volumen son las variantes que permiten incrementar los ingresos del pequeño productor cacaotero. Las demás variables se mantienen constantes, debido a que se desea reflejar que un agricultor al ser parte de una asociación puede tener la posibilidad de tener convenio directo con empresas exportadoras o transformadoras, y estas le pueden otorgar precios de acuerdo al rango de producción. Es importante mencionar que, a pesar de considerar solo precio – volumen, dentro de la asociatividad lo productores cacaoteros pueden percibir apoyo, asesoramiento, capacitaciones y parte de la infraestructura (riego, mantenimiento, entre otros).

Se puede evidenciar en la Figura 3.1 los ingresos del pequeño productor que labora individualmente son menores que estar dentro de una asociación (Figura 3.2), con tan solo una pequeña variación de incremento en el precio, debido a que, al ser parte de una asociación esta toma el puesto de la participación del intermediario por el volumen de producción y venta a empresas, por ende, pueden generar ingresos más altos, lo que les permite tener mejor estabilidad económica.

Figura 3.1: Fulo de caja de un pequeño productor de cacao del año 2017.

PEQUEÑO PRODUCTOR / FLUJO DE CAJA MENSUAL															
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
INGRESOS															
Producción de Cacao /Cantidad			19.45	6.16	13.97	4.53	5.18	8.62	7.41	14.30	20.23	23.77	19.92	12.00	
Precio			\$ 87.83	\$ 79.67	\$ 79.67	\$ 77.33	\$ 76.00	\$ 78.25	\$ 75.60	\$ 77.20	\$ 76.73	\$ 80.00	\$ 81.60	\$ 80.00	
Ingreso TOTAL			\$ 1,708.29	\$ 490.77	\$ 1,112.99	\$ 350.30	\$ 393.68	\$ 674.52	\$ 560.20	\$ 1,103.96	\$ 1,552.25	\$ 1,901.60	\$ 1,625.47	\$ 960.00	
EGRESOS															
Materiales y Equipos	\$ 30.00		\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	\$ 2.50	
Costo de producción															
Cosecha y Post-cosecha	\$ 3,281.59		\$ 273.47	\$ 273.47	\$ 273.47	\$ 273.47	\$ 273.47	\$ 273.47	\$ 273.47	\$ 273.47	\$ 273.47	\$ 273.47	\$ 273.47	\$ 273.47	
Poda				\$ 843.75					562.5						
Fertilización			\$ 522.00				\$ 522.00				\$ 522.00				
Insumos de Control de Malezas y Fitosanitario	\$ 1,123.31		\$ 93.61	\$ 93.61	\$ 93.61	\$ 93.61	\$ 93.61	\$ 93.61	\$ 93.61	\$ 93.61	\$ 93.61	\$ 93.61	\$ 93.61	\$ 93.61	
Fumigaciones Foliare y Herbicidas	\$ 633.50		\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	
Control de Malezas	\$ 1,276.25		\$ 106.35	\$ 106.35	\$ 106.35	\$ 106.35	\$ 106.35	\$ 106.35	\$ 106.35	\$ 106.35	\$ 106.35	\$ 106.35	\$ 106.35	\$ 106.35	
Total de costos de producción			\$ 1,048.22	\$ 1,369.97	\$ 526.22	\$ 526.22	\$ 1,048.22	\$ 526.22	\$ 1,088.72	\$ 526.22	\$ 1,048.22	\$ 526.22	\$ 526.22	\$ 526.22	
Transporte	\$ 280.00		\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	\$ 23.33	
Costo TOTAL			\$ 1,074.05	\$ 1,395.80	\$ 552.05	\$ 552.05	\$ 1,074.05	\$ 552.05	\$ 1,114.55	\$ 552.05	\$ 1,074.05	\$ 552.05	\$ 552.05	\$ 552.05	
OTROS GASTOS															
Depreciación Anual de Activos			\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	
Total Otros Gastos			\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	
Utilidad Antes de Particip. e Impto.			\$ 616.24	\$ -923.04	\$ 542.94	\$ -219.75	\$ -698.37	\$ 104.46	\$ -572.36	\$ 533.91	\$ 460.19	\$ 1,331.55	\$ 1,055.42	\$ 389.95	
Impuesto de retención a la fuente	1%		\$ 17.08	\$ 4.91	\$ 11.13	\$ 3.50	\$ 3.94	\$ 6.75	\$ 5.60	\$ 11.04	\$ 15.52	\$ 19.02	\$ 16.25	\$ 9.60	
Utilidad Liquida			\$ 599.16	\$ -927.94	\$ 531.81	\$ -223.25	\$ -702.31	\$ 97.72	\$ -577.96	\$ 522.87	\$ 444.67	\$ 1,312.53	\$ 1,039.16	\$ 380.35	
(+) Depreciación			\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	
(-) Amortización															
(-) Inversión Inicial			(500.00)												
(+) Valor de Desecho														\$ 552.00	
(=) FLUJO DE CAJA (\$)			(500.00)	\$ 617.16	\$ -909.94	\$ 549.81	\$ -205.25	\$ -684.31	\$ 115.72	\$ -559.96	\$ 540.87	\$ 462.67	\$ 1,330.53	\$ 1,057.16	\$ 950.35
SALDO ACUMULADO			\$617.16	-\$292.79	\$257.02	\$51.77	-\$632.55	-\$516.83	-\$1,076.79	-\$535.92	-\$73.25	\$1,257.28	\$2,314.44	\$3,264.79	

Elaborado: Autores

Figura 3.2: Flujo de caja, productor cacaoero siendo parte de una asociación.

MÍNIMO N° DE SOCIOS	10													
RANGO DE QUINTALES	RANGO DE PRECIOS	MÍNIMO PRECIO												
10 - 20 qq	1 a 2 \$	\$ 1.00												
30 - 40 qq	5 a 6 \$	\$ 5.00												
50 - 100 qq	7 a 8\$	\$ 7.00												
1000 - 2000 qq	10 a 15\$	\$ 10.00												
PEQUEÑO PRODUCTOR DE CACAO EN UNA ASOCIACIÓN / FLUJO DE CAJA MENSUAL														
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Producción de Cacao /Cantidad			37.10	70.20	132.20	95.60	59.60	40.00	97.40	221.00	137.20	410.60	229.60	144.90
Precio		\$ 86.00	\$ 96.33	\$ 108.00	\$ 116.50	\$ 119.00	\$ 106.00	\$ 95.00	\$ 95.00	\$ 93.00	\$ 92.80	\$ 98.33	\$ 92.00	
Ingreso TOTAL		\$ 3,190.60	\$ 6,762.37	\$ 14,277.60	\$ 11,137.40	\$ 7,092.40	\$ 4,240.00	\$ 9,253.00	\$ 20,995.00	\$ 12,759.60	\$ 38,103.68	\$ 22,576.57	\$ 13,330.80	
Materiales y Equipos	340.61	\$ 28.38	\$ 28.38	\$ 28.38	\$ 28.38	\$ 28.38	\$ 28.38	\$ 28.38	\$ 28.38	\$ 28.38	\$ 28.38	\$ 28.38	\$ 28.38	\$ 28.38
Costo de producción														
Cosecha y Post-cosecha	\$ 3,701.50	\$ 308.46	\$ 308.46	\$ 308.46	\$ 308.46	\$ 308.46	\$ 308.46	\$ 308.46	\$ 308.46	\$ 308.46	\$ 308.46	\$ 308.46	\$ 308.46	\$ 308.46
Poda			\$ 843.75						\$ 562.50					
Fertilización		\$ 522.00					\$ 522.00				\$ 522.00			
Insumos de Control de Malezas y Fitosanitario	\$ 1,286.36	\$ 107.20	\$ 107.20	\$ 107.20	\$ 107.20	\$ 107.20	\$ 107.20	\$ 107.20	\$ 107.20	\$ 107.20	\$ 107.20	\$ 107.20	\$ 107.20	\$ 107.20
Fumigaciones Foliare y Herbicidas	\$ 633.50	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79	\$ 52.79
Control de Malezas	\$ 1,000.00	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33	\$ 83.33
Total de producción		\$ 1,102.16	\$ 1,423.91	\$ 580.16	\$ 580.16	\$ 1,102.16	\$ 580.16	\$ 1,142.66	\$ 580.16	\$ 1,102.16	\$ 580.16	\$ 580.16	\$ 580.16	\$ 580.16
Transporte	\$ 260.00	\$ 21.67	\$ 21.67	\$ 21.67	\$ 21.67	\$ 21.67	\$ 21.67	\$ 21.67	\$ 21.67	\$ 21.67	\$ 21.67	\$ 21.67	\$ 21.67	\$ 21.67
COSTO TOTAL		\$ 1,123.83	\$ 1,445.58	\$ 601.83	\$ 601.83	\$ 1,123.83	\$ 601.83	\$ 1,164.33	\$ 601.83	\$ 1,123.83	\$ 601.83	\$ 601.83	\$ 601.83	\$ 601.83
OTROS GASTOS														
Depreciación Anual de Activos		\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00
Total Otros Gastos		\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00
Utilidad Antes de Particip. e Impto.		\$ 2,048.77	\$ 5,298.79	\$ 13,657.77	\$ 10,517.57	\$ 5,950.57	\$ 3,620.17	\$ 8,070.67	\$ 20,375.17	\$ 11,617.77	\$ 37,483.85	\$ 21,956.74	\$ 12,710.97	
Impuesto de retención a la fuente	1%	\$ 31.91	\$ 67.62	\$ 142.78	\$ 111.37	\$ 70.92	\$ 42.40	\$ 92.53	\$ 209.95	\$ 127.60	\$ 381.04	\$ 225.77	\$ 133.31	
Utilidad Líquida		\$ 2,016.86	\$ 5,231.16	\$ 13,514.99	\$ 10,406.20	\$ 5,879.65	\$ 3,577.77	\$ 7,978.14	\$ 20,165.22	\$ 11,490.17	\$ 37,102.81	\$ 21,730.97	\$ 12,577.66	
(+) Depreciación		\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00	\$ 18.00
(-) Amortización														
(-) Inversión Inicial														
(+) Valor de Desecho														\$ 336.00
(=) FLUJO DE CAJA (\$)		\$ 2,034.86	\$ 5,249.16	\$ 13,532.99	\$ 10,424.20	\$ 5,897.65	\$ 3,595.77	\$ 7,996.14	\$ 20,183.22	\$ 11,508.17	\$ 37,120.81	\$ 21,748.97	\$ 12,931.66	
SALDO ACUMULADO		\$ 2,034.86	\$ 7,284.02	\$ 20,817.02	\$ 31,241.21	\$ 37,138.86	\$ 40,734.63	\$ 48,730.77	\$ 68,913.99	\$ 80,422.16	\$ 117,542.97	\$ 139,291.94	\$ 152,223.60	

