

# **UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
Y  
ECONÓMICAS**

**ESCUELA DE GERENCIA Y LIDERAZGO**

**ESTRUCTURACIÓN Y OPERATIVIZACIÓN DE UN SISTEMA  
PARA POTENCIAR LA COMERCIALIZACIÓN DE CACAO EN  
LA PARROQUIA DE LA UNIÓN DEL CANTÓN LA  
CONCORDIA, PROVINCIA DE ESMERALDAS**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN  
GERENCIA Y LIDERAZGO**

**AUTORA:**

**CÓRDOVA JARAMILLO MARIBEL ALEXANDRA**

**DIRECTOR:**

**Ec. ALFONSO JURADO VELASCO**

**QUITO, SEPTIEMBRE DE 2009**

## **DECLARACIÓN**

Yo Córdova Jaramillo Maribel Alexandra con cédula de identidad 0802878637, declaro que el presente trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado en ningún grado o calificación profesional, y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluye en este documento.

La Universidad Politécnica Salesiana, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

QUITO, 24 DE SEPTIEMBRE 2009

---

**CÒRDOVA JARAMILLO MARIBEL ALEXANDRA**

## **CERTIFICACIÓN**

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por la alumna Córdova Jaramillo Maribel Alexandra, bajo mi supervisión.

---

**Ec. Alfonso Jurado**

**DIRECTOR DE TESIS**

## AGRADECIMIENTOS

Quiero empezar agradeciendo al ser supremo Dios Todopoderoso que me ha guiado con amor y misericordia en el transcurso de mi vida.

Agradezco a mi madre por su incondicional apoyo a lo largo de toda mi vida, con amor, ternura y comprensión siempre ha estado junto a mí como un pilar sostiene a su edificación.

A mi esposo quién con su amor, compañía y consejos ha estado conmigo apoyándome a cumplir este sueño.

A mis hermanos Marisol, Astrid, Willian, Maggy, Winston, Edwin, Janneth, Angelito y Cristian.

Por compartir conmigo mis triunfos y fracasos y estar preocupados por que su hermana llegue el objetivo que se propuso, a la vez por el inmenso amor y cariño que me han sabido dar.

A cada uno de mis sobrinos, cuñados (as) quienes siempre me dieron de una u otra forma apoyo para culminar mis estudios

Un agradecimiento especial para mí Director de Tesis, el Economista Alfonso Jurado por su desinteresado esfuerzo y experimentada dedicación en la guía de este proyecto determinante para mi vida.

Y una cordial expresión de gratitud para todos mis maestros, por su compromiso de superación para conmigo.

**CÒRDOVA JARAMILLO MARIBEL ALEXANDRA**

**DEDICATORIA**

A mi adorable y tierna hija Alejandra Valentina

Por llegar a mi vida y llenarme de alegría, porque siendo una bebita me apoyado con su sonrisa siempre dulce y ha sido el impulso para lograr culminar esta etapa tan importante en mi vida.

A mi Madre,

Por su gran amor, comprensión y apoyo que me ha dado durante toda mi vida y en especial en la culminación de mi carrera universitaria.

**CÒRDOVA JARAMILLO MARIBEL ALEXANDRA**

## INDICE DE CONTENIDO

### CAPITULO I

#### PLAN DE TESIS

#### PAG.

1.1 Definición del tema de investigación.....	1
1.2 Planteamiento del problema.....	1
1.3 Delimitación.....	2
1.4 Objetivos de la investigación.....	3
1.5 Justificación.....	3
1.6 Marco de referencia.....	4
1.7 Hipótesis.....	8
1.8 Aspectos metodológicos.....	9
1.10 Cronograma.....	11

### PROYECTO

#### CAPITULO II

#### DIAGNÒSTICO SITUACIONAL DE LA COMERCIALIZACION DE

#### CACAO EN EL ECUADOR

##### 2.1 Antecedentes históricos

2.1.1 Proceso histórico del cacao en el Ecuador.....	12
2.1.2 Como se propago hacia fuera.....	13
2.1.3 Qué tipos de cacao se dan en el Ecuador.....	15
2.1.4 Zonas principales de producción de cacao en el Ecuador.....	16
2.1.5 Cuales son los principales países productores de cacao en el mundo.....	17
2.1.6 Estructura gráfica de la cadena de comercialización de cacao en Ecuador.....	18

##### 2.2 Macro ambiente

2.2.1 Factor de Orden Económico.....	20
2.2.1.1 Producto Interno Bruto.....	20
2.2.1.1.1 Producto Interno Bruto por actividad económica.....	22
2.2.1.1.2 Producto Interno Bruto (sector agrícola).....	23
2.2.1.2 Inflación.....	25
2.2.1.3 Tasas de interés.....	27
2.2.1.4 Exportaciones de cacao a nivel país (Enero 2004/Enero 2009).....	29

<b>2.2.2 Factor de Orden Social</b>	
2.2.2.1 Población bajo la línea de la pobreza .....	30
2.2.2.2 Tasa de migración .....	32
2.2.2.3 Tasa de desempleo .....	33
2.2.2.4 Importancia social para el país a partir de la producción de cacao .....	35
2.2.3 Factor de Orden Político .....	37
2.2.4 Factor de Orden Tecnológico.....	37
2.2.5 Factor de Orden Ambiental .....	42
2.2.6 Marco Jurídico e Institucional de la producción de cacao en Ecuador .....	42
2.3 Microambiente .....	45
2.3.1 Proveedores .....	45
2.3.2 Sustitutos.....	47
2.3.3 Clientes .....	47
2.3.4 Proceso de comercialización de cacao actual en la parroquia La Unión.....	48

**CAPITULO III**  
**ANALISIS DE MERCADO**

3.1 Objetivos	
3.1.1 Objetivo general.....	49
3.1.2 Objetivos específicos .....	49
3.2 Calculo del tamaño de la muestra y diseño de encuestas .....	50
3.2.1 Justificación .....	50
3.3 Análisis de resultados.....	50
3.4 Oferta histórica.....	76
3.5 Demanda histórica .....	77
3.5.1 Oferta proyectada.....	79
3.6 Análisis FODA.....	79
3.6.1 Matriz de impacto interno .....	80
3.6.2 Matriz de impacto externo .....	81
3.6.3 Matriz de estrategias FODA.....	82

**CAPITULO IV**  
**ELABORACIÓN DEL SISTEMA PROPUESTO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE**  
**CACAO NACIONAL FINO DE AROMA**

4.1 Planteamiento gerencial de la comercialización de cacao nacional fino de aroma en la Unión .....	84
--	----

4.1.1 Ubicación Geográfica .....	85
4.2 Identificación del mercado objetivo para la comercialización de Cacao .....	86
4.3 Análisis marketing mix del cacao .....	86
4.3.1 Plaza.....	86
4.3.2 Precio .....	87
4.3.3 .Producto .....	89
4.3.3.1 Diseño .....	90
4.4 Manejo y tratamiento técnico del producto en el nuevo sistema de comercialización.....	91
4.4.1 Cosecha.....	91
4.4.2 Fermentación.....	91
4.4.3 Secado .....	92
4.4.3.1 Secado natural .....	92
4.4.4 Almacenamiento .....	92
4.4.5 Transporte .....	93
4.4.6 Flujograma del sistema propuesto para la comercialización de cacao en la Unión.....	93

## **CAPITULO V**

### **PLAN DE OPERATIVIZACIÓN DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE CACAO NACIONAL FINO DE AROMA DE LA PARROQUIA LA UNIÓN**

5.1 Tipo de empresa.....	94
5.1.1 Aspectos legales de la asociación .....	94
5.1.2 Requisitos para el reconocimiento de asociaciones agro productivas .....	94
5.2 Constitución de la Asociación.....	95
5.2.1 Estatuto de la Asociación.....	96
5.3 Base filosófica de la Asociación .....	108
5.3.1 Misión .....	109
5.3.2 Visión.....	109
5.3.3 Valores y Principios .....	110
5.3.3.1 Valores .....	110
5.3.3.2 Principio.....	110
5.3.4 Estructura orgánica y funcional de la empresa.....	111
5.3.4.1 Estructura orgánica .....	111
5.3.4.2 Estructura funcional .....	113
5.5 Objetivos estratégicos .....	114
5.6 Políticas estratègicas .....	115
5.7 Estrategias.....	116

