



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

ECUADOR

**RED PRODUCTIVA
INNOVACIÓN EN EL DESARROLLO**

PROYECTO “EXPORTACIÓN DE CACAO POR EL PUERTO DE ESMERALDAS”

INFORME FINAL

Esta presentación ha sido posible gracias al generoso aporte del pueblo de los Estados Unidos de América a través de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Su contenido es responsabilidad del CARANA Corporation y no refleja necesariamente el punto de vista de USAID o el Gobierno de los Estados Unidos de América.

INFORME NARRATIVO DEL PROYECTO
“EXPORTACIÓN DE CACAO POR EL PUERTO DE
ESMERALDAS”
INFORME FINAL

Preparado por:



Esmeraldas, Diciembre 2012

Contenido

5.....	1
1. ANTECEDENTES DEL PROYECTO.....	3
1.1. PERIODO DEL INFORME.....	3
1.2. ANTECEDENTES.....	3
2. RESULTADOS ESPERADOS.....	4
2. INFORME DE EVALUACIÓN DE RESULTADOS FRENTE A LA LÍNEA BASE.....	5
<i>LÍNEA DE BASE INICIAL.....</i>	<i>6</i>
2.1. DISCUSIÓN SOBRE RESULTADOS.....	8
2.1.1. CERTIFICACIÓN ORGÁNICA.....	8
2.1.2. CERTIFICACIÓN VIVEROS POR MEDIO DE AGROCALIDAD.....	8
2.1.3. GENERACIÓN DE EMPLEOS.....	11
<i>CUADRO 7. RESUMEN DE EMPLEOS.....</i>	<i>15</i>
2.1.4. VENTAS.....	15
2.1.5. DESEMPEÑO DEL FONDO.....	18
2.1.6. PARTICIPACIÓN DE LA MUJER.....	22
2.1.7. INFORME DEL NÚMERO DE HECTÁREAS A LAS QUE SE LES HA MEJORADO EL MANEJO POR PARTE DE LA PROVEEDORA DE SERVICIOS DE CORPOÉSMERALDAS.....	23
2.1.8. SOBRE TRÁMITES DE LA VENTANILLA ÚNICA DE CORPOÉSMERALDAS.....	36
3 EVALUACIÓN DE RESULTADOS.....	36
4. PLAN DE MEJORAS.....	38
5. ÍNDICE DE CUADROS Y FIGURAS.....	40

1. ANTECEDENTES DEL PROYECTO.

1.1. PERIODO DEL INFORME.

El presente informe corresponde a las actividades comprometidas como cuarto entregable (entregable final) del proyecto: “Exportación de cacao por el puerto de Esmeraldas”, iniciativa financiada por el programa “Red Productiva II de la USAID y por el Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Esmeraldas GADPE”; y ejecutado por CORPOESMERALDAS en favor de tres organizaciones de cacaoteros representativas de la provincia: APROCA¹, FONMSOEAM² y la Unión de Asociaciones Artesanales Eloy Alfaro. Contiene análisis de los logros del proyecto.

1.2. ANTECEDENTES.

El proyecto ha pretendido aprovechar las siguientes oportunidades:

1. El interés de empresas extranjeras en comprar cacao ecuatoriano de manera directa a las asociaciones.
2. La propuesta del GADPE, por medio de la Dirección de Fomento Productivo, en participar en proyectos tendientes a mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos por medio del fortalecimiento de las cadenas productivas acorde a su Plan de desarrollo productivo.
3. Existen organizaciones con suficiente volumen de cacao en manos de sus socios para comercializar, y con líderes comprometidos, ese el caso de las asociaciones de productores APROCA y FONMSOEAM y Eloy Alfaro.
4. Las asociaciones citadas tienen contratos con empresas que muestran interés de aumentar el volumen de comercialización, aspecto que requiere de asistencia técnica para consolidar dichos negocios.

Para el aprovechamiento de las citadas oportunidades el proyecto desarrolla las siguientes estrategias:

1. Promueve nuevos mecanismos de exportación del cacao que representara mejores oportunidades comerciales a las asociaciones.
2. Fortalece los modelos de negocio de las asociaciones mediante la prestación de servicios especializados desde CORPOESMERALDAS.
3. Promueve un fondo para la compra de cacao como mecanismo de comercialización que permita a las asociaciones superar sus puntos de equilibrio.

Intervienen para asegurar el éxito de la propuesta:

1. Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial de Esmeraldas GADPE, por medio de la Dirección de Fomento productivo y desarrollo económico territorial,

¹Asociación de Productores de cacao de Atacames

²Federación de Organizaciones Negras y Mestizas del Sur Oeste de Esmeraldas, Atacames y Muisne

quién comprometerá recursos encaminados a alimentar el fondo para la compra de cacao y mejoramiento de la infraestructura de las asociaciones a fin de aumentar su capacidad instalada para el proceso de fermentación y secado en función a los planes de negocios desarrollados.

2. Proyecto Red Productiva II: quién brindará asistencia técnica tendiente a desarrollar y fortalecer los mecanismos propuestos.
3. Corporación de Desarrollo de Esmeraldas (CORPOESMERALDAS), quién servirá de agenciador de los recursos tanto de la Prefectura como de Red Productiva II de manera que desarrolle servicios empresariales especializados tendiente al cumplimiento de los objetivos de dicha propuesta.

En este contexto CorpoEsmeraldas en el mes de septiembre del 2011 firmo el subcontrato # 1012-FPC-16 con CARANA Corporation ejecutora del proyecto Red Productiva de USAID, con una inversión de USD\$ 130.160 dólares por parte de USAID y un contrato con el GADPE por USD\$ 130.000 dólares.

2. RESULTADOS ESPERADOS

Dentro de las actividades establecidas en el Scope of work firmado entre CorpoEsmeraldas y el Proyecto Red Productiva II de USAID constan como cuarto entregable los resultados siguientes:

Informe que contenga:

- a) Certificado emitido por AGROCALIDAD³ sobre la idoneidad de los viveros como proveedor de cacao fino y de aroma en apoyo a la actividad
- b) Informe Evaluación del fondo para la compra de cacao
- c) Informe del número de hectáreas a las que se les ha mejorado el manejo por parte de la proveedora de servicios de CorpoEsmeraldas.
- d) Informe del estado financiero de las asociaciones y contratos firmados con empresas anclas.
- e) Informe de las exportaciones y plan de mejoras.
- f) Informe de evaluación de resultados frente a la línea base.

Los indicadores que se persiguen son:

- Ventas nacionales de USD 464 750,00
- Exportaciones USD 380. 250,00
- Empleos 454
- Aporte del GADPE 130,000

³Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro

2. INFORME DE EVALUACIÓN DE RESULTADOS FRENTE A LA LÍNEA BASE.

Un análisis previo de la línea base inicial de la cadena productiva del cacao se evidenciaba un importante apoyo desde distintos organismos, públicos y/o privados, dónde sus inversiones se habían enfocado tradicionalmente en la transferencia de tecnología principalmente a través de las llamadas Escuelas de Campo; ampliación de la extensión del cultivo (desarrollo de viveros y oferta de plántulas); apoyo en infraestructura, fortalecimiento asociativo y en algunos casos se ha logrado articular la producción con empresas procesadoras o exportadoras de cacao, no obstante las asociaciones beneficiarios del proyecto, a pesar de los importantes aportes recibidos no habían logrado llegar a su punto de equilibrio.

Línea de Base Inicial

El cuadro siguiente de línea base detalla la situación de éstas asociaciones al inicio del proyecto.

ITEMS	Eloy Alfaro	APROCA	FONMSOEM
Apoyos anteriores con cooperación	FECD en asistencia técnica, infraestructura y apoyo con contacto con PRONATEC PRODEL: escuelas de campo, certificaciones y articulación con COFINA	PRODEL: infraestructura centros de acopio y nuevas plantaciones años 2008 y 2009, apoyo a articularlos con la empresa PACARI CEFODI: infraestructura y asistencia técnica	FECD: año 2001 asistencia técnica y viveros PRONORTE: año 2004, infraestructura FIA: años 2005-2006, capacitación y liderazgo. CEFODI: asistencia técnica GIZ: Asistencia técnica e infraestructura, apoyo en articularlos a la empresa ETHIQUABLE
Clientes	Actualmente la asociación comercializa 300 quintales semanales de cacao principalmente a COFINA con ventas estimadas de US\$650.000 dólares, tienen la oportunidad de exportar a PRONATEC pero requieren una certificación orgánica propia.	PACARI: 600 quintales al año TRANSMAR:600 quintales al año, dan anticipo de US\$10.000 para compra de cacao EUATORIANA DE CHOCOLATES: 22 quintales semanales. COFINA: están iniciando relaciones comerciales	ETHIQUABLE: 2000 quintales a partir del 2011. Intermediarios.
Número de socios	800 socios, cada socio tiene en promedio 4 hectáreas con una productividad promedio de 6 quintales/ha.	600 socios con un promedio, cada socio tiene en promedio 4 hectáreas y una productividad promedio de 5 quintales/ha	400 socios de los cuales 270 son activos, cada socio tiene en promedio 5 hectáreas con una productividad de 6 quintales/ha.
Total producción potencial	3200 hectáreas con producción de 19.200 quintales	2400 hectáreas con producción de 12.000 quintales	2000 hectáreas con una producción de 12.000 quintales
Total producción que compran actualmente	4000 quintales al año, equivale al 21% del potencial de todos los socios.	Aproximadamente 1500 quintales al año, equivale al 20% del potencial de todos los socios.	A partir de este año son 2000 quintales, equivale al 16% del potencial de todos los socios.
Oportunidad	Contrato con PRONATEC para vender cacao orgánico por el puerto de Esmeraldas, se requiere de 1000	TRANSMAR y PACARI han manifestado el interés de comprar más cacao, se estima que sería el doble de lo que actualmente	ETHIQUABLE está apoyando a la asociación en identificar nuevos clientes para que aumenten sus ventas, los ha contactado con

ITEMS	Eloy Alfaro	APROCA	FONMSOEAM
	quintales mensuales.	compran.	un cliente en Estados Unidos.
Limitantes	<ol style="list-style-type: none"> 1. No cuentan con capital suficiente para la compra de cacao, actualmente tienen US\$50.000 dólares 2. No cuentan con certificación propia 3. Su modelo de negocio no lo logran sostener con el volumen que comercializan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. No cuentan con capital suficiente para la compra de cacao, actualmente tienen US\$10.000 dólares 2. Su modelo de negocio no lo logran sostener con el volumen que comercializan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. No cuentan con capital suficiente para la compra de cacao, actualmente tienen US\$25.000 dólares. 2. Su modelo de negocio no lo logran sostener con el volumen que comercializan. 3. No cuentan con asistencia técnica que les apoye en la apertura de mercados.

Cuadro 1. Línea Base de las organizaciones. Fuente: CORPOESMERALDAS

2.1. DISCUSIÓN SOBRE RESULTADOS.

2.1.1. Certificación Orgánica.

Uno de los mayores retos que ha tenido la Asociación Eloy Alfaro es contar con un certificado que avale que su producto es orgánico, esta necesidad se origina a raíz de los primeros acercamientos comerciales con la empresa Suiza PRONATEC la cual lo ponía como requisito. Al enfrentarse la asociación con esta especificación se dieron cuenta que no podía cumplir ya que el dueño del certificado era una empresa transnacional radicada en Ecuador, es por tanto que el proyecto se puso como meta lograr que la Asociación contara directamente con 2400 hectáreas como orgánicas, de manera que se pudiera cumplir con un volumen de al menos 14.400 quintales de cacao al año repartido en dos cosechas, una de aproximadamente 5000 quintales y otra de 9400 quintales.