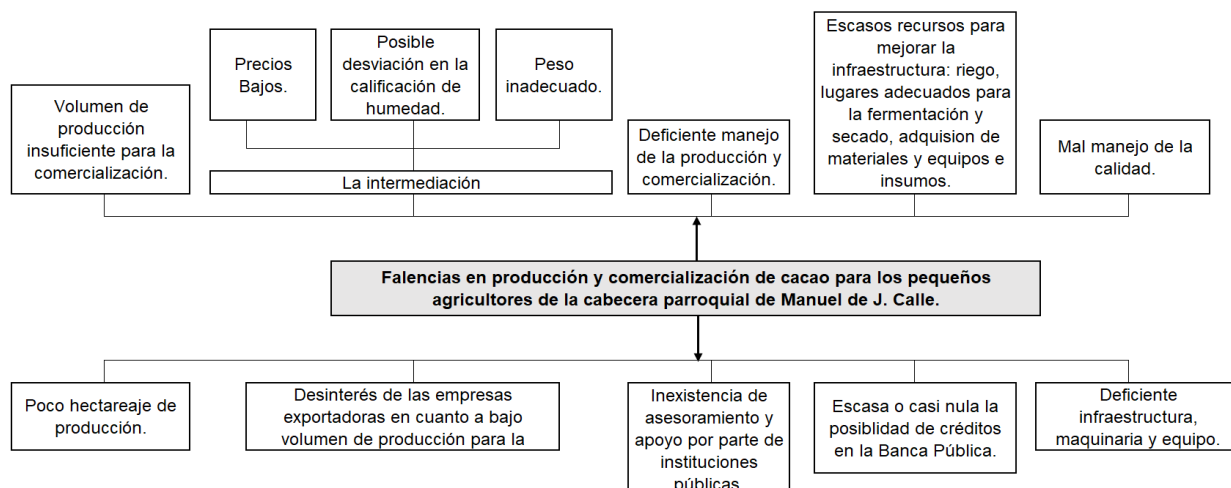
Elaborado: Autores.

3.4 Árbol de Problemas y áreas de intervención para la funcionalidad de conformar una asociación en la Cabecera Parroquial de Manuel de J. Calle.

Mediante esta herramienta se busca esquematizar los problemas existentes para los pequeños productores de cacao al trabajar de manera individual, para ello, la información obtenida se basa en las encuestas. Luego, se plantean los objetivos que al conformarse como asociación permiten mejorar las condiciones del productor de cacao. Por último, se presentan las posibles soluciones que la asociatividad otorga a la rentabilidad de la producción de cacao, las que están fundamentadas con las fortalezas y oportunidades que se presentan en el análisis FODA.

Diagrama de problemas

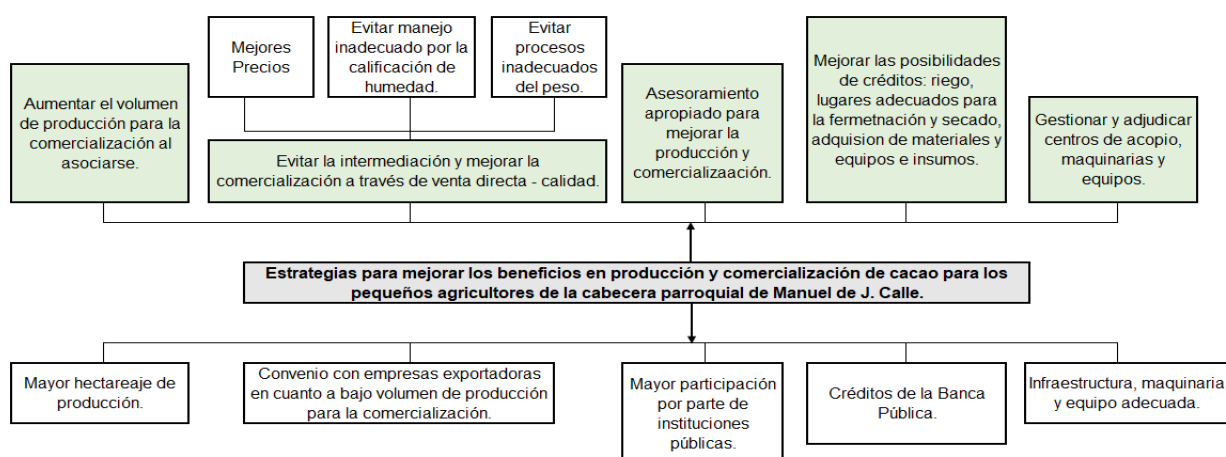
Figura 3.3: Diagrama de problemas de un pequeños productor de cacao.



Elaborado: Autores.

Diagrama de objetivos

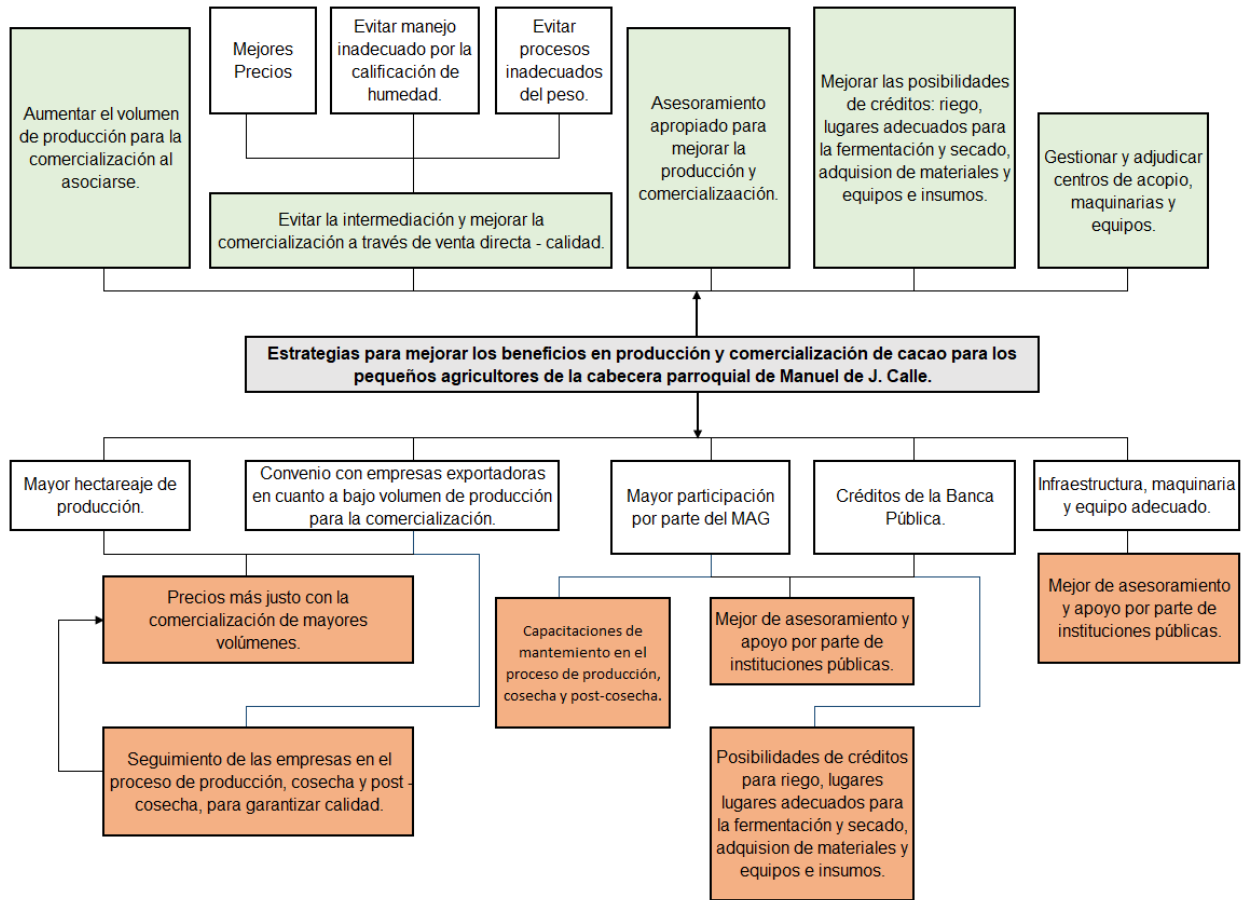
Figura 3.4: Diagrama de Objetivos



Elaborado: Autores.

Diagrama de soluciones

Figura 3.5: Soluciones y áreas de intervención.



Elaborado: Autores.

CAPÍTULO 4

4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

La realidad del productor cacaotero, y sobre todo del pequeño productor, al igual que cualquier otro agricultor, se ve enmarcada en una permanente desventaja al momento de hablar sobre la rentabilidad que su producto genera hasta el momento que llega a la mesa del consumidor final. En tal contexto, al realizar el estudio de dos grupos de actores involucrados en la producción y venta de cacao, entre los productores individuales asentados alrededor la cabecera parroquial en contraste con productores asociados del sector Amazonas, la pregunta de investigación planteada permite establecer las siguientes conclusiones:

En cuanto a la realidad de pequeños productores, que de manera individual se dedican a la producción de cacao, tienen considerables desventajas:

- La mayoría son productores cuyas fincas de cacao no superan las diez hectáreas, lo cual a pesar que en muchos casos alcancen producciones adecuadas por hectárea al año; estos volúmenes no representan cantidades requeridas para poder realizar comercialización directa con empresas exportadoras o encargadas de obtener los derivados del cacao.
- Los escasos volúmenes de producción dan lugar a que sus cosechas sean vendidas a intermediarios, cuyos precios a más de ser menores por la necesaria cadena de comercialización, los ingresos se ven afectados por la conocida “viveza criolla” que maneja precios, peso y control de calidad de manera no muy apropiada.
- La mayoría de pequeños productores de forma individual realizan la venta de su producto inmediatamente después de la cosecha (en baba), lo cual ocasiona pérdida de ingresos puesto que, la relación de seis baldes de cacao fresco aporta aproximadamente 115 libras de cacao seco.

- Gran parte de los pequeños productores no cuentan con adecuados sistemas de mantenimiento de las plantaciones, como control de enfermedades y fertilización, sistemas de riego, infraestructura para fermentación y secado. Aspectos que desmejoran la calidad del producto y la rentabilidad.
- Un productor con pocas hectáreas de cultivo, difícilmente pueden contar con facilidades crediticias o apoyo de instituciones públicas o privadas.