5.8 Flujograma de procedimientos generales .....	118
5.8.1 Flujograma para recepción y almacenamiento del cacao .....	118
5.8.2 Flujograma para selección de proveedores de insumos y herramientas .....	119
5.8.3 Flujograma para compras de insumos y herramienta .....	120
5.8.4 Flujograma para contratación de personal .....	121
5.8.5 Flujograma de capacitación a productores .....	122
5.9 Distribución física del edificio .....	123
5.9.1 Delimitación de áreas .....	123
5.9.1.1 Área administrativa .....	123
5.9.1.2 Área de almacenamiento del producto .....	123
5.9.2 Área para la edificación .....	123
5.9.2.1 Área administrativa .....	123
5.9.2.2 Área de bodega de producto.....	124
5.9.2.3 Plano del edificio .....	125
5.9 Matriz de programación de acciones .....	126

## **CAPITULO VI**

### **6. ANALISIS FINANCIERO**

6.1 Objetivos del análisis financiero .....	128
6.2 Inversiones del proyecto .....	128
6.2.1 Inversiones Fijas .....	129
6.2.2 Inversiones diferidas .....	129
6.2.3 Inversiones en capital de trabajo .....	130
6.2.4 Resumen de inversiones .....	131
6.3 Financiamiento de la inversión del proyecto.....	132
6.3.1 Composición del capital .....	132
6.4 Estructuración de gastos proyectados .....	133
6.4.1 Gastos servicios básicos .....	133
6.4.2 Gastos depreciación de activos fijos .....	133
6.4.3 Gastos de amortización .....	133
6.4.4 Gastos suministros de oficina.....	134
6.4.5 Gastos sueldos.....	134
6.5 Estructuración de ingresos .....	134
6.5.1 Proyección de ventas.....	135
6.5.2 Determinación precio de venta.....	135
6.5.3 Presupuesto de ingresos .....	136
6.6 Estados financieros proyectados .....	138
6.6.1 Balance general proyectado .....	138

6.6.2 Estado de resultados proyectado .....	140
6.6.3 Flujo neto de caja proyectado .....	142
6.7 Evaluaciòn del proyecto.....	143
6.7.1 Criterios de evaluaciòn.....	144
6.7.1.1 Valor actual neto .....	144
6.7.1.2Tasa interna de retorno .....	145
6.7.1.3 Relaciòn costo beneficio .....	146

## **CAPITULO 7.**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

7.1 Conclusiones .....	146
7.2 Recomendaciones .....	148
Bibliografía .....	150
Anexos .....	152

## INDICE DE CUADROS

	Pág.
CUADRO No 1: Cronograma de actividades para elaboración del proyecto .....	11
CUADRO NO: 2: PIB tasa de crecimiento real en % (2004 - 2008).....	20
CUADOR No: 3: PIB por actividad económica en % (2005 – 2008) .....	22
CUADOR No: 4: PIB agrícola (ramas agrícolas) 2005 – 2008 .....	24
CUADRO No: 5: TASA DE INFLACION DEL 2005 – 2008.....	25
CUADRO No: 6: Tasa de interés (2005 - 2008 .....	27
CUADRO No: 7: Exportaciones de cacao .....	29
CUADRO No: 8: % población bajo la línea de la pobreza (2005 – 2008).....	30
CUADRO No: 9: Tasa de migración neta % (2005- 2008) .....	32
CUADRO No: 10: Tasa de desempleo en % (2005 – 2008).....	33
CUADRO No 11: Listado de productores individuales de cacao nacional fino de aroma de la parroquia la unión.....	46
CUADRO No: 12: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 1) .....	50
CUADRO No: 13: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 2) .....	52
CUADRO No: 14: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 3) .....	53
CUADRO No: 15: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 4) .....	55
CUADRO No: 16: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 5) .....	57
CUADRO No: 17: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 6) .....	59
CUADRO No: 18: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 7) .....	60
CUADRO No: 19: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 8) .....	61
CUADRO No: 20: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 9) .....	63
CUADRO No: 21: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 10) .....	64
CUADRO No: 22: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 11) .....	66
CUADRO No: 23: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 11) .....	67
CUADRO No: 24: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 13) .....	68
CUADRO No: 25: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 13) .....	69
CUADRO No: 26: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 14) .....	71
CUADRO No: 27: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 15) .....	72
CUADRO No: 28: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 16) .....	73
CUADRO No: 29: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 17) .....	74
CUADRO No: 30: RESULTADOS DE ENCUESTA ( pregunta 18) .....	75
CUADRO No: 31: Oferta Histórica .....	77
CUADRO No: 32: Proyección proyectada de cacao.....	78
CUADRO No: 33: Precios promedio .....	88
CUADRO No: 34: Promedio de precios .....	88
CUADRO No: 35: Precios al socio productor .....	89
CUADRO No: 36: Inversiones fijas .....	129

CUADRO No: 37: Inversiones diferidas .....	130
CUADRO No: 38: Inversion en capital de trabajo .....	131
CUADRO No: 39: Resumen de inversiones .....	132
CUADRO No: 40: Composición de capital .....	132
CUADRO No: 41: Gastos servicios básicos .....	133
CUADRO No: 42: Depreciación de activos fijos .....	133
CUADRO No: 43: Gastos de amortización .....	133
CUADRO No: 44: Gastos suministros de oficinas .....	134
CUADRO No: 45: Gastos sueldos .....	134
CUADRO No: 46: Proyección de ventas .....	135
CUADRO No: 47 Variaciones del precio del cacao: .....	135
CUADRO No: 48: Precio de venta .....	136
CUADRO No: 49:.....	137
CUADRO No: 50 Calculo del VAN:.....	145
CUADRO No: 51:Calculo de la T IR .....	145
CUADRO No: 52:Calculo del Costo Beneficio.....	146

## RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis tiene como propósito la estructuración y operativización un sistema para potenciar la comercialización de cacao en la parroquia de la Unión del Cantón La Concordia, Provincia de Esmeraldas.

La tesis se ha estructurado en siete capítulos que comprenden los siguientes aspectos:

El **Capítulo Uno** tiene como propósito desarrollar la metodología de la investigación científica, en la reflexión del problema principal los objetivos la justificación del proyecto y la hipótesis al ser demostrada en el proceso de la investigación.

En el **Capítulo Dos** se realiza un diagnóstico situacional de la comercialización del cacao en el Ecuador. Al respecto se efectúa un análisis del proceso histórico del cultivo y comercialización del cacao fino y de aroma también llamado “Cacao Nacional sabor Arriba”, debido a que las primeras plantaciones se dieron a orillas del río Guayas, durante los años de lucha por la independencia (1.800-1.822).

La producción de cacao fue la fuente más importante para su financiamiento, significaba entre 40 al 60% de las exportaciones del país e ingresaba al Estado el 68% a través de los impuestos.

Con el fin de conocer las oportunidades y amenazas se efectúa un análisis macro y microambiente en las que se resalta la participación de la producción del cacao en conjunto con el banano y el café con el 2.5% al PIB agrícola en el año 2008 lo que significa que es importante en la generación del producto.

En el ámbito social el cacao se convierte en un significativo generador de empleo; se estima que aproximadamente absorbe 600 mil personas, lo que representa el 4.3% del PEA nacional y el 13% del PEA agrícola.

En el análisis del microambiente se observa que en la cadena de comercialización del cacao existe una serie de intermediarios que absorben a los productores pequeños de cacao, los mismos que ascienden a los 900 mil a nivel nacional, esta situación no ha permitido mejorar las condiciones de vida de este sector. Es así que en el caso de la parroquia la Unión objeto del estudio este escenario se repite; por lo cual se plantea la iniciativa de agrupar a los 50 productores individuales existentes en la zona.

En el **Capítulo tres** se analiza el mercado para lo cual se realizó una encuesta a los 50 productores existentes en la parroquia la Unión.

En esta investigación se observó algunas falencias que tiene el sistema de comercialización de cacao como: baja productividad y competitividad; inasistencia de un sistema de producción y comercialización del producto; inadecuado sistema de información de mercado externo e interno del cacao fino de aroma; bajo rendimiento estimado entre cinco a seis quintales por hectárea al año; y por último no se aplica normas técnicas de calidad, todas estas situaciones han conducido a una deplorable situación económica y social del agricultor del cacao en esta zona.