Con recursos del proyecto se logró la certificación de 2287.7 hectáreas y con recursos propios de la Asociación Eloy Alfaro se obtuvo 3161.5 hectáreas, totalizando 5449.2 hectáreas, proceso que requirió un esfuerzo de 6 promotores de campo a tiempo completo por 8 meses.

Con este volumen de hectáreas se estima una producción de 4123.6 toneladas de cacao orgánico al año, lo que le permite a la asociación cumplir con volumen y calidad al mercado internacional, actividad que ha sido promovida por este proyecto y que se verá más adelante.

Conclusión: sumando el esfuerzo conjunto de la Asociación Eloy Alfaro y de Red Productiva se ha logrado certificar 5449.2 hectáreas de cacao, lo que representa un 227% de cumplimiento sobre el indicador planteado inicialmente. Véase Anexo 1

2.1.2. Certificación viveros por medio de AGROCALIDAD.

Los jardines clonales fueron instalados por el INIAP⁴ en las comunidades de Chontaduro y Chumundé. El INIAP es un centro de investigación acreditado por AGROCALIDAD. De éstos jardines clonales se obtiene el material genético usado en la generación de plántulas de los dos viveros que la Asociación agro artesanal Eloy Alfaro mantiene en Chontaduro.

Para obtener el llamado Registro de Productor – Comercializador de material vegetal de propagación de los viveros y jardines clonales de Cacao Nacional Fino y de Aroma Sabor “Arriba” la organización, asesorada por el equipo técnico de CORPOESMERALDAS presentó los siguientes documentos en la oficina regional de AGROCALIDAD de Esmeraldas:

- Carta de solicitud de Registro de productor – comercializador dirigida al Coordinador Provincial suscrita por el representante legal de la Unión Eloy Alfaro.
- Copia del RUC de la Unión Eloy Alfaro
- Copia de cédula de identidad del representante legal.

⁴Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias

- Copia de los estatutos que constituyen la personería jurídica.
- Nombramientos legalizados de la persona jurídica
- Dirección, teléfono, persona de contacto, ubicación geo-referenciada en UTM del vivero, los jardines clonales y el centro de acopio de la organización en Chontaduro.
- Listado del material vegetal de propagación que produce la organización: especie, variedades o clones, origen, cantidad.
- Se presentó documento de procedencia del material, avalado por el INIAP a través del Director del programa nacional del cacao.
- Croquis de la ubicación del lugar en el que se encuentran los viveros, centro de acopio y jardines clonales.
- Comprobante de pago de los servicios establecidos por AGROCALIDAD para la inspección
- Certificado del INIAP que acredita el origen del material genético existente en los Jardines Clonales por parte del INIAP, para los clones EET-103 y EET-575, esta certificación es un importante documento exigido por AGROCALIDAD.

La obtención de la certificación de los Viveros y los Jardines Clonales por parte de AGROCALIDAD ha iniciado su proceso. Una vez presentada la documentación requerida, el personal autorizado en la delegación provincial de Esmeraldas realizó la verificación documental y se informó a la autoridad para que disponga realizar la inspección a los viveros, centro de acopio y jardines clonales.

Se ha realizado la inspección respectiva el día 24 de Agosto 2012 del cual se desprenden ciertas NO CONFORMIDADES⁵ que tienen relación con problemas fitosanitarios y señalética principalmente. La organización en la actualidad se esfuerza en revertir las NO CONFORMIDADES para la obtención definitiva de la certificación.

⁵ una **no conformidad es el incumplimiento de un requisito.**

NO CONFORMIDAD	ACCIÓN PARA REVERTIR NO CONFORMIDAD	ESTADO	FECHA MÁXIMA DE CUMPLIMIENTO
Poseer instalaciones, equipos y materiales para garantizar una adecuada producción del material propagativo de Cacao Nacional Fino y de Aroma	Se cuenta con áreas separadas según actividad dentro del vivero y correctamente identificadas para los clones EET-103 y EET-575. Se cuenta con letreros con la identificación de áreas.	COMPLETO / 100%	OK
Se contará con etiquetas de identificación de lotes de plantas y del material propagativo	Se han elaborado etiquetas para la identificación de los lotes de las plantas de cacao del material clones EET-103 y EET-575 para los jardines clonales y para el vivero	COMPLETO 100%	OK
Las plantas deben estar libres de plagas y enfermedades como: Moniliasis (Moniliophthotaroreri), Escoba de Bruja (Moniliophthora perniciosa).	Se ha iniciado un proceso de fumigación de los jardines clonales y de todas las áreas del vivero con productos cúpricos para el control de Escoba de bruja y monilla	EN PROCESO... 75%	30 Noviembre
Los Jardines clonales deben mejorar su sistema de drenaje.	Se realizan en la actualidad obras de mantenimiento del sistema de drenaje del jardín clonal de Chumundé	EN PROCESO... ..75%	30 Noviembre

Cuadro 2. Estado de cumplimiento de NO CONFORMIDADES proceso de certificación de viveros y jardines clonales de la Unión Eloy Alfaro

Cabe resaltar que más allá de los compromisos descritos en el “subcontrato” 1012-FPC-CORPOESMERALDAS-16, Corpo Esmeraldas ha logrado la certificación del Centro de Acopio de la Unión Eloy Alfaro por parte de AGROCALIDAD, este certificado da cuenta de la idoneidad de las instalaciones del centro de acopio, de la infraestructura para el beneficio del cacao, del manejo adecuado del producto en bodegas a fin de garantizar los procesos de calidad, además certifica la capacidad para el manejo de los volúmenes de producto.

Conclusión: con fecha noviembre del 2012 la Asociación Eloy Alfaro no ha logrado acceder a la certificación de los viveros por parte de AGROCALIDAD, sin embargo le falta solucionar dos no conformidades de manera que en la próxima inspección se de el visto bueno para la entrega de dicho certificado, sin embargo durante el proceso se ha logrado dar fe del origen del material genético que se utiliza en los viveros y de

manera adicional se ha logrado certificar el Centro de Acopio de la Asociación. Véase Anexo 1

2.1.3. Generación de empleos

Empleos generados por los procesos de certificación.

En el marco del proyecto se han establecido los siguientes flujos de caja para estimar el esfuerzo total detrás de los procesos de certificación.

FLUJO DE CAJA 1 HA DE CACAO DE MÁS DE 5 AÑOS				
Actividad	Unidad	Costo/unidad	# unidades/año	Costo Total
Cosecha	Jornal	15	4	60
Balde	Canasta	10	2	20
Tijeras	Unidad	5	1	5
Machete	Unidad	8	1	8
Serrucho	Unidad	5	1	5
Mantenimiento - poda	Jornal	15	8	120
Transporte	Jornal	15	3	45
Macheteros	Jornal	15	De 10 a 15	225
Total costos				488
Actividad	Unidad	Valor/unidad	# unidades/año	Venta Total
VentaS	Quintal	92	6	552
Utilidad				64

Cuadro 3. Flujo de caja de una hectárea de cacao de más de 5 años

FLUJO DE CAJA 1 HA DE CACAO DE MÁS DE 15 AÑOS				
Actividad	Unidad	Costo/unidad	# unidades/año	Costo Total
Cosecha	Jornal	15	4	60
Balde	Canasta	10	2	20
Tijeras	Unidad	5	1	5
Machete	Unidad	8	1	8
SERRUCHO	Unidad	5	1	5
Mantenimiento - poda	Jornal	15	10	150
Transporte	Jornal	15	3	45
Macheteros	Jornal	15	15 a 20	300
Total costos				593
Actividad	Unidad	Valor/unidad	# unidades/año	Venta Total
Ventas	Quintal	92	5	460
Utilidad				-133

Cuadro 4. Flujo de caja de una hectárea de cacao de más de 15 años

Cuando un cultivo es certificado éste aumenta la exigencia en jornales para mantenerse ya que se requiere de mayor control manual en el manejo de plagas, enfermedades y labores culturales, es por tanto que se estima que el aumento está entre 10 y 12 jornales al año.

Según datos suministrados por las asociaciones el 80% de las plantaciones de cacao superan los 10 años de edad lo cual permite hacer las siguientes conclusiones:

1. Se requieren de 25 a 30 jornales por hectárea de cacao al año para mantenerlo.
2. Dentro de un proceso de certificación se estima que un cultivo de cacao pasa de 25 a 37 jornales por hectárea, esto es un aumento de 12 jornales que se destinan esencialmente a poda, manejos culturales, manejo de desechos y deshierbe.

Al considerarse que se han certificado 5449.2 hectáreas de cacao como orgánicas estiman los siguientes resultados:

	5449.2 has. sin certificación	5449.2 has con certificación	comentarios
Jornales/ha	Se estima 25 jornales/ha	Se estima 37 jornales/ha	Se estima alrededor de 12 jornales adicionales por hectárea para mantener la certificación.
Jornales totales estimados	136230	201620.4	Diferencia de 65390.4 jornales
Empleos (1 empleo=260 jornales)	523.9 empleos	775.46 empleos	Son 251.5 empleos de diferencia.

Cuadro 5. Empleos y Jornales utilizados en la certificación

Conclusión: en general la Asociación Eloy Alfaro ha logrado la certificación de 5449.2 hectáreas repartidas en 1325 productores, para mantener esta certificación se requiere de 775.46 empleos permanentes, 251.5 empleos más que si no tuviera la certificación, y permite a la organización comercializar un volumen de máximo 4123.6 toneladas de cacao orgánico al año, para consolidar este esfuerzo se requiere de 6 inspectores de campo permanentes al interno de la asociación que auditan las plantaciones. En los registros de la Unión Eloy Alfaro reposan los respaldos de las fichas de información por cada productor y los certificados adjuntos validan el cumplimiento por parte del organismo certificador.

Empleos generados por las microempresas.

En condiciones sin maquinaria para la poda se requieren 4 personas por hectárea por 6 días, esto son 24 jornales, con maquinaria se requieren dos personas por día por seis días, esto son 12 jornales, a estos se suma un jornal adicional por hectárea para trozada de escombros que es contraparte del productor.

Para la chapia se requiere 1.5 personas por hectárea día con maquinaria.

Para la siembra se requieren de dos jornales por dos días, esto son 4 jornales hectárea.

Para la fertilización se requieren 3 personas por día.

Dentro del marco de las hectáreas trabajadas se tiene lo siguiente (datos recopilados por CorpoEsmeraldas a mayo del 2012).

Nombre asociación	Poda	Chapia	Fertilización	siembra
APROCA	38.23 ha, de estas 10 has son sin maquinaria	29.25 ha	5.36 ha	6.7 ha
FONMSOEAM	11.76 ha, de estas 5 has son sin maquinaria	30.49 ha		
ELOY ALFARO	41.63 ha de estas todas son con maquinaria	13.7 ha		13.9 ha
totales	91.62 ha	73.44	5.36	20.6

Fuente: reportes promotores de campo asociaciones.