Por otro lado, la asociatividad es una estrategia funcional y factible para que los pequeños productores de cacao puedan mejorar la rentabilidad que sus cosechas logren generar. Tanto así que, al comparar la realidad de los dos sectores de una misma parroquia, se evidenció que por un lado los cacaoteros ubicados en diferentes recintos del sector Amazonas, luego de conformarse como asociación (casi una asociación por cada recinto), han alcanzado varios beneficios sostenibles, como:

- A través del Ministerio de Agricultura y Ganadería: Asesoramiento para la conformación, regulación y legalización de la asociación; capacitaciones para el mejoramiento de las plantaciones, cosechas y post cosecha; apoyo o dotación de infraestructura, maquinaria y aportes de insumos agrícolas.
- Mediante convenios directos con empresas exportadoras transformadoras de la materia prima tienen la posibilidad de unificar las producciones de cada finca como un solo volumen, obteniendo precios más justos con la disminución de la cadena de comercialización que, a más de mejorar los precios de acuerdo al volumen, prestan otras facilidades, como transporte y asesoramiento para dar valor agregado mediante la elaboración de pasta de cacao.
- Las entidades bancarias públicas muestran condiciones favorables al momento de hablar sobre las actividades crediticias dirigida hacia las asociaciones; por ejemplo, BanEcuador ofrece créditos con mejores tasas de interés en comparación con las del mercado, así se tiene que de acuerdo a los promedios de ventas los créditos pueden estar dados en tasas del 11% y del 9.76% y dos años de gracia, lo que da facilidad al mejoramiento de las plantaciones e infraestructura, y/o para la obtención de maquinarias, equipos, insumos, etc.

Por último, a pesar de reconocer que la asociatividad es un factor relevante para mejorar los beneficios de los pequeños cacaoteros y sin duda para muchos sectores agrícolas ya sean cacaoteros u otro tipo de producto, se deben considerar aspectos que también son parte de la realidad de una asociación y que deben ser abordadas de forma apropiada para evitar la ineficiencia de las mismas. Así tenemos, deserción de socios, falta de consenso en la toma de decisiones, escasa transparencia en el manejo de administrativo, entre otros.

4.2 RECOMENDACIONES

- Los productores cacaoteros sentados alrededor de la cabecera parroquial de Manuel J. Calle consideren la posibilidad de asociarse para mejorar los beneficios que esta actividad les pueda brindar.
- Las instituciones Gubernamentales como el Ministerio de Agricultura realicen mayor socialización y sensibilización en territorio sobre los beneficios que ellos ofertan a través de la asociatividad. Además, que brinden asesoramiento oportuno y pertinente para los procesos de conformación y de gestión para la obtención de las mejoras existentes.
- Las asociaciones ya constituidas abran sus horizontes hacia nuevas alternativas de ampliar sus ingresos, mediante proyectos que den valor agregado a su producto, tal como la elaboración de pasta de cacao. De la misma manera, que realicen gestión y seguimiento permanente sobre proyectos con organismos gubernamentales para mejorar sus condiciones, tal como lo han logrado algunas de ellas.
- Las empresas exportadoras o transformadoras de la materia prima ejecuten proyectos funcionales y factibles, que den sostenibilidad a las asociaciones de cacaoteros.

BIBLIOGRAFÍA

- Agriculturers red de especialistas en agricultura. (25 de Abril de 2017). *Agricultores*. Obtenido de Mejoren su productividad, huyan de los intermediarios e incrementen sus retornos: <http://agriculturers.com/agricultores-mejoren-su-productividad-huyan-de-los-intermediarios-e-incrementen-sus-retornos/>
- Alvarado, A., Holguín, B., & Abad, M. (Octubre de 2017 en Sánchez-Mora, 2013). Estudio económico de la producción de cacao y las principales enfermedades de la variedad CCN-51 en el Cantón La Troncal, Guayas, Ecuador. *DELOS: Desarrollo Local Sostenible*, n. 30. Recuperado el 2 de febrero de 2019, de <http://www.eumed.net/rev/delos/30/enfermedades-cacao.html>
- Bembibre, C. (24 de Febrero de 2011). *Definición de Producción Agrícola*. Obtenido de Definición ABC: <https://www.definicionabc.com/economia/produccion-agricola.php>
- Bolsa de Valores de New York. (s.f). *Histórico del precio de Cacao EE.UU*. Obtenido de Investing.com: <https://es.investing.com/commodities/us-cocoa-historical-data>
- Cámara de Comercio en Bogotá. (2016). *La cadena de comercialización de alimentos en Colombia*. Obtenido de Recuperado el 2 de febrero de 2019, de <https://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-sector-Agricola-y-Agroindustrial/Noticias-2016/La-cadena-de-comercializacion-de-alimentos-en-Colombia>
- Collin, M.-H., & Rondot, P. (5 de Noviembre de 2001). *Organización de productores agrícolas*. Obtenido de Su contribución al fortalecimiento de las capacidades rurales y reducción de la pobreza: <http://siteresources.worldbank.org/INTARD/825826-1111405311310/20431926/AgProdOrg-Proceedings-sp.pdf>
- Departamento de Economía. (18 de Octubre de 2012). *Necesidades económicas*. Obtenido de IES Monelos: <http://www.edu.xunta.gal/centros/iesmonelos/system/files/NECESIDADES+ECONOMICAS+TEMA+1.pdf>

- Espinosa, R. (29 de Julio de 2013). *La matriz de análisis DAFO (FODA)*. Obtenido de Estrategia, Marketing sitio web: <https://robertoepinosa.es/2013/07/29/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/>
- Hernández , R., Fernández , C., & Baptista, P. (2010 en Hernández, Fernández & Baptista, 2008). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw -Hill.
- Hirache, L. (2013 de Abril de 30). *El FLujo de caja como herramienta financiera*. Obtenido de Área COntabilidad (NIIF) y Costos: aempresarial.com/web/revitem/5_15068_76760.pdf
- Jiménez, L. (s.f.). *Flujo de caja ¿qué es y cómo elaborarlo?* Obtenido de crecemujer.cl: <https://www.crecemujer.cl/capacitacion/quiero-mejorar-mi-negocio/flujo-de-caja-que-es-y-como-elaborarlo>
- Lastra, A. (2004). *Caracterización del circuito orgánico de la cadena de cacao en el Ecuador*. Quito: Bib. Orton IICA / CATIE.
- López-Roldán, P., & Fachelli, S. (2015). *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa*. Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona.
- Ludoteca Padre Victor Grados. (10 de diciembre de 2018). *Historia del cacao en Ecuador*. Obtenido de Ludoteca Web site: Recuperado el 2 de febrero de 2019, de <http://ludotecatics.blogspot.com/2018/12/bienvenidos.html>
- Martínez, R., & Fenández, A. (29 de Mayo de 2008). *Metodologías e instrumentos para la formulación, evaluación y monitoreo de programas sociales*. Obtenido de Árbol de problema y áreas de intervención: http://recursos.salonesvirtuales.com/assets/bloques/martinez_rodrigo.pdf
- Ministerio de Agricultura y Ganadería. (s.f). *Producción de cacao apunta a romper récord este año*. Obtenido de Recuperado el 2 de febrero de 2019, de <https://www.agricultura.gob.ec/produccion-de-cacao-apunta-a-romper-record-este-ano/>
- Morales, F., Carrillo, M., Ferreira, J., Peña, M., Briones, W., & Albán, M. (2 de Julio de 2018). *Cadena de comercialización del cacao nacional en la provincia de Los Ríos, Ecuador*. doi:<https://doi.org/10.18779/cyt.v11i1.131>

Presidente Constitucional de la República. (23 de Octubre de 2017). N° 193. Quito, Pichincha, Ecuador.

Quintero, M., & Díaz, K. (18 de Enero de 2004). *El mercado mundial del cacao*. Obtenido de Agroalimentaria: http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1316-03542004000100004

Recompenza, C., & Angarica, L. (s.f.). *Introducción a la economía agrícola*. La Habana: Universidad Agraria de la Habana.

Retamozo, L. (12 de Abril de 2006). *Secretaría técnica de planificación*. Obtenido de El árbol de problemas: <https://investigar1.files.wordpress.com/2010/05/el-arbol-de-problemas.pdf>

Roberto. (1 de Noviembre de 2010). *Agricultura tropical ecuador*. Obtenido de Historia del Cacao: <http://agricultura-tropical-ecuador.blogspot.com/2010/11/historia-del-cacao.html>

Roldán, P. (2 de Septiembre de 2016). *Factores de Producción*. Obtenido de Economipedia: Recuperado el 1 de febrero de 2019, de <https://economipedia.com/definiciones/factores-de-produccion.html>

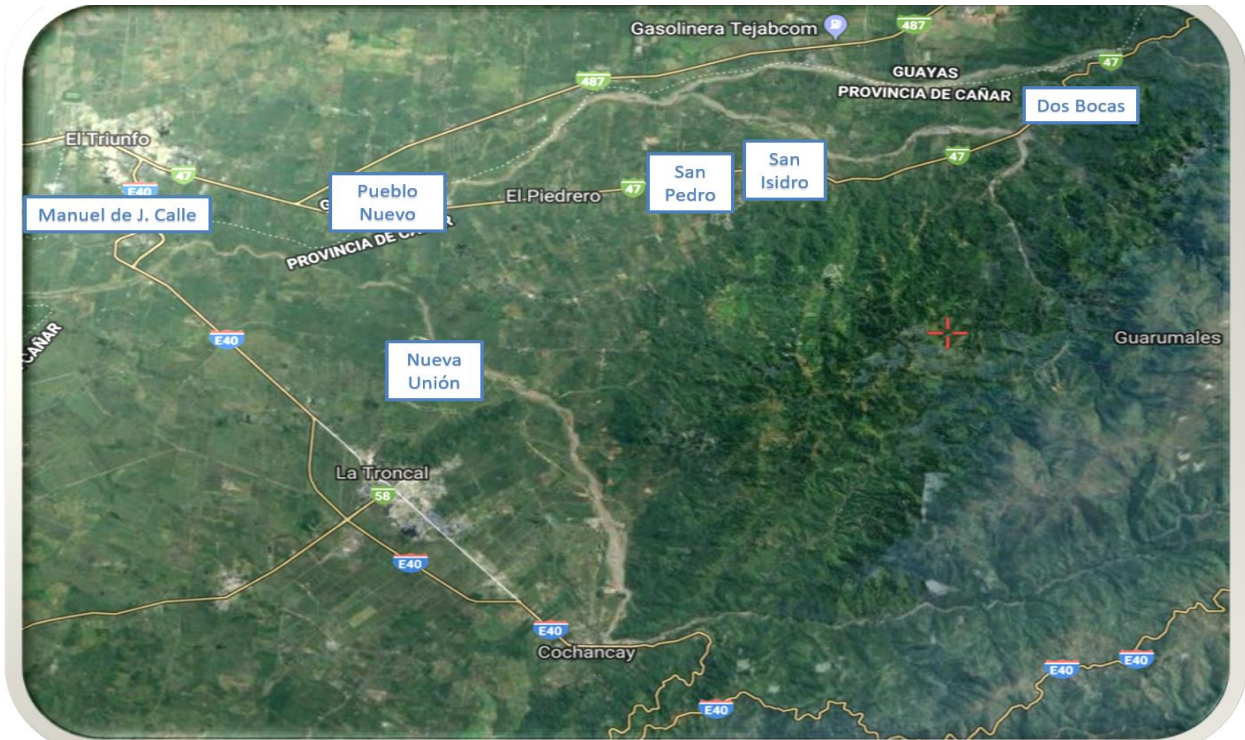
Samuelson, P., & Nordhaus, W. (2010). *Macroeconomía con aplicaciones a Latinoamérica* (19na ed.). México: McGraw-Hill/Irwin.