En el **Capítulo cuatro** se describe la factibilidad comercial que después de haber realizado el estudio de mercado dió como resultado que el 60% de los agricultores requerían de un sistema de comercialización asociada.

Situación que obliga a plantear en el sistema la creación de una asociación de productores de cacao nacional fino y de aroma, esta asociación trata de agrupar a todos los agricultores de cacao de la zona con el fin de obtener beneficios tanto para el productor como para la comercialización, de esta manera se elimina la extorsión de intermediarios.

Por otro lado, el nuevo sistema de comercialización tiene en el proyecto como mercado objetivo el mercado nacional e internacional.

Además se hace un análisis de algunos factores como es el caso de los precios, las plazas donde va dirigida el producto y se plantea estrategias de promoción.

En el **Capítulo cinco** se refiere a la factibilidad de la operativización del sistema de comercialización, donde consta la forma legal de constituirse la asociación, su estructura y las políticas que conllevan a la formación de esta organización

En el **Capítulo seis** se efectúa un análisis financiero donde se determina el monto de recursos económicos necesarios para el financiamiento de la asociación, cuyo monto asciende a \$32.934,00. En la evaluación de la viabilidad del proyecto, ha dado como resultado que el VAN del proyecto es de **\$ 70.881,77** dólares, la TIR es del 75.20 % y la relación beneficio-costos es de 3.15, lo cual asegura la inversión.

En el **Capítulo siete** se presenta las conclusiones y recomendaciones, para lo cual se concluye que la falta de organizaciones que la falta de organizaciones en el gremio de los agricultores cacaoeros no ha permitido desarrollar estrategias que conlleven a mejorar el rendimiento de la producción y viabilizar con eficacia y eficiencia los canales de comercialización.

Lo anterior lleva a plantear un modelo de gestión a través de la formación de un asociación de los agricultores de cacao con el fin de mejorar su situación, permitiendo de esta manera incrementar sus utilidades y así elevar las condiciones de bienestar en esta población.

# **CAPITULO I**

## **PLAN DE TESIS**

### **1. DEFINICIÓN DEL TEMA:**

Estructuración y operativización de un sistema para potenciar la comercialización de cacao en la Parroquia de la Unión del Cantón La Concordia, provincia de Esmeraldas.

### **2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:**

El Ecuador se ha caracterizado por ser uno de los países de mayor incidencia en la producción y exportación de cacao, desde su nacimiento hasta los actuales momentos debido a los exquisitos derivados del citado producto, lo cual ha incrementado la demanda sobre todo para el cacao nacional fino y de aroma.

A este panorama se suma una pequeña población la parroquia "LA UNIÓN" en la provincia de Esmeraldas, cuyos habitantes se dedican a la producción y comercialización del cacao en la variedad "cacao nacional fino y de aroma", reconocido por sus marcadas características de aroma y sabor sumamente apreciados en la producción de chocolates.

Entre sus problemas fundamentales están el bajo rendimiento por hectárea, la falta de tecnificación en el cultivo, limitaciones de crédito, falta de capacitación y transferencia de tecnología a los productores y sobre todo la ausencia de organizaciones y fortalecimiento gremiales.

En estas circunstancias los productores de cacao en esta zona han sido absorbidos por unos pocos comerciantes que hacen de intermediarios comprando el producto a precios muy bajos del mercado en el orden del 30 al 40% menos del precio oficial<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>Lista de precios oficiales del 2007 al 2008 en anexo No 1

A esto se suma otros abusos que conllevan a ser explotados por la carencia de políticas de apoyo a los pequeños productores sobre todo en la formación de asociaciones que agrupe a los agricultores en un centro de acopio que ayude al mejoramiento de sus ingresos y a la elevación de su productividad.

De esta manera las 500 hectáreas aproximadamente cultivables que tiene la zona se incorporaría a desarrollar tanto su producción como la comercialización de este producto que es muy apreciado en el ámbito mundial.

En resumen la presente investigación pretende identificar todas las características del mercado del cacao en este sector y así estructurar un mejor sistema de comercialización de este producto que garantice su operatividad, beneficiando a los productores de la zona y a la población en general, generando directa o indirectamente fuentes de empleo.

### **3. DELIMITACIÓN:**

#### **a) TIEMPO:**

El periodo que comprende el estudio es de 5 años (2004 – 2008), período suficiente para conocer los volúmenes de producción y la demanda del mercado.

#### **b) ESPACIO:**

El área geográfica implicada en el tema es en la Parroquia La Unión de la provincia de Esmeraldas, la cual cubre las 500 hectáreas de tierra (aproximadamente) cultivadas con cacao nacional fino y de aroma.

#### **4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN:**

##### **OBJETIVO GENERAL:**

Estructurar y operativizar un sistema para potenciar la comercialización de cacao en La parroquia de La Unión, Cantón La Concordia, provincia de Esmeraldas.

##### **a) OBJETIVOS ESPECIFICOS:**

**E1:** Determinar todas las características del comercio de cacao en la parroquia La Unión

**E2:** Estructurar el sistema en el cual se pueda garantizar una mejor comercialización de cacao en este sector

**E3:** Determinar los elementos para operativizar el sistema de modo que se garantice su operatividad en este sector

#### **5. JUSTIFICACIÓN:**

Es necesario realizar esta investigación porque de esta manera permitirá conocer en forma integral las características del comercio de cacao que se efectúa en la zona “La Unión” y de esta manera demostrar que en este sector no existe un sistema estructurado de comercialización.

Al no existir un sistema de comercialización de cacao, sus productores se encuentran en una situación difícil ya que obtienen buena producción pero se encuentran obligados de vender la misma a los comerciantes informales que existen en esta zona, los cuales no les pagan un precio justo y les roban en el peso del producto y muchas de las veces no les venden a estos comerciantes por lo explicado anteriormente, los productores de cacao llevan su producto más lejos por ejemplo a la provincia de Los Ríos o a Guayaquil, pero este les significa mayores costos además pérdida de tiempo.

Nos podemos dar cuenta que en la zona de La Unión, que al no existir un sistema de comercialización de cacao con la asociación de sus productores se van a generar mayores problemas en el futuro como el que la gente de esta zona ya no siembre este producto, debido a que tienen que pasar por muchos problemas a la hora de vender. Y así se reducirá el ingreso a los productores y tendrán que comenzar a pensar en la siembra de otro producto que quizás ya exista sobre producción o que requiera de mayor inversión tanto en tiempo como en dinero.

Por lo anteriormente explicado considero que con la realización de esta investigación se demostrará que es necesario realizar la estructuración y operativización de un sistema de comercialización de cacao en esta zona, generando beneficios principalmente para sus productores debido a que ellos son los que con mucho esfuerzo de tiempo, dinero y dedicación logran cosechar su producción y es justo que puedan sacarle beneficios que realmente premien sus esfuerzos. Además se va a generar desarrollo en esta zona porque se van a crear fuentes de empleo directamente o indirectamente.

## **6. MARCO DE REFERENCIA:**

### **a) MARCO TEORICO:**

Para poder determinar las teorías las cuales se van aplicar dentro de este proyecto lo he hecho en base a las necesidades las cuales deben estar sustentadas en teorías ya establecidas, por esto he creído conveniente utilizar las siguientes teorías:

La Teoría General de la Administración (TGA) es un campo de conocimiento que se ocupa de la administración de las organizaciones. Como ciencia es la comprensión, análisis y explicación de la realidad. Como técnica opera los objetos según procedimientos y reglas que normalizan y transforman la realidad.

La administración como proceso abarca las funciones y tareas que los administradores deben llevar a cabo para lograr los objetivos de las empresas (Chiavenato Adalberto 1989)<sup>2</sup>.

De acuerdo con lo anterior se puede decir que la administración es la consecución racional de actividades, recursos y esfuerzos de la empresa, obteniendo como resultado algo imprescindible para su supervivencia y crecimiento. (Gregory Mankiw 1998)<sup>3</sup>.

## **ADMINISTRACION**

La administración es una disciplina que tiene por finalidad dar una explicación acerca del comportamiento de las organizaciones, además del proceso de conducción de las mismas. La técnica de la administración implica aceptar la existencia de medios específicos utilizables en la búsqueda del funcionamiento eficaz y eficiente de las organizaciones. (Chiavenato Adalberto 1989)<sup>4</sup>

Otra de teoría que he considerado importante para el desarrollo de este proyecto es la teoría de sistemas.