Con este cuadro y teniendo en cuenta los parámetros anteriores se tiene el siguiente número de jornales:

Nombre asociación	Poda	Chapia	Fertilización	siembra
APROCA	616.76 jornales	43.87 jornales	16.08 jornales	26.8 jornales
FONMSOEAM	223.88 jornales	45.73 jornales		
ELOY ALFARO	541 jornales	20.55 jornales		55.6 jornales
totales	1381.64 jornales	110.15 jornales	16.08 jornales	82.4 jornales

Cuadro 6. Empleos generados por las microempresas

Conclusión: los procesos de mantenimiento de las plantaciones han reportado 1590.27 jornales, sin contar el esfuerzo de los dueños de finca, si se considera que un empleo equivale a 260 jornales al año, las microempresas en su primer piloto ha reportado 6.11 empleos

Resumen de empleos:

Empleos en 5449.2 has	523.9 empleos
Empleos por mantener certificación 5449.2 has	251.5 empleos adicionales al mantenimiento.
Empleos por levantamiento fichas de	6

campo certificación	
Empleos por microempresas	6.11 empleos
Total empleos que se mantienen por mejoras en denominación de producto orgánico	523.9
Total empleos que se generaron	263.61

Cuadro 7. Resumen de empleos

2.1.4. Ventas

Para el corte de octubre se cuenta con la información de la Unión Eloy Alfaro y de APROCA, por su parte FONMSOEAM está consolidando las ventas de este año y estima que sean de 2000 quintales a un precio de venta de US\$171 dólares.

	ELOY ALFARO	APROCA	FONMSOEAM
--	--------------------	---------------	------------------

	A Sep. 2011	Total año 2011	A Sep. 2012*	A Sep. 2011	Total año 2011	A Sep. 2012*	año 2011	Proyección ventas año 2012.
Ventas en dólares	\$ 617.659	\$ 767.221	\$ 747.439	\$ 184.609,57	\$ 292.865	\$265826.30	\$ 494.418,13	342000
Quintales comercializados	4113,13	5.393,62	6.244,41	1071,63	1799,87	1931.71	2.383,72	2000
Quintales exportados	0	0	2750	0	0	0	2.383,72	2000
% quintales exportados	0%	0%	44%	0%	0%	0%	100%	100%
Ventas en US\$ por exportación			\$ 343.116,70					
Precio venta quintal exportación			\$ 124,80				\$ 191	\$ 171
Precio de venta promedio por quintal	\$ 150,20	\$142.24	\$119.7	\$ 172,30	\$ 162,20	\$137.61	\$ 191	\$ 171
Diferencia de precios frente al año anterior	Disminución del precio de venta en un 15,8%			Disminución del precio de venta en un 15%			disminución del precio de venta en un 10,47%	
Diferencia en volumen frente al año 2012	Aumento en un 58% frente al mismo periodo del año 2011	Aumento en un 15,7% frente a lo ejecutado el año 2011		Aumento en un 68% frente al mismo periodo del año 2011	Aumento un 7,3% frente a lo ejecutado el año 2011.		bajo el supuesto de consolidar 2000 quintales se estima una disminución del 16% en las ventas	

Cuadro 8. Relación de ventas de las organizaciones

En general el año 2012 no ha sido un buen año en cuanto a los precios del cacao, se ha dado el fenómeno que ha habido una alta producción de cacao en África lo que ha hecho que la cotización en bolsa del cacao se caiga por un aumento en la oferta, esto ha repercutido que los precios disminuyan en un 15%, concretamente para los casos de APROCA y ELOY ALFARO.

El caso de FONMSOEAM es distinto, ellos tienen una muy fuerte relación con un solo cliente al que le venden prácticamente la totalidad de su acopio, durante este año, por cuestiones de logística y trámites con AGROCALIDAD, el cliente ha solicitado comprar

el cacao en grano y no en pasta, lo que disminuye su precio de venta, sin embargo los precios que se manejan en esta relación son tan interesantes que la asociación no ha tenido necesidad de ver otros clientes.

Los modelos de negocios de las asociaciones se encuentran dos claramente diferenciados:

1. Modelo de la Unión Eloy Alfaro: esta asociación tiene una estrategia de reducción de costos en el acopio al tratar de comprar la mayoría de la producción seca o semi-seca, esto hace que sus costos de logística sean más bajas y por lo tanto pueda tener acceso a mercados con menores precios, el inconveniente de este modelo radica en que su calidad no es homogénea ya que no controlan el proceso de fermentación en un 100%.
2. Modelo APROCA/FONMSOEAM: estas asociaciones controlan el 100% del proceso de fermentación y secado del cacao, esta estrategia hace que los costos logísticos sean más altos y por ende el precio de venta, que es proporcional a la calidad del producto obtenido, sea más alto

Eloy Alfaro: La asociación Eloy Alfaro durante el año 2011 tenía como clientes únicamente a empresas nacionales, a raíz del proyecto y con apoyo del FECD, a septiembre del año 2012 se ha logrado consolidar ventas por US\$747439 dólares, de lo cual un 44% de sus ventas en volumen han sido exportados directamente a México y Suiza bajo una alianza con el Gruppo Salinas, totalizando una facturación de US\$343.116,70 (en el mes de Octubre se ha hecho una sexta exportación por US\$73.000 dólares).

Durante el año 2012 se ha evidenciado un aumento de las ventas de la asociación en un 58% frente al mismo periodo del año 2011 y se ha superado en un 15,7% las ventas del total consolidado del año anterior, se estima que la asociación comercialice unos 1500 quintales de cacao adicionales en lo que resta del año, las razones del aumento de las ventas se deben esencialmente a la apertura de clientes internacionales y a la disponibilidad de recursos por medio del Fondo de Fomento Productivo el cual ha canalizado US\$50.000 dólares en tandas de US\$10.000 dólares entre los meses de marzo a septiembre.

Si se observa en las ventas totales del año 2011 frente a lo acumulado el año 2012 se evidencia que hay una diferencia de un -2,5%, sin embargo falta la ejecución del último trimestre del año 2012, en el mes de octubre se ha reportado una sexta exportación la cual se reflejara en el informe de diciembre.

APROCA: esta asociación durante el marco del proyecto ha tenido acercamientos con el Gruppo Salinas y Verona, sin embargo no se ha logrado concretar un acuerdo comercial que les invite a exportar de manera directa.

Durante el año 2012 la Asociación ha consolidado hasta el mes de Septiembre ventas por \$265826.30 dólares, un 9,3% por debajo de las ventas totales del año 2011, sin embargo la Asociación considera que venderá unos 500 quintales adicionales con una facturación estimada de US\$68.000 dólares lo cual consolidaría ventas a diciembre de US\$333826.3 dólares, un 23% por encima de la facturación del año 2011 con un precio de venta de un 15% menor al año anterior.

Una de las razones por las cuales la Asociación ha logrado vender más se debe al impacto de los recursos del fondo ya que accedieron a US\$30.000 dólares que junto con sus US\$20.000 dólares de capital efectuaron ventas por US\$115955.5 entre los meses de agosto y septiembre, moviendo el capital 1,5 veces en ese periodo de tiempo, estas ventas equivalen al 43% de lo ejecutado durante todo el año. Véase Anexo 2

FONMSOEAM: La Asociación estima vender unos 2000 quintales durante este año lo que le significa un 16% menos en volumen de ventas, cabe mencionar que ellos accedieron en el mes de octubre a los recursos del fondo por un monto de US\$20.000 dólares lo cual ha reportado ventas por US\$21717 dólares en cacao, esto equivale aproximadamente a un 6% de su volumen de ventas totales, se espera que ellos accedan al fondo nuevamente en el mes de diciembre. Cabe mencionar que todas las ventas realizadas por la asociación son exportaciones directas.

	Planificado	Real	% de cumplimiento
Ventas nacionales	US\$464750	US\$670,148.6*	144%
Ventas internacionales	US\$380250	US\$437,833.7**	115.14%
Total ventas		1'107982.3	

Cuadro 9. Ventas nacionales e internacionales. Porcentaje de cumplimiento

*Ventas conjuntas nacionales APROCA y ELOY ALFARO

** reporte exportación a octubre del 2012 con ventas efectuadas por FONMSOEAM

2.1.5. Desempeño del fondo.

El 23 de septiembre del año 2011 el Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Esmeraldas (GADPE) y la Agencia de Desarrollo de Estados Unidos (USAID), firmaron un Convenio Marco con el fin de desarrollar conjuntamente el “Proyecto de Exportación de Cacao por el puerto de Esmeraldas”.

Dentro de este contexto se había planteado que el apoyo financiero canalizado por medio del GADPE tenga entre otras las siguientes características: Véase *anexo 3 (convenio tipo empresa de servicios-organización)*

- Estructurar un Fondo de USD\$100.000,00 (CIEN MIL 00/100 DÓLARES AMERICANOS), que le permita a las asociaciones contar con capital de trabajo para la compra de cacao.
- Apoyar a las asociaciones de la provincia que requieran de recursos para la compra de cacao con USD\$30.000,00 (TREINTA MIL 00/100 DÓLARES AMERICANOS), destinados a la compra de equipamiento y aumento de la capacidad instalada en la infraestructura de fermentación y secado del cacao.

En la actualidad el fondo destinado a la comercialización fue incrementado de 100.000,00 a 150.000,00 (ciento cincuenta mil 00/100 dólares estadounidenses) de capital revolvente⁶ cuya finalidad es igual que en un inicio: “Favorecer el acceso a

⁶ Monto que se ha destinado en el proyecto para compra de cacao por parte de las organizaciones. El Fondo tiene un reglamento, un comité de gestión y un responsable de su

capital de trabajo a asociaciones, para la compra de cacao de manera que aumenten sus ventas, lo que les permita llegar a sus puntos de equilibrio, capitalizarse y competir de mejor manera”.

El fondo de comercialización está desglosado en una partida inicial, aporte del GADPE, de USD\$100.000,00 (CIEN MIL 00/100 DÓLARES AMERICANOS); más una partida adicional de USD 50.000 (Cincuenta mil 00/100) proveniente de la factura del 4to entregable que por común acuerdo entre CorpoEsmeraldas y GADPE se canalizaron para el Fondo de Fomento Productivo y se sustenta en la notificación de *Terminación por conveniencia* del subcontrato 1012-FPC-CORPOESMERALDAS 16 suscrita por Enrique Román Director del Proyecto Red Productiva.

Por un proceso de re-estructuración del fondo los recursos del GADPE no se han movilizado, de tal manera que los valores canalizados a las asociaciones han salido de los aportes que el proyecto Red Productiva ha entregado a CorpoEsmeraldas, como un primer ejercicio de evaluación de dicho instrumento. El proceso de reestructuración citado surgió como estrategia sugerida por Red Productiva ante el cambio de figura jurídica de CorpoEsmeraldas (De organismo público a organismo privado).

El siguiente cuadro resume el movimiento del fondo hasta la fecha.

ORGANIZACIÓN	MONTO SOLICITADO (USD)	FECHA DE ENTREGA	MONTO DEVUELTO (USD)	FECHA DE DEVOLUCIÓN
ELOY ALFARO	10.000,00	28 Febrero 2012	10.000,00	08 Marzo 2012
ELOY ALFARO	10.000,00	15 Marzo 2012	10.000,00	05 Abril 2012
ELOY ALFARO	10.000,00	13 Abril 2012	10.000,00	11 Junio 2012
ELOY ALFARO	10.000,00	17 Abril 2012	10.000,00	22 Junio 2012
ELOY ALFARO	10.000,00	29 de Junio 2012	10.000,00	01 Agosto 2012
APROCA	30.000,00	03 Agosto 2012	30.000	30 de Septiembre
FONMSOEAM	20.000	Octubre	20.000	28 noviembre
TOTALES	100.000,00		100.000,00	

Cuadro 10. Movimiento del fondo de comercialización.