Secretario Nacional jurídico. (28 de Abril de 2011). *Ley orgánica de economía popular y solidaria*. Obtenido de <https://www.vicepresidencia.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/09/Ley-Orga%CC%81nica-de-Economi%CC%81a-Popular-y-Solidaria.pdf>

Vicharra, E. (31 de Octubre de 2011). *Economía*. Obtenido de Economía: las necesidades humanas: Recuperado el 2 de febrero de 2019, de <http://laciencia-economica.blogspot.com/2011/10/las-necesidades-humanas.html>

ANEXOS

ANEXO A



ANEXO B

September 1, 2018	2039.94
October 1, 2018	2040.38
November 1, 2018	2040.81
December 1, 2018	2041.25
January 1, 2019	2041.69
February 1, 2019	2042.13
March 1, 2019	2042.57
April 1, 2019	2043.01
May 1, 2019	2043.44
June 1, 2019	2043.88
July 1, 2019	2044.32
August 1, 2019	2044.76
September 1, 2019	2045.20
October 1, 2019	2045.64
November 1, 2019	2046.07
December 1, 2019	2046.51
January 1, 2020	2046.95
February 1, 2020	2047.39
March 1, 2020	2047.83
April 1, 2020	2048.27
May 1, 2020	2048.70
June 1, 2020	2049.14
July 1, 2020	2049.58
August 1, 2020	2050.02
September 1, 2020	2050.46
October 1, 2020	2050.90
November 1, 2020	2051.33
December 1, 2020	2051.77
January 1, 2021	2052.21
February 1, 2021	2052.65
March 1, 2021	2053.09
April 1, 2021	2053.52
May 1, 2021	2053.96
June 1, 2021	2054.40
July 1, 2021	2054.84
August 1, 2021	2055.28
September 1, 2021	2055.72
October 1, 2021	2056.15
November 1, 2021	2056.59
December 1, 2021	2057.03

ANEXO C

ENCUESTAS PARA PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CACAO

1. ¿Cuánto tiempo lleva como productor cacaotero?

- Menos de 5 años
 Entre 15 a 20 años
 Entre 5 a 10 años
 Más de 20 años
 Entre 10 a 15 años

2. ¿Qué variedad de cacao siembra?

- Nacional Fino de Aroma
 CCN-51
 Otro: _____

3. ¿Cuántas hectáreas aproximadamente es la extensión del terreno que ocupa para la producción de cacao?

- Menos de 5 has.
 Entre 15 a 20 has.
 Entre 5 a 10 has.
 Más de 20 has.
 Entre 10 a 15 has.

4. ¿En qué estado vende el cacao?

- Seco
 En baba
 Procesado

5. ¿Cuánto es la producción de cacao que obtiene en quintales por hectárea en el año?

- Menos de 20
 Entre 30 y 40
 Entre 20 y 30
 Más de 40
 Entre 30 y 40

6. ¿A quién vende su producto?

- Compradores Intermediarios
 Directo a empresas exportadoras
 Directo a empresas procesadoras
 Otro: _____

7. ¿Cómo considera usted la venta del producto a intermediarios?

- Poco beneficiosa
- Normal
- Beneficiosa

8. Considerando las utilidades que obtiene de su finca de cacao ¿Con cuál de las siguientes afirmaciones usted está de acuerdo?

- La única fuente de ingresos y cubre todas sus necesidades económicas.
- La única fuente de ingresos, pero medianamente cubre sus necesidades económicas.
- La única fuente de ingreso, pero escasamente cubre todas las necesidades económicas.
- No es la única fuente de ingresos, puesto que no alcanza a cubrir sus necesidades económicas.

9. ¿Cómo productor individual, alguna vez ha recibido apoyo o asesoramiento por parte de instituciones gubernamentales, como juntas parroquiales, municipio, gobierno provincial, MAGAP?

- Nunca
- Alguna vez
- Frecuentemente
- Siempre

10. ¿En qué medida usted conoce sobre la existencia o conformación de asociaciones de productores cacaoteros?

- Nada
- Poco
- Bastante
- Mucho

11. De los siguientes posibles beneficios de pertenecer a una asociación de productores de cacao ¿Cuál de los siguientes usted conoce?

- Mejoras en la comercialización.
- Posibilidad de crear nuevos proyectos – transformación del cacao.
- Compra de productos más baratos.
- Precio más justo del cacao
- Adquisición de materiales, maquinarias y otras subvenciones.
- Convenio con empresas exportadoras o transformadoras.

- Apoyo y asesoramiento por parte de entidades públicas – MAG
- Créditos financieros por entidades bancarias como BanEcuador
- No conoce ningún beneficio

12. ¿Estaría usted de acuerdo en conformar o ser parte de una asociación de productores de cacao?

- Totalmente en desacuerdo
- En desacuerdo
- Bastante de acuerdo
- Muy de acuerdo

13. ¿Qué considera usted que necesita el productor cacaotero para mejorar su comercialización y elevar sus ingresos?

- Seguir vendiendo a intermediarios
- Vender directamente a empresas
- Transformar la materia prima y vendiendo a empresas

14. ¿Ha recibido asesoramiento de instituciones gubernamentales sobre la posibilidad de ser parte de una asociación de productores cacaoteros?

- Nunca
- Alguna vez
- Frecuentemente

15. ¿Ha recibido asesoramiento de empresas privadas sobre la posibilidad de ser parte de una asociación de productores cacaoteros?

- Nunca
- Alguna vez
- Frecuentemente

16. De acuerdo a la realidad actual, Usted:

- Seguiría produciendo cacao
- Cambiaría de producción
- Tiene otra alternativa: _____

ANEXO D

ENTREVISTAS A ASOCIACIONES DEL SECTOR AMAZONAS

E1: Elva Jara

E2: Huberto Bórquez

E3: Luis Vicente Jadam

E4: Henry Medina

G: Respuesta que en general mencionaron los productores

1.- ¿Cuál es el nombre de la Asociación?

E1: Asociación de Cafeteros y Cacaoteros ASO PROCANO.

E2: Asociación de Agricultores Divino Niño

E3: Asociación De Agricultores Nuevo Progreso.

E4: Asociación de Agricultores El Paraíso.

2.- ¿A partir de qué año se encuentran conformados como Asociación?

E1: La asociación fue conformada en el año 1998.

E2: La asociación viene conformada desde el 2008.

E3: La asociación se conformó en el año 2008.

E4: La asociación viene constituida desde el año 2010.

3.- ¿Qué factores motivaron a este sector para tomar la iniciativa de formar una asociación?

G: El sector se vio motivado a asociarse con el fin de absorber los beneficios ofrecidos por el gobierno como abonos o herramientas para la agricultura ya que como productores individuales no teníamos la posibilidad de adquirir estos beneficios.

4.- Dentro del proceso de conformación, ¿cuáles fueron los pasos o procedimientos que debieron desarrollar?

G: Para conformar la asociación hubo un acuerdo en conjunto con los futuros socios del sector y posteriormente se recurrió al MAG donde en un plazo aproximado de un mes se pudo obtener personería jurídica para iniciar la asociación, además uno de los requisitos fue realizar el acta de constitución y el mínimo de socios que en aquel entonces era de 20.

E3: Lamentablemente debido a la demora en el proceso por los dirigentes de aquel entonces la asociación pudo iniciar sus actividades después de 1 año.

5.- ¿Con cuántos socios iniciaron la asociación?

E1: Iniciamos con un total de 25 socios.

E2: La asociación inició con 15 socios.

E3: Iniciamos con un total de 40 socios.

E4: Fuimos 28 los socios que iniciamos con la asociación hace 8 años.

6.- Desde la conformación de la asociación, ¿la cantidad de socios ha aumentado o disminuido?

E1: La cantidad ha aumentado ya que actualmente la asociación cuenta con un total de 78 socios. Este aumento se debe por el riego (agua) el cual ha sido el beneficio más significativo que hemos recibido.

E2: Ha aumentado, ahora contamos con 25 socios. Este aumento se ha producido por los beneficios como el precio de la urea establecido en \$10 únicamente para los agricultores que formen parte de gremios.

E3: Ha disminuido, en este momento somos 14 socios los que conformamos la asociación porque desde hace un tiempo ya no hemos recibido más beneficios del MAG o el consejo provincial lo que ha desmotivado a muchos socios a seguir perteneciendo a la asociación.

E4: Durante el tiempo que la asociación ha venido conformada algunos socios se han retirado, así como otros se han inscrito por lo que en este momento somos 32 socios registrados.

7.- ¿Considera que la situación de los socios ha mejorado a partir de empezar a pertenecer a la asociación?

G: Sí, porque anteriormente era imposible recibir ayuda individualmente, la situación mejoró desde que decidimos asociarnos.

8.- ¿Qué variedad de cacao poseen y cuál es la que más comercializan?

G: El cacao que se produce en el sector es de tipo CCN51 y Fino de Aroma, aunque de este último queda muy poco.

9.- ¿Ha mejorado la producción?

G: Si, hemos podido mejorar la producción a lo largo del tiempo gracias a la unión de socios en el sector.

10.- ¿Cómo llevan el control de la producción por socio?

E1: Desconozco si los socios llevan algún registro de lo que producen, pero en mi caso no lo hago, únicamente sé que la venta que género es de 50 tarros que en ocasiones suele ser mayor o a veces menor.

E2: Cada uno de los socios se encarga de la producción y venta de su producto, la asociación en la actualidad únicamente es receptora de beneficios.

E3: En la asociación tenemos un tesorero que se encarga de lo que se produce y se vende.

E4: Contamos con registros de la producción que posee cada uno de nuestros socios, que en promedio cuentan entre 7 a 10 hectáreas.

11.- ¿Ha mejorado los ingresos por la comercialización de cacao?

E1-E2: Ha mejorado la producción sin embargo los precios de venta de cacao no han mejorado ya que el intermediario compra el cacao a precios establecidos por el mismo por lo que los ingresos no han percibido gran alcance.

E3-E4: Hemos tenido la oportunidad de extendernos y llegar a vender directamente a empresas y esto nos ha permitido mejorar de cierta forma nuestros ingresos ya que con el intermediario no se puede esperar tener una situación mejor.

12.- Para la conformación y durante la vida asociativa ¿tuvieron y/o tienen apoyo de entidades gubernamentales como el MAG, gobierno local o provincial para el desarrollo de sus actividades? ¿Cuál ha sido el aporte de estas instituciones? ¿Consideran que es necesario que las autoridades brinden más apoyo al productor en la venta de cacao? ¿Por qué?

G: Si hemos tenido apoyo del último gobierno con herramientas para la agricultura, urea y más que nada para el riego que nos ha ayudado bastante, así mismo hemos recibido capacitaciones por parte del MAG sobre cómo podemos seguir mejorando nuestras actividades productivas. Creo que es necesario seguir contando con el apoyo del gobierno para la ejecución a futuro de otros proyectos importantes para beneficio del sector.