Se entiende por sistema a un conjunto organizado de cosas o partes interactuantes e interdependientes, que se relacionan formando un todo.

---

<sup>2</sup>CHIAVENATO, Adalberto, Introducción a la teoría general de la administración. McGraw-Hill /Interamericana de México S.A. de c.v. Tercera Edición 1989.

<sup>3</sup> MANKIW, Gregory, Principio de la Administración España Madrid – 1era Edición 1998.

<sup>4</sup> CHIAVENATO, Adalberto, Introducción a la teoría general de la administración. McGraw-Hill /Interamericana de México S.A. de c.v. Tercera Edición 1989.

Las funciones básicas que componen al sistema son las entradas, procesos y salidas

**Entradas:** son los ingresos del sistema que pueden ser recursos materiales, recursos humanos o información.

**Proceso:** Es lo que transforma una entrada en salida, como tal puede ser una máquina, un individuo, una computadora, un producto químico, una tarea realizada por un miembro de la organización

**Salidas:** Son los resultados que se obtienen de procesar las entradas. Al igual que las entradas estas pueden adoptar la forma de productos, servicios e información. Las mismas son el resultado del funcionamiento del sistema o, alternativamente, el propósito para el cual existe el sistema.

**Teoría de los Sistemas**<sup>5</sup>, dice que las organizaciones se componen de subsistemas funcionales y de subsistemas sociales, interrelacionados de forma dinámica. Además, las organizaciones como sistemas abiertos, dependen del medio donde se desenvuelven

## **LAS ORGANIZACIONES COMO SISTEMAS.**

Una organización es un sistema socio-técnico incluido en otro más amplio que es la sociedad con la que interactúa influyéndose mutuamente, desarrollan actividades aplicando recursos en pos de ciertos valores comunes.

---

<sup>5</sup>ZAMUDIO, Ramón Michael, Teoría y pensamiento administrativo, 2005.  
<http://www.gestiopolis.com/canales4/ger/teoriasistemas>.

**b) MARCO CONCEPTUAL:**

Aquí se darán los conceptos que se manejarán en la tesis y de esta manera evitar dobles interpretaciones.

**ASOCIACIÓN:**

Entidad con estructura administrativa que persigue un bien común, organizada por un grupo de personas propietarios de predios destinados a la producción agrícola.

**COMERCIALIZACION:**

Es un conjunto de las siguientes actividades: comprar, vender, transportar, almacenar, estandarizar y clasificar, financiar, correr riesgos y lograr información del mercado realizadas por organizaciones.

**COOPERACIÓN:**

La cooperación es la capacidad de trabajar en equipo para lograr el bien común. El mantenimiento de la independencia jurídica y económica entre las empresas cooperantes excluye del ámbito de la cooperación las relaciones entre empresas miembros de un grupo, así como las fusiones y adquisiciones.

**DESARROLLO:**

Este término lo englobare en este contexto ya que busco que exista un desarrollo de todos los elementos que intervienen.

**ESTRUCTURA:**

Organización de partes dispuestas y ordenadas de tal manera que el todo resultante posee ciertas características de cohesión y permanencia.

**ESTRUCTURAR:**

Distribuir, ordenar las partes.

**FUENTES DE TRABAJO:**

Es la creación de trabajo directo e indirecto.

**POTENCIAR:**

Capacidad para ejecutar una cosa o producir un efecto, incrementar lo que ya tiene impulsando y fomentando.

**PRODUCTORES:**

El productor es una pieza clave dentro de un proyecto, pues es quien define el tiempo y los elementos técnicos y humanos requeridos para llevarlo a cabo, a la vez que aclara, desde un principio, lo que es y lo que no es viable; es decir, tiene una visión general de todos y cada uno de los elementos que han de conjugarse para llevar a feliz término una producción.

**SISTEMA:**

Un sistema es un conjunto de "elementos" relacionados entre sí, de forma tal que un cambio en un elemento afecta al conjunto de todos ellos. Los elementos relacionados directa o indirectamente con el problema, y sólo estos, formarán el sistema  
Conjunto de cosas que ordenadamente relacionadas entre si contribuyen a un fin determinado

**7) HIPOTESIS:**

La aplicabilidad del sistema de comercialización se garantizará a través de la capacidad asociativa de los productores de cacao de La Unión.

**a) VARIABLE DEPENDIENTE:**

APLICABILIDAD.

**b) VARIABLE INDEPENDIENTE:**

ASOCIACIÓN.

**a) DEFINICIÓN CONCEPTUAL:**

- ❖ **APLICABILIDAD:** Acción y efecto de aplicar o aplicarse. Este criterio refleja la generalidad de la técnica, esto es, cuánto de aplicable es a un abanico amplio.

- ❖ **ASOCIACIÓN:** Conjunto de personas que se reúnen y organizan para la consecución de algún fin o interés compartido, con una administración y organización comunes”. Con el objetivo de satisfacer las necesidades de los propios miembros; solidaridad con otros colectivos; modificar algún aspecto de la realidad, regulado por normas con reparto de funciones y personalidad jurídica; colectivo.

**b) DEFINICIÓN OPERACIONAL:**

**APLICABILIDAD:**

Del total de productores de cacao nacional fino y de aroma de esta zona, como mínimo el 50% de estos se asocian, la aplicación del sistema de comercialización de cacao estructurado para las zonas de La Unión, funcionará al 100%.

**ASOCIACIÓN:**

Del total de productores de cacao de esta zona, mínimo el 50% de estos conformaran el número de socios de este sistema de comercialización de cacao estructurado para la parroquia “La Unión”.

**8) ASPECTOS METODOLOGICOS:**

Para el cumplimiento de todo lo planteado en el presente trabajo se va a emplear una investigación de campo, porque de esta manera me puedo acercar directamente al problema que esta sucediendo en la zona de la Parroquia La unión; es decir realizar una evaluación partiendo de lo general a lo particular. En lo general describir como son las cosas y explicar el por qué de la situación de implementar un sistema de comercialización estructurado y organizado en asociación con los productores de cacao de estas zonas. En el ámbito particular analizar las necesidades básicas que requieren los cacoeteros tanto en capacitación, asistencia técnica, financiamientos para siembra y cultivo, etc. Esta investigación de campo la voy a realizar con una observación a través de encuestas.

Además en este trabajo se va a emplear una investigación documental, acudiendo a fuentes bibliográficas que me permitan conocer sistemas de comercialización y así

poder estructurar el mejor mecanismo de comercialización en la zona anteriormente mencionada. En esta investigación documental se va a trabajar conjuntamente con una observación y una técnica de modelamiento.

Por último se realizará una investigación experimental a través del método histórico comparado y una técnica de simulación, Y de esta manera poder garantizar la operativización de los elementos estructurados en el sistema de comercialización de cacao en esta zona.

**9) CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES:**

**CUADRO NO: 1**

ACTIVIDADES	MES1	MES2	MES3	MES4	MES5	MES6	RESP.
Sistematización de Conceptos y recolección de datos	-----						AUTORA
Asesoría metodológica	-----						AUTORA
Recopilación de Bibliografía existentes sobre el tema	-----	-----					AUTORA
Estructura temática del proyecto y asesoría metodológica		-----	-----				AUTORA
Diseño y estructura del proyecto			-----	-----			AUTORA
Desarrollo del Sistema de comercialización propuesto				-----	-----		AUTORA
Asesoría metodológica propuesta				-----	-----	-----	AUTORA
Asesoría metodológica e Implantación.				-----			AUTORA
Análisis e interpretación de resultados de la investigación					-----		AUTORA
Redacción Y Presentación TESIS.						-----	AUTORA

**FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS**

**ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS**

## **CAPITULO II**

### **2. DIAGNÒSTICO SITUACIONAL DE LA COMERCIALIZACION DE CACAO EN EL ECUADOR**

#### **2.1 ANTECEDENTES HISTORICOS**

##### **2.1.1 PROCESO HISTORICO DEL CACAO EN EL ECUADOR**

En la segunda mitad del siglo XVI fue tan rentable el negocio del cacao, que atrajo el interés de empresarios guayaquileños de cultivar este producto, a pesar de las prohibiciones establecidas mediante las Cédulas Reales. Ya en 1623, el Corregidor de Guayaquil, don Diego de Portugal, informa a la Corte de España que había un gran número de plantas sembradas en la provincia y que su producto era comercializado clandestinamente desde Guayaquil, primero por Acapulco y posteriormente, por prohibiciones desde España, salía por los puertos de Sonsonate en Nicaragua, Ajacutla y Amapala en Guatemala.