Con corte a noviembre del año 2012 los recursos destinados al fondo se han movilizado por US\$100.000 dólares, de estos por cuestión de servicios profesionales y acompañamiento se han cobrado 588,00 dólares a APROCA. Se ha emitido una factura a FONMSOEAM por 396,00 que aún no ha sido cancelada. La Unión Eloy Alfaro a la fecha no cancela los valores adeudados por concepto de acompañamiento.

Eloy Alfaro: los resultados positivos de la Eloy Alfaro son una mezcla entre el uso oportuno de la certificación orgánica, la apertura de su comercio a las exportaciones y el uso del Fondo de Fomento Productivo que le ha permitido tener recursos constantes para la compra de cacao, que unido a un capital de compra de cacao donado por el

manejo. Los valores usados se restituyen mediante la comprobación respectiva de manera que siempre esté disponible para ser re utilizado.

FECD de US\$40.000 dólares ha logrado capitalizarse hasta alcanzar los US\$100.000 dólares durante este año.

En el caso de la Eloy Alfaro han tenido un promedio de US\$10.000 dólares en 183 días, el tiempo promedio de devolución de los recursos es de 36.6 días lo que significa que a estos recursos se le ha dado una vuelta completa mensual, esto le ha permitido efectuar ventas tanto nacionales como internacionales y capitalizarse.

APROCA: La Asociación de productores cacaoteros de Atacames ha hecho uso del fondo en los meses de agosto y septiembre por un monto de US\$30.000 dólares, que se suma al capital propio de US\$20.000 dólares, lo que le ha permitido contar con US\$50.000 dólares para compra de cacao en baba, en ese periodo la asociación ha consolidado ventas por US\$115955,5 dólares, a un costo de US\$74828,96 dólares, lo que equivale al 51% de las ventas totales hechas en el año, con una característica importante y es que han logrado mover dichos recursos 1 vez y media, reduciendo el tiempo de acopio y los costos de comercialización

Las ventajas del uso del fondo para APROCA han sido:

1. Se ha reducido de 15 días de acopio a 12 días, lo que les ha permitido reducir sus costos por acopio y pasando de un máximo de US\$72/quintal en épocas bajas a un valor de US\$29/quintal con uso de los recursos del fondo, lo que significa una reducción del 51% en sus costos de comercialización, este indicador se convierte en un importante objetivo de gestión para la organización que debe ser planteado para el próximo año.

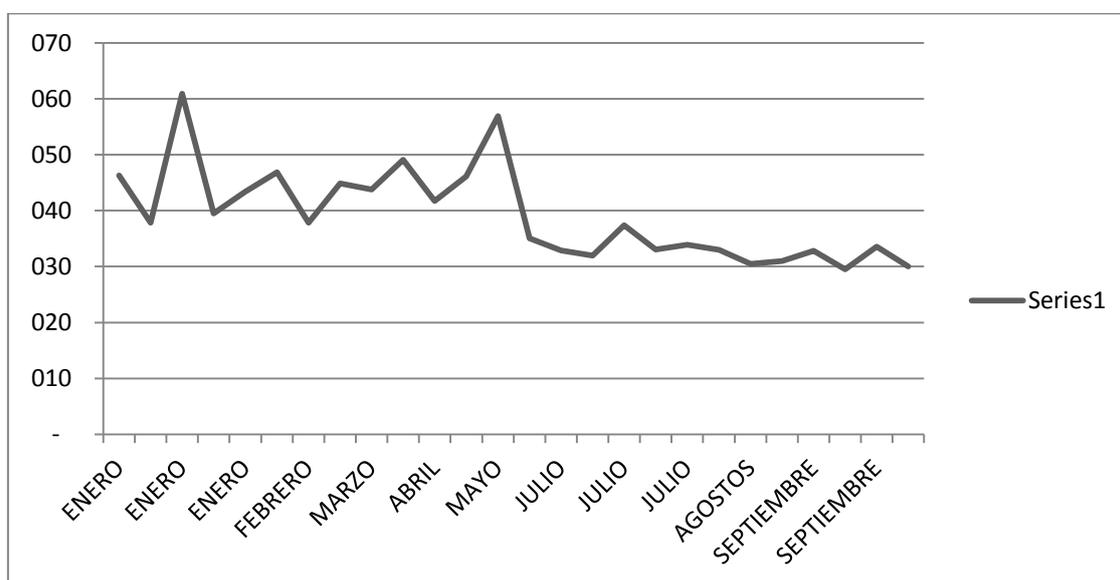


Figura 1. Evidencia de disminución de costos por el uso del fondo

2. Como se puede evidenciar hasta el mes de julio los costos de operación de APROCA se mantienen entre los US\$40 y US\$72 dólares por quintal, una vez acceden al fondo estos costos disminuyen a US\$30/quintal.

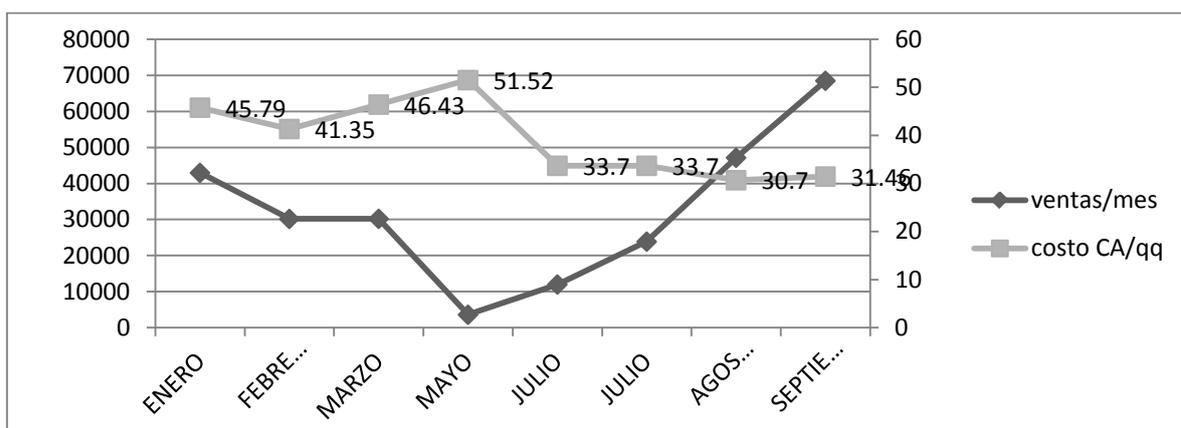


Figura 2. Relación entre el volumen de comercialización y los costos de operación

3. La gráfica muestra una relación directa entre el volumen de comercialización y el costo de operación del centro de acopio.
4. En condiciones sin fondo contarían con US\$20.000 dólares lo que les permitiría como máximo vender US\$60.000 dólares en el mismo periodo, con el fondo el volumen de venta aumento un 93%.
5. La utilidad generada por el fondo fue de US\$3500 dólares para la asociación, es decir se ha tenido un rendimiento del 11,6% frente al capital con un costo del 1% mensual.
6. El tiempo promedio de permanencia de los recursos del fondo en la Asociación es de 57 días.

FONMSOEAM: en el caso de FONMSOEAM han accedido a US\$20.000 dólares del fondo los cuales han estado en su poder durante 57 días, estos recursos han consolidado ventas por US\$21717 dólares lo que significa un rendimiento del 8.6%, en este caso ellos han movido los recursos una sola vez en dos meses, como meta para el próximo año hay que tratar que estos recursos en dos meses se muevan 1,5 veces y se iguale al proceso de APROCA para que les saquen el máximo provecho.

Conclusiones: una de las lecciones aprendidas en este proceso es que el fondo se requiere en los meses de mayor demanda, de manera que se evita tener este capital ocioso, esta es una ventaja frente a los préstamos de los bancos ya que ellos prestan a 12 meses, en definitiva el fondo reduce los costos de transacción de las organizaciones ya que solo se le usa frente a la disponibilidad de cacao para la compra y evita el pago de intereses sobre capital ocioso.

Una de las metas es que las organizaciones puedan dar la mayor cantidad de vueltas al dinero en un periodo de tiempo, vemos que en el caso de Eloy Alfaro, por su modelo de compra de cacao, pueden mover los recursos de manera mensual, en cambio APROCA y FONMSOEAM deben ajustarse a una gestión que les permita mover estos recursos al menos 1.5 veces en dos meses.

Sobre los recursos canalizados para infraestructura:

La partida de USD \$30.000,00 (TREINTA MIL 00/100 DÓLARES AMERICANOS), también aporte del GADPE exclusivamente para infraestructura en proceso de construcción de carácter no reembolsable cuya finalidad es “fortalecer la infraestructura productiva y la dotación de maquinarias para la operación de las empresas de servicios especializados”.

Con estos recursos se logró lo siguiente:

1. Adquisición de 2 podadoras y 2 chapiadoras por Asociación.
2. Para APROCA se ha mejorado su infraestructura para el acopio de cacao con la construcción de un techo con estructura metálica, una puerta de garaje y 110 metros de mallas y tubos para cerramiento. Véase Anexo 5 Se anexan fotografías de los trabajos realizados.
3. Para FONMSOEAM se ha mejorado su infraestructura para el acopio de cacao con la excavación y fundición de 56 metros de muro de hormigón y con 168 metros de cerramiento de tres metros de alto. Véase Anexo 5 Se anexan fotografías de los trabajos realizados

2.1.6. Participación de la mujer.

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Relaciones Familiares y Violencia de Género contra las Mujeres en la provincia de Esmeraldas, el 57% de mujeres han sufrido algún tipo de violencia, siendo la zona rural la de mayor afectación. Ésta realidad se evidenciaba en la muy escasa participación de la mujer en las actividades productivas vinculadas con el sector cacaotero.

Ante lo expuesto Corpo Esmeraldas como socio estratégico y en vinculación directa con el FECD⁷ ejecuta el “Programa de Disminución de la Violencia en la Provincia de Esmeraldas” con la aplicación de técnicas de Focusing donde la pausa y la escucha del interior inciden considerablemente en la disminución de la violencia intrafamiliar que afecta a gran cantidad de hogares de la provincia y donde la mujer resulta siempre la más afectada.

El Focusing nos enseña una manera de vivir, de relacionarnos con los demás y con nosotros mismos. También podemos aprender a mejorar la comunicación, a comprender las emociones y los sentimientos.

En los talleres han participado 98 productores entre socios comerciales, líderes, lideresas y promotores de las organizaciones beneficiarias del proyecto. Se han realizado en la parroquia Anchayacu, en San Vicente y en Atacames.

Aunque la línea base levantada al inicio del proyecto no refleja datos sobre la participación de la mujer en las actividades agrícolas productivas especialmente en el sector cacaotero, se observa no obstante un paulatino involucramiento en la actualidad:

Apoyo de la mujer en las labores administrativas y productivas de las Asociaciones:

⁷Fideicomiso Ecuatoriano de Cooperación para el Desarrollo.

	Participación de la mujer		
	Eloy Alfaro	APROCA	FONMSOEAM
Apoyo Administrativo	1	2	1
Dirigencia	0	2	1
Empresas de servicios	0	1	0
Totales	1	5	2

Cuadro 11. Participación de la mujer en las actividades de las organizaciones

Dentro del marco de los servicios en finca se ha atendido a 213 personas de las cuales 45 han sido mujeres, esto significa un involucramiento de la mujer del 21% en cuanto a la contratación de servicios.

2.1.7. Informe del número de hectáreas a las que se les ha mejorado el manejo por parte de la proveedora de servicios de CorpoEsmeraldas.