13.- A partir de la conformación de la asociación, ¿han podido establecer contacto y actividades comerciales directamente con empresas exportadoras o transformadoras de la materia prima?

G: Si hemos tenido contacto con empresas.

E3-E4: Si tenemos la oportunidad de vender nuestro producto a aquellas empresas exportadoras y transformadores de materia prima.

14.- ¿Cuáles son estas empresas?

E1: Nestlé

E2: Empresa de Compra de Cacao Orellana.

E3: Empresa de Cacao SACOA

E4: En nuestra asociación vendemos nuestro producto a tres diferentes clientes: Intermediario local, cantonal y exportador. Para el caso del intermediario local comercializamos nuestro producto con el Sr. Jhonny Ramón quien está ubicado en el sector, así mismo trabajamos con clientes cantonales ubicados en el sector del Triunfo

como es el caso de la empresa SACOA quienes nos brindan un mejor precio con relación al intermediario, sin embargo, mayores beneficios podemos obtener mediante las empresas exportadoras, una de ellas es Guangala ubicada en Boliche.

15.- ¿Cuáles son los requerimientos que les piden en cuanto a cantidad y calidad del producto? ¿Qué opinan de los intermediarios?

E1: Hace tiempo estaban interesados en comprar nuestro producto sin embargo esto no se concretó debido a los requerimientos que nos exigían. La no presencia de monilla en el cacao impidió que pudiéramos comercializar con esta empresa ya que es muy difícil para el agricultor que el producto no presente un mínimo de este defecto.

E2: Los requerimientos que hemos tenido que tomar en cuenta para la venta es un cacao seco (secado a sol y no a secadora), o cacao CCN51 con fermento de 3 o hasta de 6 días de acuerdo a sus requerimientos.

E3: Realmente la cantidad no es un requerimiento que las empresas nos han solicitado, aunque establecen que, a mayor volumen, mejores precios; mientras que en la calidad nos exigen un cacao seco. Con el intermediario hemos intentado perder cualquier tipo de comercialización ya que nos dan precios más bajos a lo que nos brindan las empresas.

E4: Nosotros vendemos cacao seco que es lo que el cliente generalmente prefiere comprar. En cuanto a la cantidad si se establece por medio de la exportadora márgenes que permiten definir el precio de venta, generalmente vendemos hasta 53 quintales de cacao cada 15 días, obviamente si esta cantidad aumenta los precios mejoran. Pienso que los intermediarios impiden que el intermediario pueda crecer como debería ser, sin embargo, el problema radica cuando es el único agente a quien se le vende el producto.

16.- ¿La empresa con las que trabajan, les brindan asesoramiento técnico para mejorar la producción, proceso de cosecha y secado, comercialización u otros?

E2-E3-E4: No hemos recibido este tipo de beneficios por parte de las empresas con las que hemos vendido nuestro producto.

E2: Tuvimos inconvenientes con la Empresa Orellana ya que nos tocaba dejar el producto en otro recinto por lo que el costo de transporte nos perjudicaba además de

que debían pasar algunos días hasta poder recibir nuestro pago por lo que era necesario movilizarse nuevamente, esto no representaba ninguna rentabilidad para nosotros.

17.- ¿Cómo asociación se han implementado planes o proyectos que permitan elevar los niveles de producción y venta del cacao? Si es así, coméntenos un poco al respecto.

E1: Como asociación hemos tenido algunos proyectos que hasta ahora no se han podido concretar, como la creación del centro de acopio o de la chocolatera, esto debido a que el MAG nos ofreció cubrir con la mitad de este proyecto, sin embargo, los socios consideran que es un costo igualmente alto cubrir con la otra mitad por lo que hasta ahora no hemos llegado a un acuerdo sobre estas obras que sin duda nos beneficiarían.

E2: Por el momento estamos estableciendo un proyecto para la ejecución de un centro de acopio que nos permita la posibilidad de vender por volumen a nuevos mercados y buscar la posibilidad de alcanzar la venta a mejores precios.

E3: Si, hemos intentado promocionar la asociación mediante ferias que permitan a las empresas acercarse a conocer la calidad del producto con el que contamos, de hecho, en los próximos días se realizará una de estas ferias en donde esperamos contar con la presencia y apoyo de empresas para la compra de nuestro cacao.

E4: Estamos con la iniciativa de adquirir otras máquinas que nos ayuden con la preparación de la materia prima para obtener pasta de cacao. Así como tener la oportunidad de vender nuestros productos a otros sectores beneficiando así nuestros ingresos.

18.- ¿Las instituciones Bancarias públicas como BAN Ecuador han dado apertura a créditos para mejorar las actividades de la asociación?

G: Lamentablemente los trámites que exige el BAN Ecuador no nos han permitido adquirir ningún tipo de crédito ya que en una ocasión nos pidieron 17 requisitos, sin embargo, hemos llegado a tener acercamientos con Jardín Azuay por las facilidades que han brindado a la asociación del sector.

19.- ¿Durante la conformación y existencia de la asociación, ha existido el apoyo y asesoramiento de instituciones públicas como el MAG, CES entre otros?

G: Si, el sector ha contado con apoyo que nos ha permitido seguir mejorando nuestras actividades

20.- ¿Cuáles han sido los problemas más notorios que han tenido que enfrentar? (falta de comunicación o acuerdo entre socios, falta de liderazgo, diferente visión del futuro, corrupción, entre otros)

G: Creo que la falta de acuerdos entre socios ha sido la principal desventaja que hemos tenido, ya que muchas veces no están de acuerdo con algún proyecto o idea que se desea implementar por lo que nos ha tocado convencerlos para llegar a un acuerdo en conjunto. Así mismo el retraso de varios socios en el pago de la cuota mensual que previamente se acuerda pagar y que muchos no lo hacen a tiempo.

21.- ¿La asociación fue creada con personería jurídica o se ha establecido únicamente como una asociación libre?

G: La asociación tiene personería jurídica desde el momento de su creación, de esta manera hemos podido obtener todos los beneficios hasta ahora.

22.- ¿La asociación cuenta con infraestructura apropiada como centro de acopio, secadoras, maquinarias, etc.?

E1-E2-E3: Contamos con maquinaria para preparación de suelo y el espacio donde a futuro esperamos implementar el centro de acopio.

E4: Contamos con el centro de acopio, maquinarias para el secado e implementos para la agricultura como bombas para fumigar y guadañas, esto gracias al apoyo del MAG y gobierno provincial del Cañar.

23.- ¿Cuenta la asociación con registros de ingresos y gastos (mensuales o anuales) que permita sustentar la situación que ha tenido la misma a lo largo del tiempo?

E1-E2: La asociación no cuenta con registros de ingresos y gastos ya que hasta ahora seguimos vendiendo nuestro producto por medio del intermediario, la asociación únicamente se encuentra vigente para obtener beneficios, sin embargo, los agricultores seguimos trabajando individualmente, claro que esta situación se espera cambie con la

implementación de los proyectos que les había mencionado como la chocolatera y el centro de acopio.

E3: Si contamos actualmente con registros de los ingresos y gastos percibidos por la asociación, así como el detalle de los gastos que la cuota mensual ha permitido cubrir siendo el tesorero la persona que se encarga de toda esta actividad.

E4: A principios no, sin embargo, desde el 2017 la asociación ha podido contar con el apoyo de la Universidad de Cuenca para el registro y control de los ingresos y gastos provenientes de la asociación.

24.- ¿Considera que la existencia de la asociación ha influido en obras sociales de la comunidad del sector, por ejemplo, con fuentes de trabajo u otras actividades?

G: No, actualmente los socios son los encargados de todo lo referente a la asociación, aunque a futuro creemos que esto puede cambiar dado el crecimiento que buscamos por lo que se esperaría que con el tiempo se necesite la contratación de personal.

25.- En términos generales en lo referente a conformar o pertenecer a una asociación de productores de cacao, ¿Cuál sería su aporte hacia otros sectores que cuentan con varios productores de cacao?

G: Pienso que asociarse es una buena alternativa para el agricultor ya que permite obtener apoyo, así mismo es importante que los agricultores puedan estar de acuerdo en esta iniciativa que los beneficiará en sus actividades.

E3-E4: Al vender el cacao a empresas por volumen obtenemos mejores beneficios y mejores precios, además los beneficios son mayores que al hacerlo de manera individual.

ANEXO E

ENTREVISTA A MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA

1.- De acuerdo a políticas sociales y económicas, dentro del agro ecuatoriano, existe la alternativa de la conformación de asociaciones agrícolas. En tal sentido, ¿Cuál es el papel o cómo se involucra el MAG en cuanto a la conformación de asociaciones de pequeños productores de cacao?

El MAG es el encargado de regular y legalizar a las asociaciones de productores agrícolas y agropecuarios, y dentro de esas actividades podemos encontrar a aquellos que se dedican a la producción de cacao, entre otras. Estas asociaciones que el MAG regula son sin fines de lucro.

2.- Es de conocimiento que la intermediación en la cadena de comercialización es un aspecto que, por lo general afecta al productor agrícola, puesto que tanto intermediarios como empresas procesadoras o exportadoras mantienen el margen de utilidad sin importar la variación en los precios. En tal sentido, ¿El MAG interviene como organismo de control sobre la cadena de comercialización para la producción de cacao?

No, nosotros no tenemos un control sobre la cadena de comercialización; lo que si hacemos con el agricultor y le ayudamos es en el momento que esté la cosecha a conocer quiénes son los que mantienen los mejores precios en el mercado, aunque por lo general el agricultor no lo toma en cuenta, sino que le vende directamente al intermediario. Esta situación se genera debido al tiempo, puesto que se necesita por lo menos siete días más para el proceso de post-cosecha que es la fermentación, por lo que muchos agricultores no lo hacen por la demora y por la necesidad de dinero.

3.- ¿Qué medidas adopta el MAG para motivar a los pequeños productores de cacao hacia la conformación de asociaciones como estrategia para mejorar sus utilidades o ingresos?

Gracias a las capacitaciones que el personal técnico del MAG tiene directamente con miembros de asociaciones les permitimos obtener más responsabilidad y compromiso en el fortalecimiento y desarrollo de sus actividades agrícolas.

4.- ¿Cuáles son los aspectos legales y normativos que deben cumplir las personas que pretenden conformarse como asociación de productores de cacao?

Establecer correctamente su directiva, así como la entrega de convocatorias, acta de constitución debidamente acordada por los socios que formarán parte de este gremio elaborando un proyecto de estatutos de las actividades a realizarse. Este proceso conlleva un periodo de 15 a 20 días aproximadamente.

5.- ¿El MAG brinda la gestión para la creación con personería jurídica o mediante una asociación libre?

Únicamente mediante asociación libre, una vez que se busca ser una asociación con fines de lucro se gestiona un proceso adicional mediante la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

6.- ¿El MAG ha podido evidenciar un aumento en la producción y venta de cacao gracias a la apertura de las asociaciones?