La producción y comercio clandestino desde Guayaquil en vez de detenerse, siguió en aumento, pero esta vez con envíos a Acapulco desde el Callao, lo cual motivó que el Cabildo de Caracas entre 1593 a 1778 elevara quejas y solicitudes al Rey y las Cortes para parar la producción y el negocio de cacao en Guayaquil, pero sin tener éxito. Finalmente, en 1789, el Rey Carlos IV permitió, mediante Cédula Real, el cultivo y exportación de cacao desde la costa ecuatoriana.

Según fuentes históricas<sup>6</sup>, desde principios de 1600 ya habían pequeñas plantaciones de cacao a orillas del río Guayas y se expandieron a orillas de sus afluentes el Daule y el Babahoyo, ríos arriba, lo cual originó el nombre de cacao "Arriba" en el mercado internacional. La variedad nacional, productora del cacao arriba y reconocido mundialmente por su aroma floral, es producido exclusivamente por Ecuador.

---

<sup>6</sup>. según el sistema de Información y Censos Agropecuarios (SICA) del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).

Durante los años de lucha por la independencia (1800-1822), la producción de cacao fue la fuente más importante para su financiamiento. Significaba entre el 40 al 60% de las exportaciones totales del país y pagaba hasta el 68% de los impuestos del Estado.

En base a las nuevas leyes de la República sobre concesiones de tierras, muchas familias adineradas de la costa ecuatoriana adquirieron grandes propiedades y las destinaron a cacao. A estos latifundios se denominaron los Grandes Cacaos. Las áreas preferidas fueron las llamadas de arriba en la actual provincia de Los Ríos (Vinces, Babahoyo, Palenque, Baba, Pueblo Viejo, Catarama y Ventanas), al sur de la provincia del Guayas (Naranjal, Balao, Tenguel) y en El Oro (Machala y Santa Rosa).

Siendo el cacao el principal producto generador de divisas y recursos, permitió la creación de los primeros bancos del país y fue también el soporte para el manejo político y económico de los grupos gobernantes de turno. La producción de las haciendas de cacao se hacía contratando mano de obra barata y explotada, con peones provenientes de la costa y de la sierra.

### **2.1.2 CÒMO SE PROPAGO HACIA AFUERA**

Aunque el cacao influyó necesariamente sobre la vida económica ecuatoriana en general, el incremento de sus exportaciones condujo, no cabe duda, a una mayor especialización económica regional. Mientras en la costa la economía se orientó fundamentalmente a su producción y exportación, en la sierra (centro-norte y sierra-sur) la hacienda continuó siendo la forma productiva predominante. Ambas regiones presentaban rasgos económicos singulares, ya que la producción hacendaria del centro sirvió fundamentalmente para abastecer las necesidades del mercado interno, en cambio, el sur logró en algo articular su economía al mercado internacional, a través de la exportación de productos artesanales como los sombreros de paja toquilla y la tagua. Estas diferencias muestran que el país coexistían economías que generaron un desarrollo dispar al interior del mismo.

Bajo estas circunstancias, las diferencias entre las élites regionales se polarizaron. Mientras la oligarquía costeña buscaba asegurar condiciones propias para su articulación con el mercado internacional, los terratenientes serranos intentaban mantener el predominio hegemónico de la hacienda e impulsar la incipiente rama artesanal que exigía que desde el Estado se establezcan políticas proteccionistas, al mismo tiempo que luchaban por mantener el control de la fuerza de trabajo, en un momento en que gran cantidad de campesinos serranos, huyendo de la sujeción a la hacienda, emigraban hacia el litoral a enrolarse como fuerza de trabajo en las plantaciones cacaoteras.

En estas condiciones, el progresismo favoreció la adecuación de la estructura económica del país a las exigencias de la economía agro exportadora costeña, demandadas no sólo por las élites del litoral, vinculadas a esa actividad, sino por los grandes centros de comercio internacional. En este sentido, el capital inglés, que a lo largo del siglo XIX controló gran parte del comercio exterior ecuatoriano, jugó un papel fundamental. Y es que las empresas financieras inglesas, que se relacionaron con cosas comerciales de Guayaquil, convirtiéndose en agentes intermediarios a través de los cuales se revendía el cacao a los diferentes mercados europeos, obtenían el cacao a los diferentes mercados europeos, obtenían lucrativos beneficios por el concepto de la reventa del producto. El capital inglés estaba entonces muy empeñado en que se crearan las condiciones nacionales apropiadas para el desarrollo de esta lucrativa actividad que no sólo reclamaba que los propietarios de las grandes haciendas cacaoteras aumentaron la oferta de productos, frente a la demanda internacional, sino que se creara una estructura vial, comercial y bancaria que facilitara dicho intercambio con el exterior.

Así, frente a las nuevas condiciones económicas nacionales e internacionales, y presionado por el capital inglés, los gobiernos progresistas pusieron en marcha una política económica aperturista y librecambista, que se concretó durante el gobierno de Flores, en la supresión de diezmo, el arreglo de la deuda externa y los contratos del ferrocarril, medidas que no satisficieron los intereses de los terratenientes serranos ni de la Iglesia, que se ubicaron en la oposición, en su afán por detener un proceso que bajo las condiciones nacionales e internacionales imperantes no podía dar marcha atrás.

La actividad agrícola dedicada al cultivo de cacao tiene una historia relevante en la economía nacional; este producto conocido además como la pepa de oro, dominó varios siglos en la generación de divisas para el país, dando lugar al apareamiento de los primeros capitales y desarrollando sectores importantes como la banca, la industria y el comercio. Originalmente el cultivo de cacao tuvo su apogeo en la zona de Vinces, en la provincia de los Ríos.

### **2.1.3 QUÈ TIPOS DE CACAO SE DAN EN EL ECUADOR**

El Ecuador en la actualidad produce cacao fino y de aroma y el CCN51. El fino y de aroma se exporta como ASE, ASS, ASSS, ASSPS. A partir de los años 70, se introduce el CCN51, de cuya variedad se estima existen más de 20.000 hectáreas, con rendimientos que superan los 40 quintales por hectárea al año.

**ASE:** Arriba Superior Epoca (51% fermentado mínimo, 25% violeta máximo, 18% pizarroso máximo, 6% defectuoso máximo)

**ASN:** Arriba Superior Navidad (52% fermentado, 25% violeta, 18% pizarroso, 5% defectuoso).

**ASS** Arriba Superior Selecto (65% fermentado, 20% violeta, 12% pizarroso, 3% defectuoso).

**ASSPS:** Arriba Superior Summer Plantación Selecta (85% fermentado, 10% violeta, 5% pizarroso, 0% defectuoso).

**ASSS:** Arriba Superior Summer Selecto

Estos tipos de cacao son clasificados de esta manera por sus cualidades frente a la norma nacional NTE INEN 176<sup>7</sup>. De igual manera, esta calidad reconocida está abierta a negociaciones adicionales entre vendedor y comprador.

---

<sup>7</sup>ver Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 176 en el Anexo No 2

#### **2.1.4 ZONAS PRINCIPALES DE PRODUCCIÓN DE CACAO EN EL ECUADOR**

Las plantaciones comerciales de cacao se encuentran localizadas principalmente en la región Litoral del país, en una franja altitudinal que va desde el nivel del mar hasta 500 m.s.n.m., en la que se identifican tres zonas características: norte, centro y sur.

**La zona norte:** Comprende las provincias de Esmeraldas, Manabí, las estribaciones occidentales de la Cordillera en las provincias de Pichincha y Cotopaxi y dentro de ellas las plantaciones de cacao se ubican en:

**Esmeraldas:** La Concordia, Quinindé, Viche, Esmeraldas, San Lorenzo y Muisne.

**Manabí:** Chone, El Carmen, Calceta, Rocafuerte y Pichincha;

**Santo domingo de los tsachilas:** Santo Domingo de los Colorados;

**Cotopaxi:** La Maná, El Corazón y San Miguel.

Los suelos de esta zona son en su mayor parte de origen volcánico, con precipitaciones promedio de 2 000 mm anuales, concentrados en el período lluvioso de diciembre a abril, en tanto que el período seco corresponde a los meses de junio a noviembre. Se estima que en total existen 80 000 hectáreas de plantaciones de edad

**La zona central:** Comprende la parte norte de la Cuenca del Río Guayas y la provincia de Los Ríos.

**Guayas:** Balzar, Colimes, Santa Lucía, Urvina Jado

**Los Ríos:** Vinces, Palenque, Baba, Guare, Isla Bejucal San Juan, Pueblo Viejo, sur de Ventanas, Catarama, Ricaurte, Babahoyo y Quevedo.