A mediados del mes de Noviembre de 2011 se marca el inicio de los trabajos de las empresas de servicios especializados mismos que se detallan a continuación:

- Selección de los promotores sugeridos por las asociaciones
- Firma de contratos con los promotores
- Socialización del proyecto con las organizaciones
- Realización de talleres de capacitación para estandarizar conocimientos técnicos en temas de poda, producción orgánica, principales enfermedades del cacao, manejo de organismos benéficos, análisis del agro-ecosistema para el diagnóstico de plantaciones, entre otros temas importantes para apoyar en forma efectiva a los productores.
- Diseño y socialización a los promotores de las herramientas de gestión para la entrega de informes, planificaciones mensuales, diagnóstico de plantaciones, solicitud de trabajos en finca, acta de recepción de trabajos, y documentos para la toma de línea base.
- Promoción, socialización y motivación en las comunidades a fin de contar con una cartera inicial de clientes para los trabajos de las empresas de servicios especializados. Este proceso consistió en la zonificación del área de influencia de cada una de las asociaciones y la posterior asignación de comunidades a cada uno de los promotores. En una primera visita el promotor en reunión ampliada con los productores explicaba el proyecto, sus objetivos y metas. Según su grado de interés los productores solicitaban el servicio y se generaba un primer listado donde se especificaba el lugar, el número de hectáreas a trabajar, la fecha de visita para el respectivo diagnóstico de la plantación.

En una segunda visita y luego del diagnóstico se fijaban los valores, el respectivo acuerdo económico entre la organización (representada por el promotor en la mayoría

de casos) y el productor, los tiempos y demás condiciones para el inicio de los trabajos.

Elaboración de manuales para promotores y auditores internos:

a.- “Manual de insumos para la agricultura orgánica”. Generado por el equipo técnico de CorpoEsmeraldas, contiene un listado de los principales productos; fertilizantes, fungicidas, insecticidas permitidos por la agricultura orgánica; sus características, toxicidad, dosis, presentaciones y casa fabricante. El manual se constituye en una importante fuente de información para alternativas válidas de control de plagas y enfermedades presentes en los cultivos. Presenta un glosario de los principales términos usados en el argot de la agricultura orgánica.

b.- “Manual de Certificación” Generado por el equipo técnico de CorpoEsmeraldas. Contiene una amplia información sobre los principales sellos de certificación: Orgánica, Rainforest Alliance, Comercio Justo; sus procesos, principales normas, las normas críticas, las no conformidades, los procesos de auditoría interna y externa, el Sistema de Control Interno, los auditores entre otros importantes temas que han permitido a los promotores de las organizaciones apoyar en buena forma el cumplimiento de las normas para mantener la certificación.

La estrategia inicial sobre todo para la realización de podas se basó en la conocida como “cambio de manos” o “mingas”⁸ donde un grupo de entre 10–12 agricultores trabajaban juntos en las labores de poda en las fincas de cada uno de ellos, la asociación ponía a uno o dos de sus promotores para el acompañamiento y asesoramiento técnico. Para éstas fechas las organizaciones no contaban aún con las maquinarias idóneas para la realización de podas especialmente podadoras de altura, se usaban machetes (no recomendado para podas), tijeras de podar de mano y serruchos “rabo de zorro”, todos esos accesorios eran propiedad de los productores participantes de las mingas. El pago por los servicios de asesoramiento técnico recibido debía ser cancelado por el agricultor beneficiado a razón de 0,10 centavos por árbol podado. Ésta primera experiencia a manera de prueba se realizó en las comunidades de Vélez-Tapaje y 10 de Agosto del cantón Quinindé a socios de APROCA y no tuvo el éxito esperado por cuanto el nivel de compromiso de los productores no era el mismo para cada uno de los eventos de poda, es decir no todos asistían a la minga creando desconfianza en el resto de compañeros, los trabajos de poda quedaban a medio terminar. Hubo resistencia al pago lo que obligó a cambiar a otro modelo de gestión. La Unión Eloy Alfaro y FONMSOEAM tuvieron los mismos inconvenientes.

A partir de entonces las asociaciones, ya con una importante lista de solicitudes de trabajos, pero aún sin contar con las herramientas adecuadas empezaron a brindar los servicios a través de las empresas de servicios especializados. Los precios, intensidad del trabajo, área, y tiempos del servicio eran pactados entre el productor solicitante y el promotor.

A mediados del mes de Marzo de 2012 el GADPE hace efectivo su aporte al proyecto y se puede disponer de los recursos para la compra de la maquinaria para tecnificar las labores de poda y chapea y se hace la entrega a cada una de las organizaciones

⁸ Minga es una expresión de origen quechua (mink'a) que designa una forma de trabajo colectivo practicada desde antes de la llegada de los españoles, por las comunidades aborígenes suramericanas. La minga consiste en trabajo voluntario como aporte individual para lograr un objetivo común que beneficie a todos. La minga es solidaridad como contraparte al egoísmo individualista. Cada persona ofrece su trabajo a sabiendas de que no recibirá ninguna paga; esfuerzo solidario donde cada uno da lo que puede. (www.blogger.com)

de 2 podadoras de altura telescópicas y dos chapeadoras marca STHIL con un monto total de inversión de USD 10.711,61 (diez mil setecientos once 61/100). Véase *anexo 4*

El modelo de gestión se resume así: Cada organización cuenta con cuatro técnicos promotores que se encargan de dar a los socios los servicios por ellos requeridos. El equipo de promotores es capacitado mensualmente en eventos teórico-prácticos que alternadamente se ejecutan en los centros de acopio de las organizaciones y en las fincas, el uso de maquinarias ha agilitado las labores generando interés y motivación en las comunidades por este nuevo modelo. Los agricultores acompañan las labores que se realizan en sus predios. El proceso es apoyado por los líderes de las organizaciones.

Como resultado de las actividades en campo hasta el momento realizadas se ha definido que la unidad mínima de trabajo son tres personas cuyas funciones son:

- Podador: es la persona que maneja la podadora de altura y se encarga de seleccionar y hacer los cortes al árbol de cacao de manera que se potencie su producción.
- Jalador: es la persona que se encarga de despejar el área de corte de manera que facilita el trabajo del cortador.
- Trozador⁹ (picador): es la persona que se encarga de reducir el tamaño del escombro de los cortes, esta persona también se encarga de hacer chapia al terreno y hacer las curaciones de las heridas, este cargo también se alterna con los otros dos.

Esta unidad mínima de trabajo requiere los siguientes equipos, herramientas e insumos:

- Podador: podadora de altura, machete, protección de ojos y piel, gasolina, aceite, limas.
- Jalador: sierra, machete, palo de arrastre de escombros (gancho), protección de ojos y piel, escalera.
- Trozador: machete, moto guadaña (en ocasiones), solución cúprica para proteger heridas en el árbol.

Dentro de los análisis establecidos por CorpoEsmeraldas se han definido tres tipos de cultivos que tienen distintos grados de dificultad para el manejo de los arboles:

- Árboles con nivel bajo de dificultad: son plantaciones jóvenes o con buenos manejos en la que un grupo de tres personas puede llegar a manejar hasta 14 árboles por hora, en estos casos es factible que el picador pueda adelantar otros trabajos.
- Árboles con nivel medio de dificultad: esto son el promedio del estado de las plantaciones en donde un grupo de tres personas tiene un rendimiento de 8 a 10 arboles/hora.

⁹Palabra del argot campesino

- Árboles con nivel alto de dificultad: son arboles en plantaciones muy viejas o con poco manejo en dónde el grupo de tres personas tiene un rendimiento de 7 a 8 arboles/hora.

Se ha propuesto que el mecanismo de trabajo de la microempresa con los productores sea mediante la cobranza, en parte o totalmente, de los servicios contra la entrega de cacao, para ello se requiere los siguientes mecanismos:

- Convenio de la microempresa con la asociación para la prestación de servicios a sus asociados.
- Formato de diagnóstico de cultivo.
- Pagare o letra de cambio en la que se tranza el servicio con el agricultor con respaldo en el diagnóstico.
- Contrato de prestación del servicio en el que el agricultor autoriza a la asociación retenerle los valores adeudados a la microempresa frente a la venta del cacao.
- Factura en la que se define el valor final del servicio y que reemplaza al pagaré.
- Documento de finiquito de la deuda emitida por la microempresa a la asociación y el productor.

Hasta el mes de Marzo, es decir, antes de que las empresas de servicios contaran con las maquinarias el valor de venta de los servicios sugerido por las organizaciones es de 0,25 ctvs., de dólar por árbol podado lo que corresponde a USD 156.25, 00 por hectárea. De acuerdo a los cálculos preliminares expuestos, en una plantación con árboles de nivel alto de dificultad un grupo de trabajo tarda 8 días en podar una hectárea lo que corresponde a 3 hectáreas mensuales que generaron ingresos de USD 468.75,00 a la organización cifra que considerando los costos (salarios, combustibles, transporte, depreciación de maquinaria, etc.) no permitiría la sostenibilidad de la empresa de servicios.

Entre los meses de Noviembre 2011 y Junio 2012, tal como lo resume el cuadro No.12 las empresas instaladas en APROCA, FONMSOEAM y la UNIÓN DE ASOCIACIONES ELOY ALFARO han servido 210,05 hectáreas con poda, chapea, siembra y fertilización entre los más solicitados, 93,02 has en APROCA que corresponde al 44,28%; 54,43 en FONMSOEAM 25,91% y 62,60 en la Unión ELOY ALFARO que corresponde al 29,80% Véase Anexo 2

TOTALES		
ELOY ALFARO	62,60	29.80%
FONMSOEAM	54,43	25.91%
APROCA	93,02	44.28%
	210,05	100%

Cuadro 12. Número de hectáreas servidas

El siguiente cuadro da cuenta del número de hectáreas servidas según labores culturales. Se realizaron podas en 94,36 hectáreas, chapeas¹⁰ en 86,99 hectáreas, se sembraron 14,6 hectáreas nuevas a las cuales se apoyó en balizado, huequeado y siembra en campo definitivo; En APROCA se fertilizaron 17,61 hectáreas.

	PODA	CHAPEA	SIEMBRA	FERTILIZACIÓN
ELOY ALFARO	41,63	13,07	7,9	
FONMSOEAM	11,76	42,67		
APROCA	40,97	31,25	6,7	14,10
TOTALES	94,36	86,99	14,6	14,10

Cuadro 13. Número de hectáreas servidas, según labores culturales

La figura 1 muestra la distribución por número de hectáreas y porcentaje de las labores de poda en las tres organizaciones pudiéndose notar que APROCA con el 43,42% y LA UNIÓN ELOY ALFARO con 44,11% fueron las organizaciones que más poda realizaron para sus agricultores; entre las dos podaron el 87,53% del total.

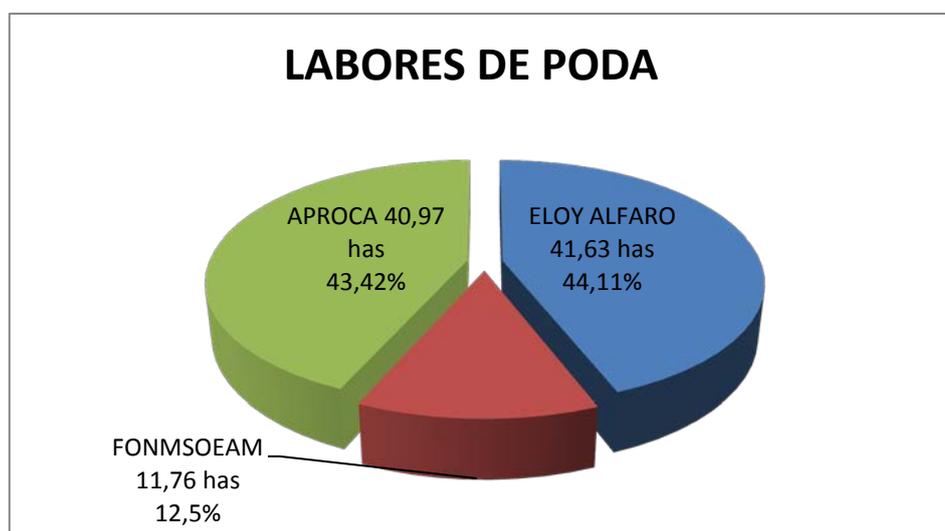


Figura 3. Distribución por hectáreas y porcentaje de labores de poda en las organizaciones.