Con respecto a la producción si se ha podido evidenciar un aumento porque el MAG ha recomendado a los productores adquirir plantas productivas, así como kits de fertilización los cuales son financiados por el mismo agricultor mediante BAN Ecuador además de la actividad de poda la cual ha permitido complementar sus actividades para alcanzar un mayor nivel de productividad.

7.- ¿Promueve el MAG alternativas de capacitaciones y asesoramiento a las asociaciones, en cuanto al seguimiento de los procesos de producción, cosecha, post-cosecha y comercialización del cacao?

Si, como lo mencionaba anteriormente recomendamos el tema de post-cosecha para que el agricultor pueda ganar directamente el premio por mencionarlo así a un mejor precio, para esto es importante que exista el periodo donde se pueda llevar a cabo el proceso de fermentación y secado.

8.- ¿Existe algún plan de acción con el cual el MAG promueva la dotación de insumos, materiales, equipos, maquinarias y/o infraestructura para las asociaciones de cacaoteros, así como en cuanto al proceso de producción, cosecha y post-cosecha?

En el tema de insumos son los kits, para los materiales o equipos lo que si pedimos son podadoras, tijeras y desinfectantes, que no exigimos, pero si recomendamos constantemente que puedan tener disponible en sus fincas ya que esto les permite mejorar su producción.

9.- ¿Hay algún proyecto en la actualidad que el MAG esté por implementar con el fin de fortalecer el apoyo para la creación de asociaciones?

Actualmente no hay un proyecto como tal para implementarlo a futuro, únicamente hemos seguido trabajando en ofrecer el mejor asesoramiento para la adquisición de materiales e insumos que permita al agricultor incrementar sus producciones.

10.- De acuerdo con información obtenida por agricultores que forman parte de las asociaciones, la transformación de la materia prima, como la elaboración de pasta de cacao, es una alternativa que mejoraría las utilidades de los productores cacaoteros. ¿Qué alternativa ha adoptado el MAG para incentivar esta actividad dentro de las asociaciones?

Con el tema de la pasta de cacao es un poco complicado porque son pocos los agricultores que venden directamente al exterior como pasta de cacao, es una forma de exportar, sin embargo, la mayoría lo venden en baba, seco o seco fermentado. Adicional el problema de la pasta de cacao es que el mercado ecuatoriano no es chocolatero, el exterior si es un mercado potencial, pero para mandar al extranjero se requiere otros requerimientos como registro sanitario lo cual dificulta la venta del agricultor.

11.- En cuanto a los productores cacaoteros que producen y comercializan de manera individual. ¿Qué facilidades otorga el MAG para la dotación de insumos, materiales y equipos necesarios para sus actividades?

Nosotros trabajamos y apoyamos tanto de manera individual como de manera asociativa, aunque es mucho más recomendado hacerlo mediante una asociación porque es más factible para el técnico llegar de esa forma ya que contamos con poco personal que pueda estar a cargo de llevar un control de las actividades de los habitantes de un determinado sector.

ANEXO F

ENTREVISTAS A INSTITUCIONES BANCARIAS DE FINANCIAMIENTO

BANECUADOR - LA TRONCAL

**E1: Ing. Cristina Arroyo
Información al Cliente**

CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL (CFN) - GUAYAQUIL

**E2: Ing. Christian Ramírez
Asistente de Crédito**

1.- De acuerdo a políticas sociales y económicas, dentro del agro ecuatoriano existe la alternativa de la conformación de asociaciones agrícolas. En tal sentido, ¿Cuál es el alcance que tiene la institución en cuanto a la conformación de asociaciones de pequeños productores de cacao?

Nosotros apoyamos con créditos que permiten beneficiar a las asociaciones dedicadas a las diferentes actividades agrícolas como el cacao, esto ha permitido que muchos agricultores vean un beneficio al formar parte de estos gremios ya que les ha permitido mejorar su producción mediante la compra de insumos agrícolas o equipos necesarios para la preparación de suelo y poda.

E1: La institución tiene segmentada a estas asociaciones como microcréditos cuyas ventas sean menores a \$100000 al año y PYMES cuyas ventas sean mayores a cien mil, por lo que de acuerdo a estos segmentos otorgamos el monto que necesiten.

E2: Otorgamos créditos que permite a los agricultores mediante gremios establecidos mejorar sus actividades, la CFN se encuentra comprometida con el fortalecimiento del sector agrícola.

2.- ¿Qué medidas adopta la institución para motivar a los pequeños productores de cacao hacia la conformación de asociaciones como estrategia para mejorar sus actividades crediticias?

E1: Nosotros sociabilizamos y esto es mediante el contacto con los presidentes de las asociaciones, del cual solicitamos una reunión, y de esta manera damos a conocer los servicios que ofrecemos, incentivos por medio de la tasa de interés y forma de pago que es de acuerdo al producto que ellos cultivan siendo en este caso el cacao de manera

semestral. Para capital de trabajo se otorga hasta 3 años y para activo fijo como incrementar el riego, mejoras en los cultivos, drenaje hasta 5.

E2: CFN no ha tomado iniciativa en llegar a los agricultores de manera individual para motivar la creación de asociaciones, únicamente nos enfocamos en conocer el riesgo y la factibilidad que tienen los proyectos que nos presentan algunas asociaciones agrícolas para la obtención de créditos.

3.- ¿Cuáles son los aspectos legales y normativos internos que deben cumplir las asociaciones de productores de cacao para mantener créditos con la institución?

La asociación debe contar con toda la documentación en regla acerca del proceso de constitución gestionado previamente por las entidades de control público.

E1: Deben estar legalmente constituidos para acceder a los respectivos créditos que otorga la institución.

E2: La asociación debe estar en la capacidad de garantizar el cumplimiento total de la deuda por el cual desea acceder, y esto es mediante los niveles de venta que tienen de su producto, en este caso específico de cacao. Adicional, la asociación debe contar con toda la documentación en regla acerca del proceso de constitución gestionado previamente por las entidades de control público.

4.- ¿Existe algún plan de acción con el cual la institución promueva alternativas de capacitaciones y asesoramientos a los productores de cacao en cuanto a las ventajas crediticias de estar asociados?

E1: En este caso trabajamos conjuntamente con los técnicos del MAG que brindan todo tipo de asesoramiento a los agricultores de los diferentes sectores como el Piedrero, Jesús del Gran Poder, entre otros. Este personal se encarga posteriormente de dar acercamiento con nuestra institución con el fin de brindar todas las facilidades a aquellos gremios que necesiten adquirir créditos para mejorar sus actividades agrícolas.

E2: No manejamos planes de capacitación o asesoramiento, aunque las empresas que se encuentren interesadas en adquirir créditos pueden acercarse a las oficinas de CFN o en la página web donde podrán tener acceso a toda la información necesaria.

5.- ¿Cuáles son las alternativas crediticias con las que puede contar una asociación de pequeños productores de cacao en cuanto a montos, tasas de interés, plazos, años de gracia, garantías y otros que considere pertinentes?

E1: Para las tasas de interés el agricultor siempre y cuando sea del segmento MICRO es del 11% y el agricultor en segmento PYMES es del 9,76%; con respecto a los plazos para agricultores que se dedican a las actividades de cacao se puede otorgar hasta 2 años de gracia cuando el productor se encuentre inicialmente en el proceso de sembrado.

E2: Los montos que otorga la institución a las empresas son desde \$50000 cuyas tasas son del 7% al 10% dependiendo el tipo de negocio (microempresa, PYMES) con un plazo máximo a pagar de 10 años.

6.- En cuanto a los agricultores cacaoteros que producen y comercializan de manera individual. ¿Qué posibilidad y criterios mantiene la institución para otorgar créditos que permitan mejorar su infraestructura, producción y por ende su calidad de vida?

E1: El Banco por ser una institución pública articula donde bancos privados no quieren otorgar créditos, por lo que siempre apoyamos a los pequeños agricultores, siendo nuestros clientes estratégicos aquellos que se encuentran en zonas rurales. Nuestra finalidad es apoyar tanto a las asociaciones, así como a los agricultores individuales en la búsqueda de mejorar sus actividades productivas.

E2: No otorga créditos individuales como para una persona que desee producir cacao ya que no necesitaría \$50000 y su producción daría para cubrir el monto total del crédito que estaría solicitando. Los créditos básicamente son más enfocados para empresas cuyos montos como les comentaba anteriormente son de mínimo \$50000.

ANEXO G

ENTREVISTAS A EMPRESAS COMERCIALIZADORAS Y EXPORTADORAS DE CACAO

FUNDACIÓN MAQUITA AGRO

**E1: Ing. Larry Vera
Jefe de Compras**

ECO-KAKAO S.A.

**E2: Ing. Mónica Laínez
Jefa de Exportaciones**

1.- De acuerdo a políticas sociales, las asociaciones agrícolas es una oportunidad para mejorar las condiciones económicas de los agricultores. En este sentido ¿Actualmente la Empresa promueve convenios que fomente la asociatividad de productores de cacao?

Trabajamos con organizaciones de productores de cacao a lo largo de la región costa del Ecuador (MAQUITA AGRO). Actualmente tenemos convenios comerciales con asociaciones ubicadas en la Amazonía. (ECO-KAKAO). Además de promover la asociatividad en estos sectores.

E2: Nos enfocamos en dar asesoría pre y post-cosecha, mediante la modalidad escuelas de campo beneficiando a los agricultores de las diferentes asociaciones, mejorando la producción, sus ingresos y calidad de vida, cuidando el medio para que el cacao sea un producto sostenible.

2.- Actualmente, ¿Cuántas asociaciones de pequeños productores de cacao mantienen un vínculo comercial con la Empresa, y en qué sectores están ubicadas?

Mantenemos un vínculo con más de 23 centros de acopio comunitarios ubicados en las provincias de Esmeraldas, Guayas, El Oro, Los Ríos, Manabí y El Oro (**MAQUITA AGRO**). Trabajamos con 4 asociaciones ubicadas en las provincias de Sucumbíos y Orellana (**ECO-KAKAO**).

3.- En el caso de que la ubicación del centro de acopio marque una distancia considerable hacia la ubicación de la Empresa, ¿Cuál es la alternativa de transporte del producto que se da para estos casos?

La empresa brinda el servicio de transporte, además de que los agricultores también pueden acercarse a nuestras instalaciones.

E2: El año pasado invertimos en la compra de una camioneta y un camión para transportar el producto, esto con el fin de que el agricultor no tenga inconvenientes en las entregas programadas.

4.- ¿Cuáles son los medios y/o procesos que conlleva alcanzar el vínculo entre las asociaciones y la empresa?

Se realizan reuniones en las asociaciones con sus principales, así como la visita a las fincas. Se los moviliza hasta Guayaquil para que conozcan la empresa exportadora y vean el proceso que se le da al producto para que llegue al exterior en perfectas condiciones. Posteriormente se firman acuerdos, donde constan los compromisos de ambas partes, que incluyen, precios, cantidades, calidad, capacitaciones, etc.