Esta zona tiene excelentes condiciones de suelo, fértiles y profundos. La pluviosidad promedio anual es de 1 000 mm distribuida entre los meses de diciembre a julio. El

cacao proveniente de esta zona se lo conoce comercialmente como “Arriba” y tiene una extensión de plantación de aproximadamente 107 000 hectáreas. Por su potencial de producción se justifica inversiones para procesos de renovación y rehabilitación de huertos.

**La zona sur:** Corresponde a la parte sur de la provincia del Guayas y la provincia de El Oro:

**Guayas:** Milagro, Naranjito, Naranjal, Balao Chico, Tenguel

**El Oro:** Santa Rosa, Machala, El Guabo y Tendales.

La precipitación pluvial en esta zona tiene un rango entre 500 a 1 000 mm anuales y los suelos son de buenas características para el cultivo. Las condiciones climáticas son menos propicias para el desarrollo de enfermedades. La superficie plantada es de aproximadamente 80 000 hectáreas.

En las estribaciones de la Cordillera Occidental, de las provincias de Bolívar (San José del Tambo), Chimborazo, Cañar y Azuay existen aproximadamente 13 000 hectáreas y en la Amazonía 6 000, que corresponden al 11 y 2%, respectivamente.

### **2.1.5 CUÀLES SON LOS PRICIPALES PAISES PRODUCTORES DE CACAO EN EL MUNDO**

En la actualidad, la producción de cacao está muy concentrada, de hecho una decena de países suman el 90% de la producción mundial.

- Costa de Marfil
- Ghana
- Indonesia
- Brasil
- Malaysia
- Nigeria
- Cameroon
- Ecuador

- República Dominicana
- Colombia
- México
- New Guinea

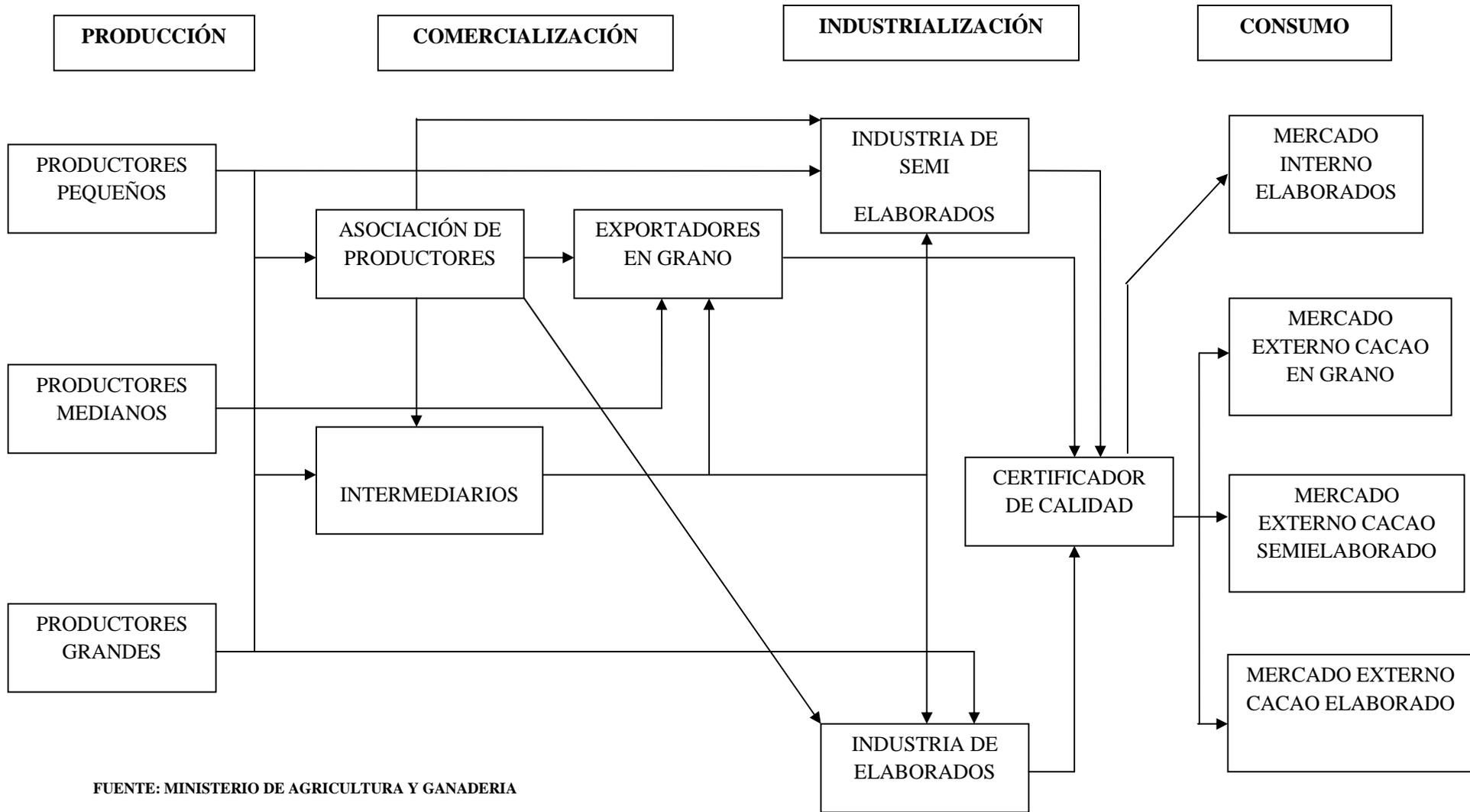
Los principales nichos de consumo del cacao ecuatoriano se encuentran en el mercado internacional (hacia donde se dirige aproximadamente el 75% de la producción total de cacao, sea en forma de cacao en grano, sea en forma de elaborados y semielaborados. Los principales nichos se encuentran en Europa (Alemania, Francia e Inglaterra, que abarcan el 40% de la demanda total) y los Estados Unidos (33%).

## **2.16 ESTRUCTURA GRÁFICA DE LA CADENA DE COMERCIALIZACIÓN DE CACAO EN ECUADOR.**

La cadena de comercialización de cacao en el país involucra a los productores pequeños, medianos y grandes; comerciantes informales, exportadores, brokers, ONG`S, instituciones de investigación, etc.

A continuación se presenta un gráfico en donde se detalla la cadena de comercialización de este producto:

GRÁFICO No1



FUENTE: MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

## 2. 2 MACROAMBIENTE

### 2.2.1 FACTOR DE ORDEN ECONÓMICO

#### 2.2.1.1 Producto Interno Bruto (Tasa de crecimiento real)

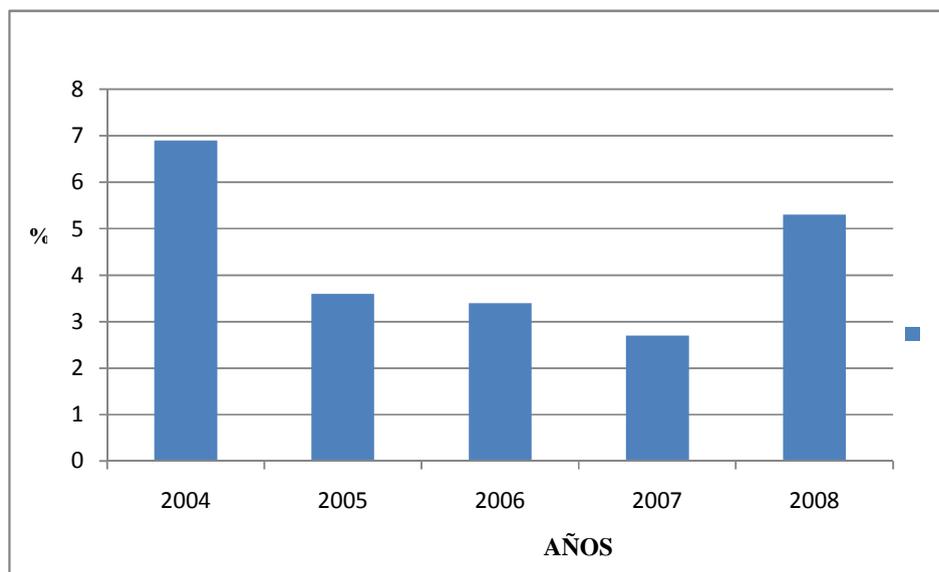
Esta variable mide la producción anual de todos los bienes y servicios producidos en el país ajustados por la inflación.