Las labores de Chapea tienen diferente comportamiento, aquí la FONMSOEAM es la organización que más servicios de chapea realizó a sus agricultores. La figura 2 muestra que en FONMSOEAM se chapearon 42,67 hectáreas seguido de APROCA con 31,25 y con 13,07 hectáreas trabajadas con chapea en la Unión Eloy Alfaro. En total recibieron trabajos de chapea 86,99 hectáreas

¹⁰ Chapear. Acción de cortar malezas con machete o maquinaria especializada (Wikipedia)

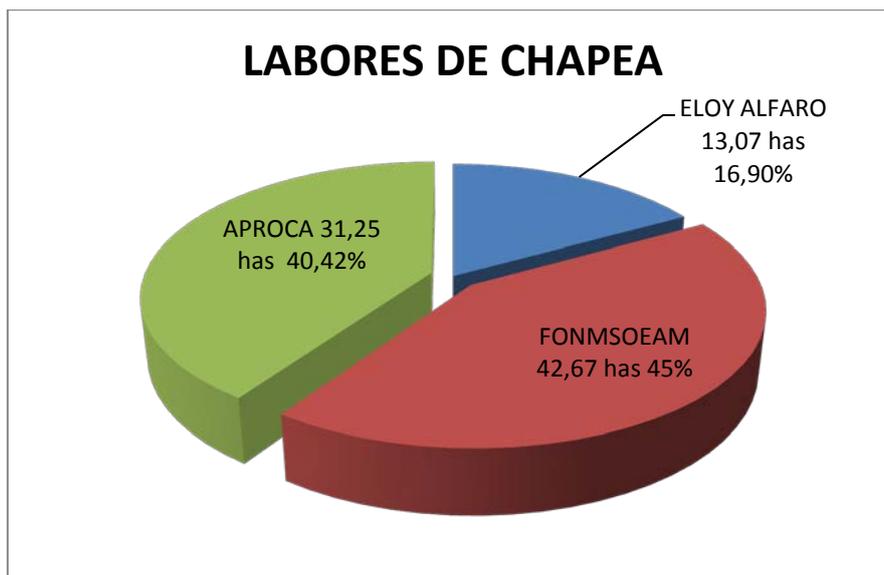


Figura 4. Distribución por hectáreas y porcentaje de labores de chapea en las organizaciones.

Las labores de siembra solamente se realizaron en la Unión Eloy Alfaro y en APROCA. La figura 3 grafica estas labores con 6,7 hectáreas sembradas en APROCA y 7,9 sembradas en la Unión Eloy Alfaro. Entre las dos organizaciones sembraron 14,6 hectáreas que representan apenas el 0,7% de las preferencias en cuanto a labores.

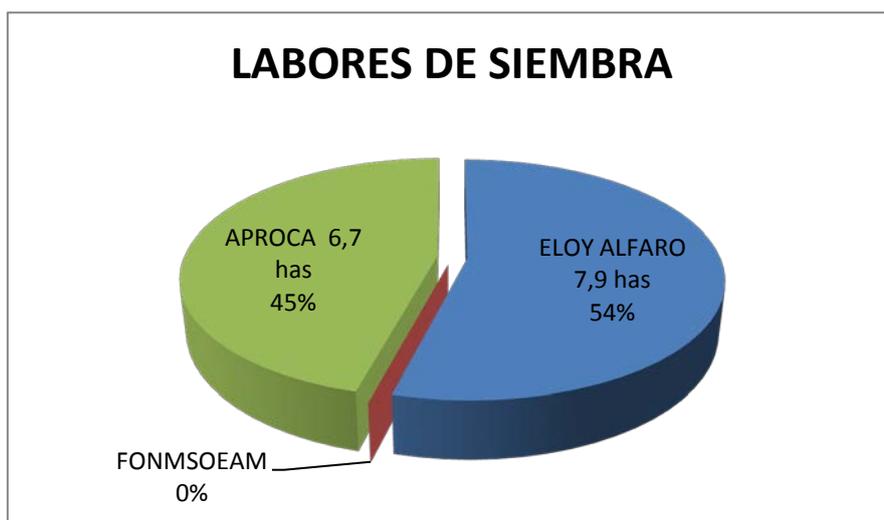


Figura 5. Distribución por hectárea y porcentaje de labores de siembra en las organizaciones

APROCA es la única organización que realizó a petición de sus agricultores labores de fertilización, se usaron productos permitidos por la certificación orgánica. 14,10 hectáreas se fertilizaron aportando nutrientes a fin de asegurar la productividad en las fincas de los productores usuarios de éste servicio.

39 productores en relación de comercialización con la Unión Eloy Alfaro han sido servidos con labores de poda, chapea y siembra especialmente. Éstos productores tienen sus parcelas en las comunidades de los cantones Rioverde y Eloy Alfaro. Entre las comunidades en las cuales más labores se han realizado se encuentran Guapilar, Zapallo, Chontaduro, Chumundé y Julián.

PRODUCTOR	COMUNIDAD	SERVICIO CONTRATADO
ALARCON HUGO	GUAPILAR	PODA
ALARCON HUGO	GUAPILAR	VIVEROS
ANCHUNDIA JHONNY	LA TORRE	PODA
BONE DAVID	JULIAN	PODA
BONE LUIS	CHONTADURO	PODA
BONE MARCELO	JULIAN	PODA
BONE MILTON	JULIAN	PODA
BONE MILTON	JULIAN	PODA
CABEZAS GUSTINO	ANCHAYACU	PODA
CAICEDO MARUJA	JULIAN	PODA
CAICEDO MARUJA	JULIAN	CHAPEA
CARPIO ARTURO	ANCHAYACU	PODA
COROZO HILARIO	GUAPILAR	PODA
COROZO HILARIO	GUAPILAR	CHAPEA
CUERO LUÍS	GUAPILAR	CHAPEA
CUERO LUÍS	GUAPILAR	SIEMBRA
CUERO LUÍS	GUAPILAR	PODA
ELIZARDO	ZAPALLO	PODA
EMILIO TOLOZA	CHUMUNDE	CHAPEA
EMILIO TOLOZA	CHUMUNDE	PODA
ESPAÑA DOMINGO	GUAPILAR	PODA
ESPAÑA GILBERTO	GUAPILAR	PODA
ESPAÑA GILBERTO	GUAPILAR	INJERTACIÓN
ESPAÑA GILBERTO	GUAPILAR	PODA
ESPAÑA PEDRO	GUAPILAR	PODA
ESPAÑA PEDRO	GUAPILAR	PODA
ESTUPIÑAN VILSON	LAS CRUCES	CHAPEA
ESTUPIÑAN VILSON	LAS CRUCES	PODA
GRUEZO VICENTE	JULIAN	PODA
HERNANDEZ ALIZARDO	ZAPALLO	PODA
HERNANDEZ ALIZARDO	ZAPALLO	PODA
HERNANDEZ ERNESTO	ZAPALLO	PODA
LEMONS NERY	CHONTADURO	SIEMBRA
LEMONS NERY	CHONTADURO	SIEMBRA
LEMONS NERY	CHONTADURO	CHAPEA
LEMONS NERY	CHONTADURO	CHAPEA
LUNA MARISOL	EL OLIVO	SIEMBRA
MERO ALIZARDO	ZAPALLO	PODA
MERO GRISMALDO	CHONTADURO	PODA
MUÑOZ ROSA	GUAPILAR	PODA
NN	CHONTADURO	CHAPEA
OLIVERO FRANKLIN	LA TORRE	PODA

OLIVERO FRANKLIN	PILICHANDE	PODA
OLIVERO FRANKLIN	PILICHANDE	PODA
PALMA WILTON	LA TORRE	PODA
PANEZO HORTENCIO	PILICHANDE	PODA
QUIÑONEZ AUGUSTO	CHONTADURO	PODA
QUIÑONEZ MARÍA	LAS CRUCES	CHAPEA
QUIÑONEZ SANTOS	GUAPILAR	PODA
SIMISTERRA ANDERSON	GUAPILAR	PODA
SOLIS RUDY	JULIAN	SIEMBRA
SOLIS ZOILO	JULIAN	PODA
TALLEDO SANTOS	LA TORRE	PODA
VELEZ LEONARDO	LETICIA	CHAPEA
VERA CARLOS	CHUNGUILLO	SIEMBRA
VICENTE GRUEZO	JULIAN	CHAPEA
VIVERO	CHONTADURO	CHAPEA
ZAMBRANO WILTON	CHONTADURO	PODA

Cuadro 14. Listado de productores de la Unión Eloy Alfaro atendidos por la empresa de servicios especializados

59 socios de APROCA han recibido, algunos en varias oportunidades, los servicios ofertados por la empresa de servicios especializados en finca. Han apoyado al CEFFA (Centro de Formación por Alternancia) que educa a los hijos de los productores en temas agropecuarios, al Jardín clonal y viveros de la organización. Los trabajos se han realizado en todos los cantones que pertenecen a la zona de influencia de la asociación: Atacames, Quinindé y Muisne; las comunidades más atendidas fueron: Las Luchas, La Unión, Angostura, Cumba, Cascajal, 10 de Agosto, Puerto Balao, Playa Grande y Tazone.