5.- ¿Cuáles son los criterios organizativos que una asociación de cacaoteros debe cumplir para convenir con la empresa?

Debe estar legalmente constituida, los estatutos y nombramientos deben estar actualizados. Nos deben entregar copia de todos los documentos legales como lo son RUC, cédulas, certificados de votación y referencias bancarias. Una vez llegado al acuerdo, éste se formaliza con la legalización ante un notario.

6.- ¿Qué requerimientos de infraestructura y logística debe cumplir una asociación que mantiene vínculos con la empresa?

Preferimos que la asociación pueda contar con una bodega cerrada, con todas las seguridades del caso (salida de emergencia, extintores) y distribuciones de espacio necesarias (bodegas, máquinas, básculas, oficina, guardianía) además de que cumpla con los requisitos formales de funcionamiento dispuestos por Agro-Calidad entre los que se pueden mencionar los siguientes:

- Las superficies de las paredes y el suelo deben ser construidos con materiales impermeables y no tóxicos que impidan afectar el producto.

- Se debe evitar la acumulación de suciedad en suelo y techo.
- La infraestructura debe contar con servicios básicos.
- Los baños no deben tener cercanía a las zonas donde se manipula el producto.

E2: De no contar con la infraestructura, por nuestra parte les damos soporte para cumplir con lo necesario en el inicio de sus operaciones.

7.- De acuerdo a estudios de mercado, se conoce que la cadena de comercialización del cacao, afecta al productor debido a los intermediarios, quienes tienen comercio directo en cuanto al volumen. En tal sentido ¿Cuál debe ser el volumen o cantidades requeridas por la Empresa para que una asociación de cacaoteros pueda tener convenios con la Empresa?

Para evitar al intermediario, tenemos centros de acopio en diferentes provincias, no existe volumen límite, de ser volúmenes altos, se contrata camiones para movilizar la mercadería y de ser volúmenes bajos, se contacta y se coordina con los productores para pasar retirando el producto.

E2: No es obligación vendernos el 100% de sus producciones, pero sí un volumen que justifique la inversión que realizamos nosotros en capacitaciones y provisión de herramientas.

8.- Un aspecto que se define como ventaja en la comercialización del cacao por medio de las Asociaciones directamente a la Empresa, es el precio del producto. ¿Cómo se establece estos márgenes de beneficio y que tan apropiados son para los productores conociéndose que también pueden generar egresos?

Al brindarles capacitaciones, las cosechas y producción mejoran significativamente, tanto en cantidad como en calidad (granos con buena fermentación, intensidad de sabor, buen aroma, entre otros), por lo cual el agricultor se puede ver beneficiado de dos maneras:

- Mejores precios ya que evitamos al intermediario.
- Precios normales, pero se les adiciona un premio en US\$ por calidad.

9.- ¿Existe otras actividades o proyectos que la empresa fomente en las asociaciones con la finalidad de darle valor agregado al producto, tal como la elaboración de la pasta de cacao en las propias asociaciones?

E1: Brindamos el servicio de maquila, a las organizaciones que estén interesadas en producir semielaborados. Entiéndase por maquila al proceso de transformación de cacao para la producción de tostado, pasta o cobertura de chocolate.

E2: El valor agregado al producto, lo da el proceso post-cosecha, en el cual, el proceso de fermentación que se le da al producto influye en su calidad y precio, para esto, hemos implementado la elaboración de Marquesinas y Cajones de Fermentación en algunas fincas de la Amazonía con muy buenos resultados.

10.- ¿La empresa oferta a las asociaciones asesoramientos o capacitaciones en cuanto al seguimiento a los procesos de producción, cosecha y post-cosecha? ¿Cada qué tiempo?

Brindamos capacitaciones, así como asesoramientos para el control de la calidad en la producción de cacao a los agricultores que forman parte de asociaciones legalmente establecidas y vinculadas previamente a nuestra institución.

E2: Nuestro mecanismo de asesoramiento se da por medio de escuelas de campo a los agricultores, ya sea en las mismas asociaciones o en fincas seleccionadas, estas se dan dos veces al mes, brindando material didáctico y suministros para que aprovechen temas tales como:

- Siembra
- Fermentación
- Capacitación financiera
- Almacenamiento
- Comercialización
- Podas
- Abonos orgánicos
- Cosecha

11.- ¿Existen actividades crediticias o de fomento que la empresa ejecute como alternativas apoyo a las Asociaciones para la adquisición y mantenimientos de equipos, maquinarias e infraestructura que sirvan en el proceso de producción, cosecha y post-cosecha?

Dependiendo del volumen a entregar, se les realiza anticipos del 50%, la liquidación final se realiza contra entrega del producto. Hemos contribuido a la optimización de los centros de acopio de las asociaciones con herramientas de poda, fumigadoras, básculas, sacos vacíos, navajas y pinturas.

E2: Hemos realizado eventos en la Amazonía con las diferentes asociaciones que trabajamos para mejorar el proceso de comercialización mediante el alcance a más personas de esta actividad agrícola permitiendo así mejorar sus condiciones actuales.

12.- Productor individual. ¿Qué posibilidad, y qué criterios en cuanto a producción, volumen, precios y otros aspectos relevantes, tiene un productor para que de forma individual pueda comercializar su producto directamente con la empresa, ya sea como materia prima o procesada?

Nuestro ámbito es la comercialización y exportación, le compramos tanto a asociaciones, como a productores individuales, no estamos limitados a un solo tipo de proveedor.

E2: Al ser productor individual él debe movilizar su producto hasta el centro de acopio.

13.- ¿Qué puedo llevar de ustedes para decir que ASOCIARSE es lo mejor, y presentarles esta alternativa a otros pequeños productores de cacao?

Las asociaciones generan un poder de negociación de su producto, que no puede generar un productor de forma independiente ya que, a mayor cantidad de productores, mayor es el volumen que pueden vender.

E2: Las asociaciones gozan de escuelas de campo para capacitaciones, así como herramientas para su producción. Al pertenecer a una asociación podemos acercarnos a retirar su producto y no movilizarse por cuenta propia, así como se puede llegar a acuerdos con mejores precios. Estos beneficios no pueden obtener los agricultores que trabajan de forma independiente.

ANEXO H

FOTOS – EVIDENCIA DE LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN RECORRIDO PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS MEDIANTE ENTREVISTAS A PROFUNDIDAD EN EL SECTOR AMAZONAS

ENTREVISTA A SRA. ELVA JARA ASOCIACIÓN DE CAFETEROS Y CACAOTEROS ASO PROCANO RECINTO NUEVA UNIÓN



ENTREVISTA AL SR. HUBERTO BORQUEZ ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES DIVINO NIÑO RECINTO SAN ISIDRO



ENTREVISTA A SR. HENRRY MEDINA
ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES EL PARAÍSO “DOS BOCAS”
RECINTO DOS BOCAS



**ENTREVISTA AL SR. LUIS VICENTE JADAM
ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES NUEVO PROGRESO.
RECIENTO SAN PEDRO**



**RECORRIDO PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS MEDIANTE ENCUESTAS
ALREDEDOR DE LA CABECERA PARROQUIAL M.J.C**



ANEXO I

DOCUMENTOS DE VALIDACIÓN DEL PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

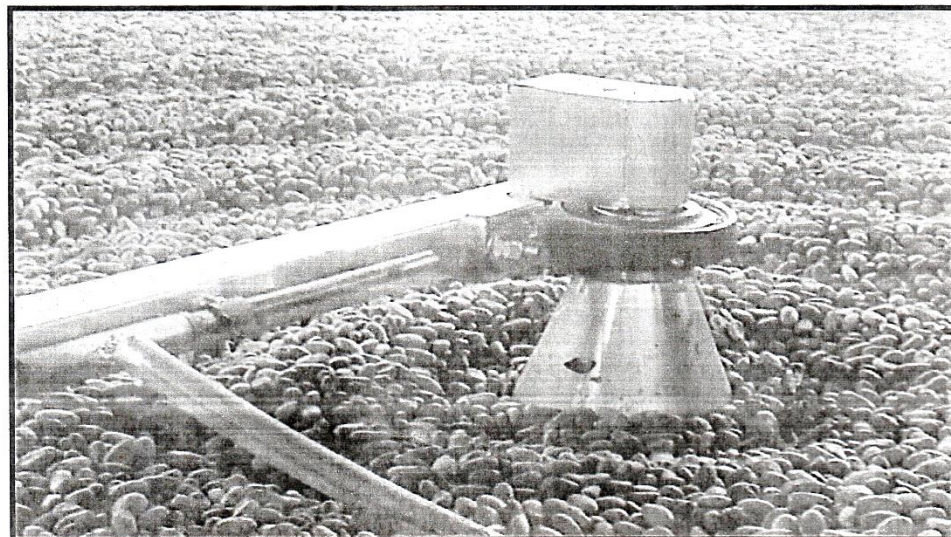
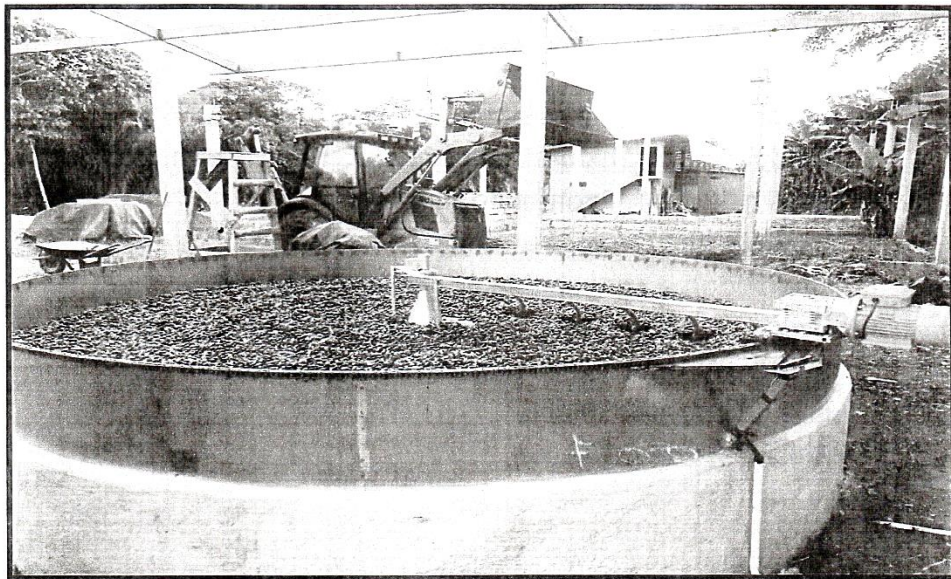
INOXACERO