**CUADRO NO: 2**  
**PIB tasa de crecimiento real en %**  
**Periodo2004 - 2008**

AÑOS	%
2004	6.9
2005	3.6
2006	3.4
2007	2.7
2008	5.3

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO NO: 2**  
**PIB tasa de crecimiento real**  
**2004 - 2008**



**FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**  
**ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS**

El PIB del Ecuador se incrementó en un 6.9% en el 2004 con respecto al 2003, que fue del 2.7% lo que significó el nivel más elevado a partir de la dolarización ubicándose en 30.281,50 millones de dólares; sin embargo en el 2008, éste decreció en el 5.3%.

### **CONNOTACIÓN**

La situación de este indicador para el sector agrícola es cada vez preocupante, porque esta dependiendo del petróleo a pesar de que se ha implementado políticas que han ayudado al agricultor subdiando las importaciones de urea y los créditos a bajas tasas de interés.

### 2.2.1.1.1 Producto Interno Bruto por actividad económica

Se detallan todas las actividades económicas que se realizan en el Ecuador y que aportan al PIB anual

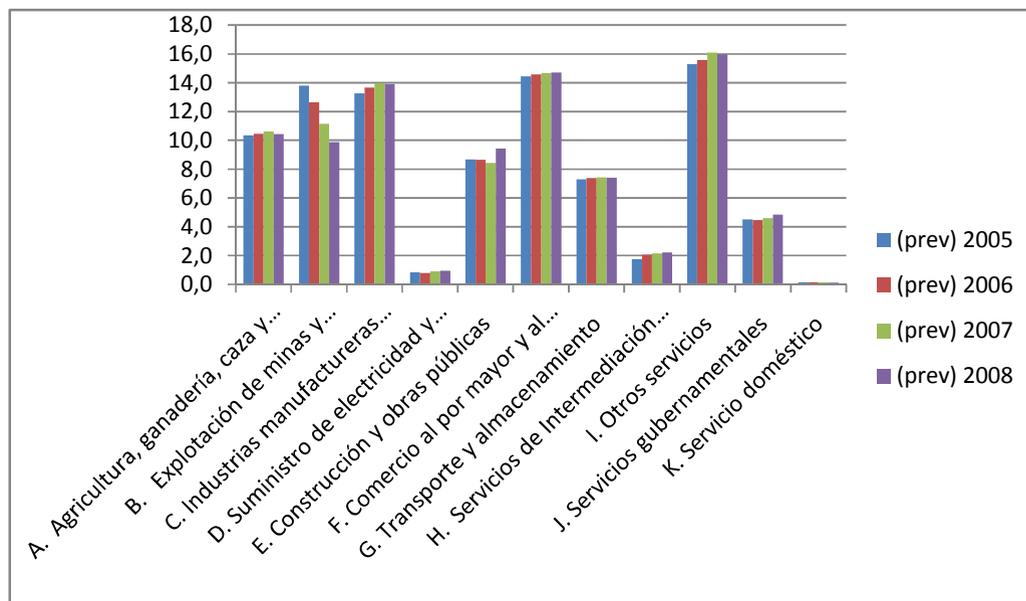
**CUADRO No: 3**  
**PIB por actividad económica en %**  
**2005 – 2008**

	2005	2006	2007	2008
<b>A. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura</b>	10,3	10,5	10,6	10,4
<b>B. Explotación de minas y canteras</b>	13,8	12,6	11,1	9,9
<b>C. Industrias manufactureras (excluye refinación de petróleo)</b>	13,3	13,7	14,0	13,9
<b>D. Suministro de electricidad y agua</b>	0,8	0,8	0,9	0,9
<b>E. Construcción y obras públicas</b>	8,7	8,6	8,4	9,4
<b>F. Comercio al por mayor y al por menor</b>	14,4	14,6	14,7	14,7
<b>G. Transporte y almacenamiento</b>	7,3	7,4	7,4	7,4
<b>H. Servicios de Intermediación financiera</b>	1,8	2,0	2,2	2,2
<b>I. Otros servicios</b>	15,3	15,6	16,1	16,0
<b>J. Servicios gubernamentales</b>	4,5	4,5	4,6	4,8
<b>K. Servicio doméstico</b>	0,1	0,1	0,1	0,1

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO No: 3**  
**PIB por actividad económica en %**  
**2005 – 2008**



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

Del total del PIB en el año 2005, el sector de la agricultura representa el 10.30%. Para el 2006 este sector aporta al total del PIB con el 10.5%, en el 2007 con el 10.6% y para el 2008 baja a 10.4%, como se puede observar en el gráfico No 3 su incremento es estable.

### CONNOTACION

Como se señaló anteriormente es uno de los sectores que más impulsa al fortalecimiento de la generación del PIB, a pesar de problemas que afrontó el sector; esto significa que el Ecuador sigue dependiendo su economía del sector primario.

#### 2.2.1.1.2 Producto interno Bruto (sector agrícola)

Si se desglosa al sector agrícola a nivel de rama por actividad, como se observa en el siguiente cuadro

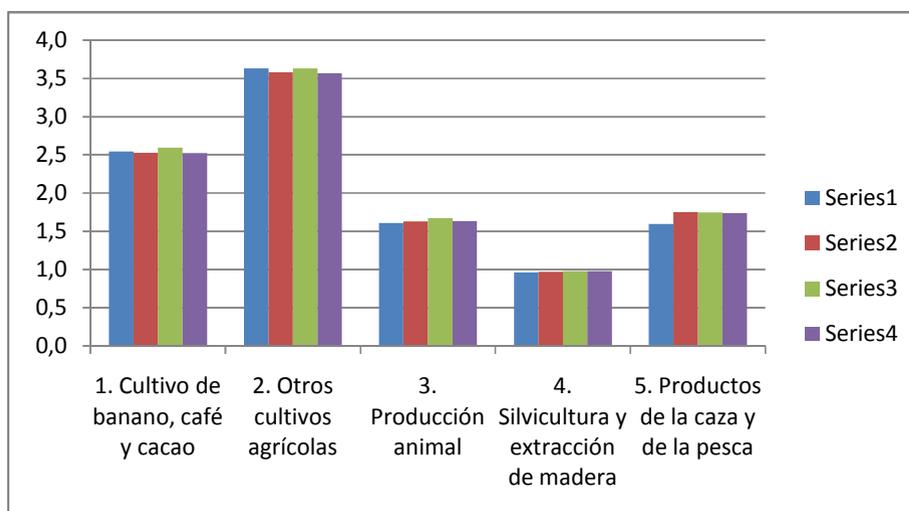
**CUADRO No: 4**  
**PIB agrícola (ramas agrícolas)**  
**2005 – 2008**

	2005	2006	2007	2008
<b>Agricultura, ganadería, caza y silvicultura</b>	<b>10,3</b>	<b>10,5</b>	<b>10,6</b>	<b>10,4</b>
<b>1. Cultivo de banano, café y cacao</b>	<b>2,5</b>	<b>2,5</b>	<b>2,6</b>	<b>2,5</b>
<b>2. Otros cultivos agrícolas</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>
<b>3. Producción animal</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,6</b>
<b>4. Silvicultura y extracción de madera</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>	<b>1,0</b>
<b>5. Productos de la caza y de la pesca</b>	<b>1,6</b>	<b>1,8</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO No: 4**  
**PIB (sector agrícola) en %**  
**2005 – 2008**



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

Del 10.3% que aporta el sector agrícola al PIB total, el 2.5% se debe al cultivo de banano, café y cacao en el año 2005, para los años subsiguientes se mantiene su crecimiento.

## **CONNOTACIÓN**

Tradicionalmente el Ecuador ha financiado su crecimiento en la producción de banano, cacao y café estos tres productos han aportado con porcentajes significativos al PIB total

La agricultura ha sido de vital importancia para el país, sin embargo el agricultor ecuatoriano no ha podido generar suficientes ingresos para su mejor desarrollo, debido a problemas estructurales en el uso y tenencia de la tierra.