PRODUCTOR	COMUNIDAD	SERVICIO CONTRATADO
ANGULO SONIA	LAS LUCHAS	CHAPEA
ARAUJO NORMA	LA UNIÓN	PODA
BARCIA BOLIVAR	LAS LUCHAS	CHAPEA Y COSECHA
BARCIA BOLIVAR	LAS LUCHAS	PODA
BARCIA BOLIVAR	LAS LUCHAS	CHAPEA
BAUTISTA MARTIRES	LA UNIÓN	PODA
BONE VICENTE	PUEBLITO	PODA
BRAVO CARMELO	PUERTO BALAO	FERTILIZACIÓN
BRAVO FERNANDO	ANGOSTURA	PODA
BRAVO RAMON	10 DE AGOSTO	PODA
BRAVO RAMÓN	10 DE AGOSTO	CHAPEA
BRAVO RAMÓN	10 DE AGOSTO	PODA
BRAVO RAMÓN	10 DE AGOSTO	PODA
BRAVO RAMÓN	10 DE AGOSTO	CHAPEA
BRAVO RAMÓN	10 DE AGOSTO	PODA
BRAVO REINALDO	10 DE AGOSTO	SIEMBRA

BRAVO REINALDO	10 DE AGOSTO	PODA
BRAVO REINALDO	10 DE AGOSTO	PODA
BRAVO SALOMÓN	10 DE AGOSTO	PODA
BRAVO SALOMÓN	PUERTO BALAO	PODA
BRAVO SALOMÓN	PUERTO BALAO	PODA
CABRERA RAÚL	LAS BRISAS	PODA
CALIXTO RÓMULO	LAS BRISAS	PODA
CARDENAS TOBIAS	PUERTO BALAO	CHAPEA
CARDENAS TOBIAS	10 DE AGOSTO	CHAPEA
CARDENAS TOBIAS	10 DE AGOSTO	PODA
CEFFA	TAZONE	FERTILIZACIÓN
CEFFA	TAZONE	CHAPEA
CEFFA	TAZONE	PLANTAS DE VIVERO. LLENADO DE FUNDAS
CEFFA	TAZONE	PLANTAS DE VIVERO. SIEMBRA EN SEMILLERO
CEFFA	TAZONE	BALIZADA PARA SIEMBRA CAMPO DEFINITIVO
CEFFA DOLORES CORTÉZ	TAZONE	PODA
CEFFA DOLORES CORTÉZ	TAZONE	ELABORACIÓN COMPOST
CEFFA DOLORES CORTÉZ	TAZONE	CHAPEA Y CORONA
CEFFA DOLORES CORTÉZ	TAZONE	FERTILIZACIÓN
CEFFA DOLORES CORTÉZ	TAZONE	INJERTACIÓN
CEFFA DOLORES CORTÉZ	TAZONE	CHAPEA
CENTRO DE ACOPIO	PUERTO BALAO	PODA
COCIDO SILVIO	EL LEÓN	PODA
CORTEZ DOLORES	TAZONE	SIEMBRA
CORTEZ DOLORES	TAZONE	CHAPEA
CORTEZ DOLORES	TAZONE	PODA
CORTEZ DOLORES	TAZONE	SIEMBRA
CORTEZ DOLORES	TAZONE	PODA
CORTEZ DOLORES	TAZONE	PODA
CORTEZ DOLORES	TAZONE	CHAPEA
ESMERALDA CIRILO	EL LEÓN	INJERTOS
ESCOBAR JORGE	PLAYA GRANDE	CHAPEA
EUGENIO NAPA	PUERTO BALAO	PLANTAS DE VIVERO
EUGENIO NAPA	PUERTO BALAO	CHAPEA
GAMEZ	10 DE AGOSTO	PODA
GARCÉS LEICER, OCHOA DOSITEO, OCHOA SUSANA, CUSME EDILBERTO, MENDOZA LUÍS	PLAYA GRANDE	PODA

GASPAR GABEL	CASCAJAL	PODA
INTRIAGO PASTOR	10 DE AGOSTO	CHAPEA
INTRIAGO PASTOR	10 DE AGOSTO	PODA
INTRIAGO PASTOR	10 DE AGOSTO	SIEMBRA
INTRIAGO PASTOR	10 DE AGOSTO	PODA
INTRIAGO PASTOR	10 DE AGOSTO	CHAPEA
INTRIAGO PASTOR	10 DE AGOSTO	CHAPEA
INTRIAGO PASTOR	10 DE AGOSTO	PODA
INTRIAGO PASTOR	10 DE AGOSTO	PODA
JARDÍN CLONAL	EL LEÓN	PODA
JHONNY	10 DE AGOSTO	SIEMBRA
LERMAN KEPLER	ANGOSTURA	PODA
LOZANO MERCEDES	CUMBA	PODA
MANUEL PLAZA	LAS BRISAS	FERTILIZACIÓN
MARTHA CORTEZ	PIQUIGUAL	PODA
MENDOZA LUIS	PLAYA GRANDE	PODA
MEZA JORGE	ANGOSTURA	PODA
MEZA LUÍS	ANGOSTURA	PODA
MEZA LUÍS	MUCHIN	PODA
MEZA LUÍS	ANGOSTURA	PODA
MURILLO MARIANA	CUMBA	PODA
MURILLO MARIANA	CUMBA	CHAPEA
NAPA EUGENIO	PUERTO BALAO	SIEMBRA
NAPA EUGENIO	10 DE AGOSTO	PODA
NAPA EUGENIO	10 DE AGOSTO	SIEMBRA
NAPA EUGENIO	PUERTO BALAO	PODA
NAPA EUGENIO	PUERTO BALAO	ELABORACIÓN COMPOST
NAPA EUGENIO	PUERTO BALAO	PODA
NAPA EUGENIO	PUERTO BALAO	PODA
NAZARENO IGNACIO	PUENTE DE SUA	CHAPEA
NAZARENO IGNACIO	PUENTE DE SUA	PODA
PANEZO	PIQUIGUAL	PODA
PANEZO FRANCISCO	10 DE AGOSTO	PODA
PEÑARRIETA BIENVENIDO	CASCAJAL	PODA
PEÑARRIETA WINTER	CASCAJAL	PODA
PEÑARRIETA WINTER	CASCAJAL	CHAPEA
PLAZA JOSÉ MARÍA	LAS BRISAS	FERTILIZACIÓN
PROAÑO RUFINO, CIFUENTE ROSARIO	CASCAJAL	PODA
RAMÓN BRAVO	10 DE AGOSTO	CHAPEA
RAÚL CABRERA	LAS BRISAS	FERTILIZACIÓN
RÓMULO CALISTO	LAS BRISAS	PODA
SEVILLANO NOEMÍ	WALTE	PODA

SORNOZA AMPARO	PUERTO BALAO	CHAPEA
SORNOZA AMPARO	10 DE AGOSTO	CHAPEA
SORNOZA AMPARO	10 DE AGOSTO	PODA
SORNOZA RICARDO	10 DE AGOSTO	CHAPEA
TELLO MANUEL	CUMBA	PODA
TELLO MANUEL	CUMBA	CHAPEA
TELLO VENUS	CUMBA	ELABORACIÓN COMPOST
TELLO VENUS	CUMBA	PODA
TELLO VENUS	CUMBA	CHAPEA
TELLO VENUS, VERA RAÚL, MEZA FREDDY	CUMBA	PODA
VALENCIA EDILBERTO	CULEBRITA	PODA
YOSA JHONNY	PUERTO BALAO	PODA Y LIMPIEZA
ZAMORA RAFAEL	ANGOSTURA	PODA

Cuadro 15. Listado de productores de APROCA atendidos por la empresa de servicios especializados

23 socios de la FONMSOEAM han recibido los servicios de las empresas de servicios especializados, se incluyen también trabajos realizados en el jardín clonal de la organización. En la FONMSOEAM se han realizado labores de chapea y poda especialmente en comunidades del cantón Muisne, entre las mas recurrentes en los servicios solicitados se encuentran Balzalito, Río Sucio, Palma Real, Tigrillo, Bunche y Magdalena.

PRODUCTOR	COMUNIDAD	SERVICIO CONTRATADO
BLANCO JOSE	RIO MUISNE	PODA
BONE PUBLIO	AGUA CLARA	CHAPEA
CAGUA MIRIAM	BUNCHE	CHAPEA
CAGUA MIRIAM	BUNCHE	CHAPEA
CAICEDO GERÓNIMO	PALMA REAL	CHAPEA
CASTILLO ALIANZA	BUNCHE	PODA
CASTILLO PASTOR	TIGRILLO	CHAPEA
CASTILLO PASTOR	TIGRILLO	CHAPEA
CASTILLO SEGUNDO	TIGRILLO	CHAPEA
CORTEZ BERNARDO	PALMA REAL	PODA
ESTRADA VICENTE	AGUA CLARA	PODA
JARDIN CLONAL	BALZALITO	CHAPEA
JARDIN CLONAL	EL MANGO	CHAPEA
JARDIN CLONAL	BALZALITO	CHAPEA
MARÍA BAUTISTA	AGUA CLARA	CHAPEA
ORTIZ ANTONIO	BALZALITO	CHAPEA
ORTIZ ANTONIO	RIO MUISNE	PODA
ORTIZ ANTONIO	BALZALITO	PODA
ORTIZ PRIMO	BALZALITO	PODA

ORTIZ PRIMO	BALZALITO	CHAPEA
PACHO MARIA	RIO MUISNE	PODA
PERDOMO JOEL	MAGDALENA	CHAPEA
PROAÑO CAMILO	RIO SUCIO	PODA
SANTOS PRIMO	RIO MUISNE	PODA
SANTOS PRIMO	BALZALITO	CHAPEA
SANTOS PRIMO	BALZALITO	PODA
SANTOS PRIMO	BALZALITO	CHAPEA
TREJO DIEGO	BUNCHE	PODA
TREJO FREDDY	BUNCHE	PODA
VERA ALFREDO	MAGDALENA	PODA
VERA ALFREDO	MAGDALENA	CHAPEA
VERA ALFREDO	MAGDALENA	PODA
VERA ALFREDO	MAGDALENA	CHAPEA
VERA MARCO	PAILÓN	CHAPEA
VERA MARCO	PAILÓN	PODA
VERA MARCO	PAILÓN	CHAPEA
VERA MARCO	PAILÓN	PODA
VERA PUBLIO	BALZALITO	CHAPEA
VERA WILSON	RIO SUCIO	CHAPEA
VERA WILSON	RIO SUCIO	PODA
VERA WILSON	RIO SUCIO	PODA

Cuadro 16. Listado de productores de la FONMSOEAM atendidos por la empresa de servicios especializados

Los precios por los servicios no llegaron a estandarizarse debido a las diferencias de esfuerzos a aplicarse para cada ejercicio de poda, chapea, fertilización o siembra con algunos parámetros a ser tomados en cuenta: distancias, pendientes, condición de socio o no socio de la organización, compromisos, necesidades de trabajo por árbol, hectárea, aporte de los interesados.

Es necesario aclarar que cuando el perfil de esfuerzo es exigente los promotores y/o los líderes de las organizaciones “tranzan” con el agricultor precios superiores a 0.25 ctvs. por árbol (en ocasiones entre 0.40 y 0.50 ctvs.), en el caso de podas. Para las labores de chapea se ha promediado entre 50 y 60 dólares la hectárea.

En el caso particular de APROCA los productores en asamblea general de socios decidieron que los valores a pagar por poda se mantengan en 0,25 ctvs. por árbol y las chapeas en 15 dólares la hectárea a partir del mes de Septiembre. La asociación subsidiará los servicios.

En la Unión Eloy Alfaro se llegaron a cobrar 0.60 ctvs. y USD 50,00 como promedio por los servicios de poda y de chapea respectivamente. La siembra se cobró a razón de 0,80 ctvs., éstas labores de siembra incluían la plántula proveniente de los viveros que la organización maneja en Chontaduro, balizado, huequeado (hoyado) y la siembra en lugar definitivo.

	Nro. De unidades	Precio por unidad (USD)	sub total
FONMSOEAM			
PODA (árboles)	7350	0,30	2205,00
CHAPEA (hectáreas)	42,67	50	2133,50
TOTAL FONMSOEAM			4.338,50
ELOY ALFARO			
PODA (árboles)	26019	0,6	15611,4
CHAPEA (hectáreas)	13,07	50	653,5
SIEMBRA (árboles)	4938	0,80	3959,4
TOTAL ELOY ALFARO			20.224,3
APROCA			
PODA (árboles)	25606	0,25	6401,50
CHAPEA (hectáreas)	31,25	60	1875,00
SIEMBRA (árboles)	4188	0,25	1047,00
Fertilización (árboles)	8813	0,25	2203,25
TOTAL APROCA			11.526,75
TOTAL PROYECTO			36.089,55

Cuadro 17. Valores facturados por las organizaciones a través de las empresas de servicios especializados

No obstante los esfuerzos desplegados, se encontraron obstáculos culturales que se han hecho difíciles de romper considerando que se trata de un proyecto piloto, uno de ellos se da exclusivamente con la mayoría de los agricultores de FONMSOEAM quienes basan la realización de sus actividades agrícolas en el calendario lunar que dispone de una tabla que califica los días aptos y no aptos para realizar las diferentes labores culturales del cultivo: siembras, podas, chapeas, fertilizaciones; consideraciones éstas que limitan los trabajos de las empresas de servicios especializados. Los agricultores de la Unión Eloy Alfaro y APROCA no se basan exclusivamente al citado calendario. A manera de ejemplo el calendario lunar para el mes de junio 2012 solamente recomienda como días buenos para la poda los comprendidos entre el 11 y el 16, es decir las empresas solamente podrían realizar sus trabajos de poda en seis días del mes, lo que hace insostenible la empresa. Para mitigar esta realidad se optó por trabajar en primer lugar y a manera demostrativa con aquellos agricultores que no basan sus actividades en el calendario lunar y por otra parte en la FONMSOEAM se priorizaron los trabajos de chapea, tal como se puede observar en la *Figura 4*.