Telf. 0991785050

Dir: Autopista vía a km4

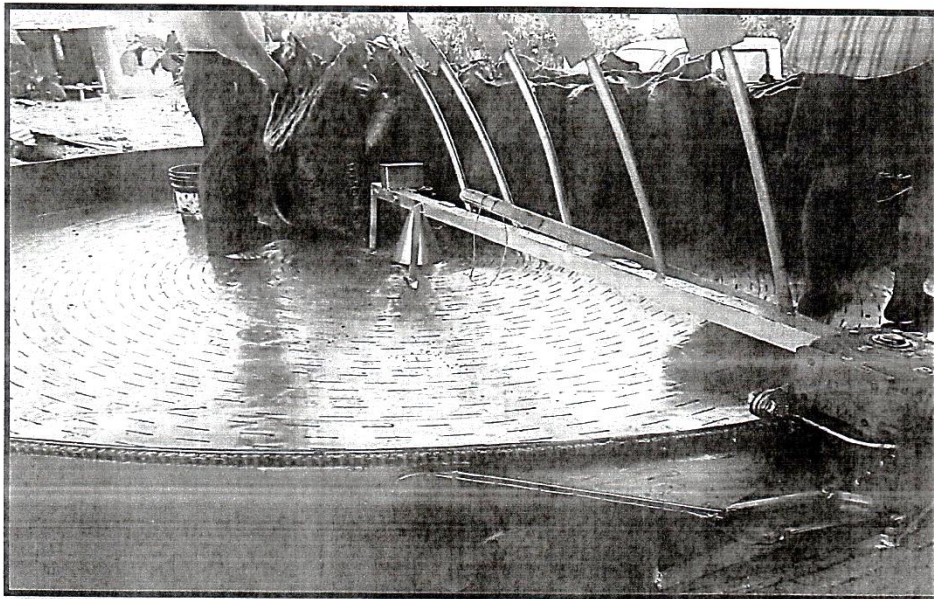
Frente a Universidad Estatal de Milagro

SECADORA AUTOMÁTICA DE CACAO



CARACTERISTICAS

- Secadora de cacao modelo circular totalmente de acero inoxidable
- Capacidad: 20 quintales
- Dotado de controladores de temperatura con pantalla digital
- Sistema de movimiento automatizado
- Con mesa de hormigón armado.
- Quemadores a gas con ductos de presión de aire.
- Medidas: : 3.65 metros de diámetro y 61.00 cm de alto.
- Incluye: Transporte, instalación y entrenamiento.
- Plazo de entrega: 30 días
- Precio: \$ ~~7.800.00~~ 7.500



Guayaquil, diciembre 3 de 2018

Señores
ASOCIACIONES CACAOTERAS
PROVINCIA DEL CAÑAR, CANTÓN TRONCAL
Ecuador -Guayaquil
Presente

De nuestras consideraciones:

La Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas de la Escuela Superior Politécnica del Litoral, como parte de la formación profesional de los estudiantes, requiere que realicen una visita técnica para observar el proceso de funcionamiento de una de las Asociaciones del Sector.

Este requerimiento está planificado como parte de las actividades de los estudiantes de economía y requiere recabar información a través de una entrevista a profundidad para desarrollar el trabajo de titulación que les servirá para graduarse.

Por lo expuesto, solicito a usted su colaboración para que los estudiantes que se detallan a continuación, puedan realizar ésta actividad que es de trascendental importancia para su vida académica:

- Orellana Gastiaburo Gabriela, matrícula 201307523 y cédula 0929093706.
- Solís Coronel Jhonny Xavier, matrícula 201307955 y cédula 0942127085.

Agradecemos la gentileza de su atención a lo solicitado.

Atentamente,

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL


María Elena Romero Montoya, MSc.
SUBDECANA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANÍSTICAS


Andrea Molina Vera, MSc.
Docente Materia Integradora

www.espol.edu.ec

Guayaquil, diciembre 3 de 2018

Señores
**MINISTERIO DE AGRICULTURA
Y GANADERIA MAGAP**
Presente

De nuestras consideraciones:

La Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas de la Escuela Superior Politécnica del Litoral, como parte de la formación profesional de los estudiantes, requiere información sobre la producción, comercialización y venta del cacao en el Sector de la Troncal.

Esta actividad está planificada como parte del proceso de titulación de los estudiantes de economía y requiere recabar información a través de una entrevista a profundidad para desarrollar el trabajo que les servirá para graduarse.

Por lo expuesto, solicito a usted su colaboración para que los estudiantes que se detallan a continuación, puedan realizar ésta actividad que es de trascendental importancia para su vida académica:

- Orellana Gastiaburo Gabriela, matrícula 201307523 y cédula 0929093706.
- Solís Coronel Jhonny Xavier, matrícula 201307955 y cédula 0942127085.

Agradecemos la gentileza de su atención a lo solicitado.

Atentamente,

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL



Maria Elena Romero Montoya, MSc.
SUBDECANA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANÍSTICAS



Andrea Molina Vera, MSc.
Docente Materia Integradora

www.espol.edu.ec

Guayaquil, diciembre 3 de 2018

Señores
INSTITUCIONES FINANCIERAS
Presente

De nuestras consideraciones:

La Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas de la Escuela Superior Politécnica del Litoral, como parte de la formación profesional de los estudiantes, requiere información sobre las líneas de crédito para la Producción del Cacao.

Esta actividad está planificada como parte del proceso de titulación de los estudiantes de economía y requiere recabar información a través de una entrevista a profundidad para desarrollar el trabajo que les servirá para graduarse.

Por lo expuesto, solicito a usted su colaboración para que los estudiantes que se detallan a continuación, puedan realizar ésta actividad que es de trascendental importancia para su vida académica:

- Orellana Gastiaburo Gabriela, matrícula 201307523 y cédula 0929093706.
- Solís Coronel Jhonny Xavier, matrícula 201307955 y cédula 0942127085.

Agradecemos la gentileza de su atención a lo solicitado.

Atentamente,

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL



María Elena Romero Montoya, MSc.
SUBDECANA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANÍSTICAS


Andrea Mojina Vera, Ph.D.
Docente Materia Integradora

www.espol.edu.ec

Guayaquil, diciembre 3 de 2018

Señores
EMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE CACAO
PROVINCIA DEL CAÑAR
Ecuador -Guayaquil
Presente

De nuestras consideraciones:

La Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas de la Escuela Superior Politécnica del Litoral, como parte de la formación profesional de los estudiantes, requiere información sobre la producción, comercialización y venta del Cacao.

Esta actividad está planificada como parte del proceso de titulación de los estudiantes de economía y requiere recabar información a través de una entrevista a profundidad para desarrollar el trabajo que les servirá para graduarse.


Por lo expuesto, solicito a usted su colaboración para que los estudiantes que se detallan a continuación, puedan realizar ésta actividad que es de trascendental importancia para su vida académica:

- Orellana Gastiaburo Gabriela, matrícula 201307523 y cédula 0929093706.
- Solís Coronel Jhonny Xavier, matrícula 201307955 y cédula 0942127085.

Agradecemos la gentileza de su atención a lo solicitado.

Atentamente,

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL



María Elena Romero Montoya, MSc.
SUBDECANA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANÍSTICAS


Andrea Molina Vera, MSc.
Docente Materia Integradora

www.espol.edu.ec



“Agilitaron mi crédito,
y pude comprar
mi terreno”

Tu esfuerzo
te hace **CRECER**

Cuotas acorde a tu
actividad económica.

Todo trámite es **GRATUITO**, cualquier irregularidad **DENÚNCIALA** al 1800 **DELITO**
8 3 5 4 8 6


Créditos

 **BanEcuador**
te hace **CRECER**



Créditos

BENEFICIOS

TASAS

Tasas de interés competitivas.

PLAZOS

Plazos acorde a tu actividad económica.

GRACIA

Periodos de gracia acorde a tu actividad económica.

FORMA DE PAGO

Las cuotas pueden ser mensuales, bimestrales, trimestrales, semestrales, anuales o al vencimiento, dependiendo del tipo de actividad económica.

COBERTURA

BanEcuador tiene presencia en 144 cantones, con más de 170 puntos de atención en todo el territorio nacional.

TIPOS DE CRÉDITO

- Crédito a Microempresas
- Crédito a la Pequeña y Mediana Empresa (PYME)
- **Crédito para Asociaciones**
- Crédito para Organizaciones Comunitarias
- Crédito para Emprendimientos
- Crédito de Consumo
- Crédito de Desarrollo Humano
- Crédito Complementario de Desarrollo Solidario
- Gran Minga Agropecuaria
- Banco del Pueblo

Oficial de negocios: _____

Teléfono celular: _____ Fijo: _____ Ext: _____

Oficina: _____

REQUISITOS PARA ABRIR CUENTA DE AHORROS*

- Cédula de ciudadanía, pasaporte o carné de refugiado (originales).
- Certificado de votación (no aplica para extranjeros).
- Planilla de pago de cualquier servicio básico (vigencia de hasta 3 meses).
- Monto de apertura: Desde 20 dólares.

* En el caso de asociaciones, personas jurídicas, menores de edad y extranjeras por favor consultar a un oficial de negocios.

“Entendieron nuestro
proyecto y ahora
cumplimos
nuestros sueños”

Tu dedicación
te hace CRECER



Apoyamos el **crecimiento**
de tu **asociación**

Todo trámite es **GRATUITO**, cualquier irregularidad **DENÚNCIALA** al 1800 **DELITO**
8 3 5 4 8 6

 **Crédito**
Asociativo

 **BanEcuador**
te hace **CRECER**



REQUISITOS* (Personas jurídicas)

- Copia de R.U.C.
- Copia de la planilla de un servicio básico de la asociación.
- Estados financieros, impuesto a la renta e I.V.A. (si aplica)
- Registro de la directiva emitida por la institución competente en la que esté registrado.
- Presentar cédula y certificado de votación del representante legal y presidente de la asociación.
- Certificado actualizado de existencia legal de la asociación u organización comunitaria.
- Acuerdo ministerial o resolución de otorgamiento de personería jurídica.
- Acta de la junta de socios de empresa, asociación u organización comunitaria, en la cual se aprueba solicitar el crédito, detallar garantías y autorizar al representante legal que lo tramite.
- Para montos de \$50.000 hasta \$100.000 deben presentar un plan de inversión (formato BanEcuador). Montos superiores deben presentar un proyecto de factibilidad.
- Nómina actualizada de socios certificada por la institución competente en la que están registrados (aplica para asociaciones).

* El oficial de negocio en el caso que se requiera, podrá solicitar documentos que justifiquen la tenencia de los bienes declarados por los intervinientes e ingresos que posean

Oficial de negocios: _____

Teléfono celular: _____ **Fijo:** _____ **Ext:** _____

Oficina: _____

REQUISITOS PARA ABRIR CUENTA DE AHORROS*

- Cédula de ciudadanía, pasaporte o carné de refugiado (originales).
- Certificado de votación (no aplica para extranjeras).
- Planilla de pago de cualquier servicio básico (vigencia de hasta 3 meses).
- Monto de apertura: Desde 20 dólares.

* En el caso de asociaciones, personas jurídicas, menores de edad y extranjeras por favor consultar a un oficial de negocios.