Otro de los inconvenientes encontrados para el ágil trabajo de las empresas es el que tiene que ver con la movilización de la maquinaria y la compra del combustible pues en el país es restringida su venta en pequeñas cantidades debido al comercio ilegal y la fuga del mismo. De igual manera el transporte y movilización de herramientas y maquinaria pequeña que a criterio de las fuerzas del orden pudiere catalogarse como “de posible uso indebido”. Las organizaciones, conocidas en sus territorios por su trabajo, han logrado subsanar ese inconveniente con gestiones propias ante los organismos competentes.

2.1.8. Sobre trámites de la ventanilla única de CorpoEsmeraldas.

Al ser la exportación directa de las asociaciones uno de las metas del proyecto, CorpoEsmeraldas ha preparado a dos de sus técnicos para que apoyen en los trámites tendientes a calificar a las asociaciones como exportadoras en los siguientes temas:

1. CISE, documentos de trámites aduaneros.
2. ECUAPASS, sistema para la exportación en el Ecuador.
3. Exportafácil, envío de encomiendas por medio de correos del Ecuador.

En base a las voluntades de las asociaciones se tiene lo siguiente:

Eloy Alfaro: se le ha apoyado en los trámites de la firma electrónica en el Banco Central y en la obtención del CISE para poder exportar, actualmente la asociación está llevando por su cuenta los trámites de ECUAPASS. Véase Anexo 1

APROCA: este es el proceso más completo en el que se ha apoyado en los trámites con el Banco Central para firma electrónica, obtención del CISE y obtención del ECUAPASS.

FONMSOEM: ellos no requirieron los servicios de CorpoEsmeraldas.

En todos los casos el proyecto ha enviado muestras de las asociaciones a empresas como PRONATEC y TCHO mediante el uso del Exportafácil.

3 EVALUACIÓN DE RESULTADOS

A continuación se presentan los resultados del proyecto de manera general:

Indicador Propuesto	Resultado Obtenido	% de logro	Comentario
certificación orgánica de 2400 hectáreas de cacao	Con recursos de Red Productiva se han certificado 2287,7hectáreas. Con recursos propios de Eloy Alfaro se han certificado 3161,5hectáreas total hectáreas certificadas: 5449.2	227%	Adicional a las 2287 hectáreas apoyadas por Red Productiva, la Asociación Eloy Alfaro por su cuenta certifico 3161 hectáreas lo que totaliza 5448 hectáreas, lo que significa una producción de aproximadamente 4123.6 toneladas de cacao orgánico al año.
Certificado emitido por AGROCALIDAD sobre la idoneidad de los viveros como proveedor de cacao fino y de aroma	Certificación INIAP sobre origen de material genético y Certificación de instalaciones centro acopio Eloy Alfaro	0%	Falta cumplimiento de no conformidades identificadas por AGROCALIDAD, avance en un 90%.

454 empleos se mantienen por la intervención del proyecto	Empleos mantenimiento 5448 hectáreas: 523.8. Empleos adicionales por certificación: 251.44 total empleos estimados en 5448 hectáreas:775 empleos certificación: 6 personas Empleos microempresas: 6 Total empleos: 787,51	173,34%	Este valor reportado incluye las hectáreas certificadas por la Unión Eloy Alfaro y se suman a las actividades desarrolladas en el proyecto.
ventas nacionales por US\$467750	US\$697187.31	149%	Estas son ventas reportadas por dos de las tres asociaciones, en el caso de FONMSOEAM se reportarán las ventas del segundo semestre donde han podido ser parte del fondo.
ventas internacionales por US\$380250	Con corte octubre del 2012 se han exportado en valores US\$416116.7 dólares. FONMSOEAM reporta para el año 2012 US\$342000, de las cuales US\$ 21717 han requerido apoyo del proyecto.	109,42%	Todas las ventas de Eloy Alfaro se han realizado en alianza con el Gruppo Salinas y son exportaciones directas. De las ventas reportadas por FONMSOEAM como apoyo directo del proyecto es de US\$21717 dólares por medio del fondo.
participación de la mujer en un 25%	según reportes de los servicios se registra un 21%	84%	Se evidencia que la participación de la mujer es muy poco activa tanto a nivel de trabajos en los cultivos como a nivel de liderazgos.
infraestructura, US\$30.000 dólares de apoyo	se han dado los siguientes apoyos: 1. Eloy Alfaro: 2 Podadoras y 2 chapeadora valoradas en US\$3570.54 2. Eloy Alfaro: 2 Podadoras y 2 chapeadora valoradas en US\$3570.54 3. Eloy Alfaro: 2 Podadoras y 2 chapeadora valoradas en US\$3570.54 4. Infraestructura APROCA para secado, 5. Infraestructura FONSOAM para cerramiento, Total inversiones: US\$30.000	100%	la adquisición de esta maquinaria ha sido por medio del GAD de Esmeraldas
Tramites: CorpoEsmeraldas ha desarrollado competencias al interno de su personal para asesorar en trámites de exportación a las	En base a las voluntades de las asociaciones se tiene lo siguiente: Eloy Alfaro: se le ha apoyado en los tramites de la firma electrónica en el Banco Central y en la obtención del CISE para poder exportar (Documento obligatorio para exportar) APROCA: este es el proceso más completo en el que se ha apoyado en		

asociaciones dentro del servicio de LA Ventanilla Única	los trámites con el Banco Central para firma electrónica, obtención del CISE y obtención del ECUAPAS FONMSOEAM: ellos no requirieron los servicios de CorpoEsmeraldas.		
---	---	--	--

Cuadro 18. Resultados del proyecto

4. PLAN DE MEJORAS

No obstante los esfuerzos realizados por los actores del proyecto, aún quedan afinar detalles que puedan facilitar los procesos productivos y comerciales de las asociaciones. En el cuadro siguiente se muestra el plan para mejorar los procesos ya iniciados en el proyecto y que deben continuar bajo la responsabilidad de las asociaciones principalmente como gestoras de sus propios procesos de crecimiento. Concebido como un todo, la comercialización exitosa depende de aspectos productivos, de volúmenes de acopio de infraestructura para asegurar la calidad, de certificación, de conocimientos de mercado y; de una importante cartera de clientes, entre otros aspectos.

ACCIÓN	MES DE INICIO	GRUPO OBJETIVO	RESPONSABLE	RESULTADO ESPERADO
Mejorar la infraestructura de beneficio para garantizar acopio y calidad	Septiembre 2012	FONMSOEAM APROCA Y ELOY ALFARO	Las organizaciones	Las organizaciones cuentan con infraestructura adecuada para el manejo de incremento de volumen. Las organizaciones aumentan sus niveles de calidad para la oferta
Mantener los servicios de las empresas especialmente de poda y fertilización	Septiembre 2012	FONMSOEAM APROCA ELOY ALFARO, COCPE, UOCIPE Y OTRAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES DE LA PROVINCIA	Dirigentes y líderes de las organizaciones	Se mantienen y se incrementan los servicios. Se expande la zona de intervención a nuevas comunidades de la zona de influencia de las organizaciones
Incrementar el número de empresas prestadoras de servicios	Septiembre 2012	FONMSOEAM APROCA ELOY ALFARO, COCPE, UOCIPE Y OTRAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES DE LA PROVINCIA	Dirigentes y líderes de las organizaciones. Promotores.	Las organizaciones cuentan al menos con tres empresas de servicios especializados
Fortalecimiento del fondo por parte del GADPE Y otros organismos de apoyo	Sep 2012	FONMSOEAM APROCA ELOY ALFARO, COCPE, UOCIPE Y OTRAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES DE LA PROVINCIA	GADPE, CorpoEsmeraldas, Cooperación Internacional, Sector público	El Fondo se ha incrementado y sirve a un mayor número de organizaciones de la provincia
Incrementar la cartera de clientes nacionales e internacionales	Sep 2012	FONMSOEAM APROCA ELOY ALFARO, COCPE, UOCIPE Y OTRAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES DE LA PROVINCIA	Las Organizaciones	Las organizaciones cuentan con una cartera de clientes cautivos nacionales e internacionales acorde a sus volúmenes de producción
Agotar las gestiones para lograr que futuros compradores se interesen en utilizar los servicios del puerto de Esmeraldas	Sep 2012	Mercados Internacionales, Cartera de clientes	GADPE, CorpoEsmeraldas, las organizaciones	Las organizaciones exportan por el puerto de Esmeraldas.

Cuadro 19. Plan de mejoras

5. ÍNDICE DE CUADROS Y FIGURAS

Cuadro Nro.	Contenido	Página
1	<i>Línea Base de las organizaciones. Fuente: CORPOESMERALDAS</i>	6
2	<i>Estado de cumplimiento de NO CONFORMIDADES proceso de certificación de viveros y jardines clonales de la Unión Eloy Alfaro</i>	10
3	<i>Flujo de caja de una hectárea de cacao de más de 5 años</i>	11
4	<i>Flujo de caja de una hectárea de cacao de más de 15 años</i>	12
5	<i>Empleos y Jornales utilizados en la certificación</i>	13
6	<i>Empleos generados por las microempresas</i>	14
7	<i>Resumen de empleos</i>	15
8	<i>Relación de ventas de las organizaciones</i>	16
9	<i>Ventas nacionales e internacionales. Porcentaje de cumplimiento</i>	18
10	<i>Movimiento del fondo de comercialización.</i>	19
11	<i>Participación de la mujer en las actividades de las organizaciones</i>	23
12	<i>Número de hectáreas servidas</i>	26
13	<i>Número de hectáreas servidas, según labores culturales</i>	27
14	<i>Listado de productores de la Unión Eloy Alfaro atendidos por la empresa de servicios especializados</i>	29
15	<i>Listado de productores de APROCA atendidos por la empresa de servicios especializados</i>	30
16	<i>Listado de productores de la FONMSOEAM atendidos por la empresa de servicios especializados</i>	33
17	<i>Valores facturados por las organizaciones a través de las empresas de servicios especializados</i>	35

18	<i>Resultados del proyecto</i>	37
19	<i>Plan de mejoras</i>	39
Figura Nro.	Contenido	
1	<i>Evidencia de disminución de costos por el uso del fondo</i>	20
2	<i>Relación entre el volumen de comercialización y los costos de operación</i>	21
3	Distribución por hectáreas y porcentaje de labores de poda en las organizaciones	27
4	<i>Distribución por hectáreas y porcentaje de labores de chapea en las organizaciones</i>	28
5	Distribución por hectárea y porcentaje de labores de siembra en las organizaciones	28

Preparado por **CorpoEsmeraldas**:

Aprobado por **FOPRODET**:

Ing. Manuel Mera C.

DIRECTOR

Dra. Cecibel Hernández

DIRECTORA