Como alternativa de crecimiento está el cultivo de cacao, prácticamente ha sido un producto históricamente importante ya que a través de su explotación ha generado empleo y divisas para el país.

### **2.2.1.2 Inflación**

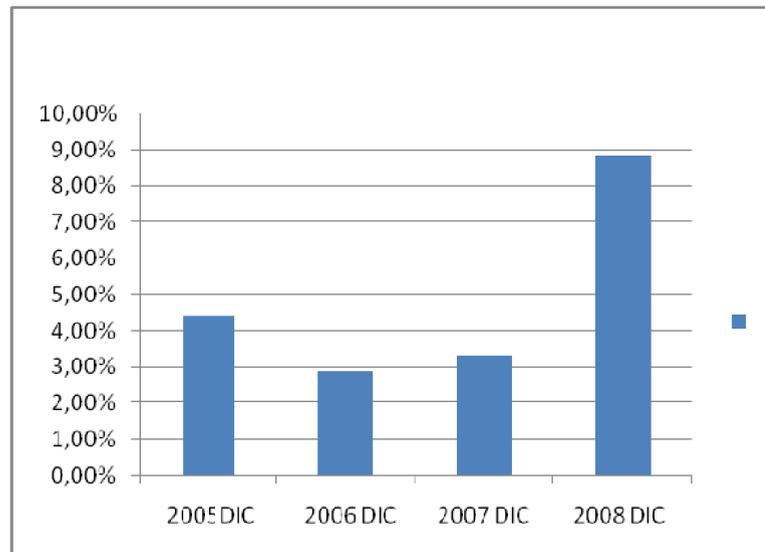
La inflación es un indicador que muestra el incremento porcentual en los precios de los bienes y servicios disponibles para la producción y el consumo.

**CUADRO NO: 5**  
**TASA DE INFLACION DEL 2005 – 2008**

<b>2005 DIC</b>	4.44%
<b>2006 DIC</b>	2.87%
<b>2007 DIC</b>	3.32%
<b>2008 DIC</b>	8,83%

**FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**  
**ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS**

**GRÀFICO NO: 5**  
**GRAFICO DE LA INFLACIÒN 2005 – 2008**



**FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**  
**ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS**

El Ecuador en su historia inflacionaria empezó a moverse en rangos un tanto significativos, antes de la dolarización, pero a partir de ésta para el 2004 su tasa fue del 2.00 %, para 2005 esta subió al 4,44% anual, para 2006 está bajó 2.87%, en el 2007 ésta subió 3.32% y al finalizar el 2008 creció al 8.83%. Como podemos observar en el gráfico No 5

### **CONNOTACIÓN**

Al registrarse valores altos de la tasa de inflación especialmente del 2007 al 2008 representa una amenaza para la economía ecuatoriana dolarizada, debido a la crisis económica que se ha presentado en los Estados Unidos y a la especulación de precios. El sector agrícola se encuentra afectado porque los precios de los insumos, maquinaria y herramientas de trabajo han subido sus precios y esto agrava la situación de los agricultores.

### 2.2.1.3 Tasas de Interés.

La tasa activa o de colocación, es el precio del dinero que cobran los bancos y el sistema financiero en general por los préstamos realizados. Esta es mayor a la tasa pasiva debido a que la diferencia con la tasa de captación permite al sistema financiero cubrir los costos administrativos y marginarse una utilidad.

#### CUADRO NO: 6

##### Tasa de interés

2005 - 2008

AÑOS	%
2005	8,6
2006	9,86
2007	10,72
2008	9,14

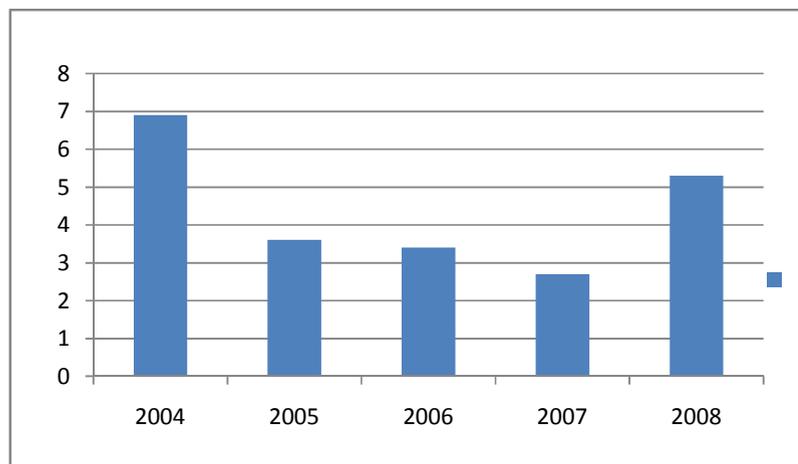
FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

#### GRÁFICO No: 6

##### Tasa de interés

2005 - 2008



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

Las tasas de interés en operaciones activas desde enero del 2005, tienen diferentes estratos, esto se debe a la ley de administración financiera y a la presión de los grupos de poder.

Al analizar en el cuadro No. 6 la tasa de colocación se puede apreciar que sus valores, en el periodo 2005 al 2008 fluctúan del 8.6% al 9.14%.

Esta tasa es relativamente alta si la comparamos con el mercado estadounidense que maneja la misma moneda está en el orden del 4%, de esta forma resulta complicado pensar en futuras inversiones en activos.

## **CONNOTACIÓN**

La forma de determinar las tasas de interés se modificó a través de la aprobación de la Ley de Administración Financiera. Adicionalmente el Banco Central del Ecuador aprobó la metodología oficial del cálculo de las tasas de interés activas para mes de junio del 2008 que dieron como resultado aspectos sobresalientes para las PYMES, crédito comercial corporativo y la vivienda, situación que redundó en el sector general y en el sector empresarial.

La modificación de las tasas de interés para el aparato productivo ha dado como resultado un crecimiento de las operaciones en la pequeña empresa y ha fomentado el crecimiento de productos agrícolas, es esta una de las razones por lo que las personas se están dedicando al cultivo de cacao, ya que el gobierno está dando préstamos a través del Banco de Fomento

## 2.2.1.4 EXPORTACIONES DE CACAO

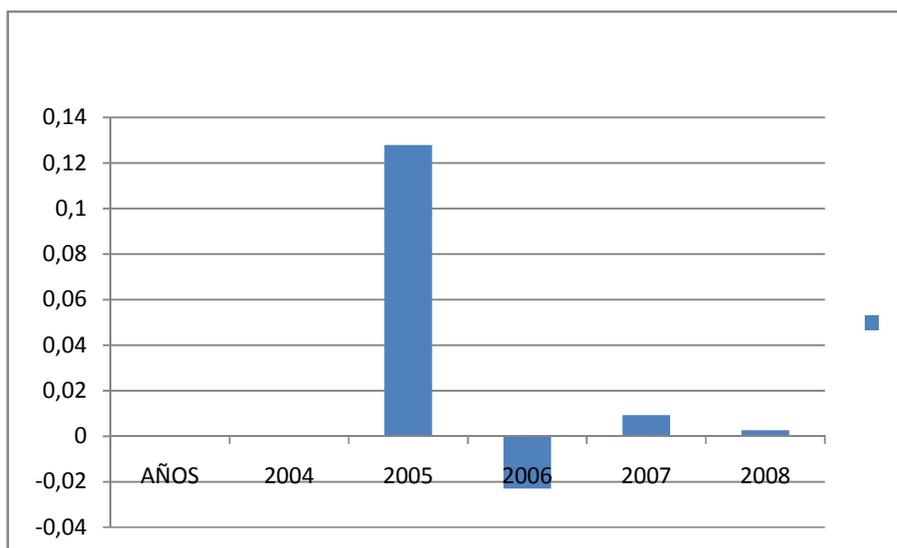
**CUADRO No 7**  
**EXPORTACIONES DE CACAO**  
**PERIODO 2004 / 2008**

AÑOS	TONELADAS	% DE VARIACION
2004	91.817,42	
2005	105.294,20	12.80%
2006	102.915,40	-2.31%
2007	103.879,41	0.93%
2008	104.147,20	0.26%

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO No 7**  
**EXPORTACIONES DE CACAO**  
**PERIODO 2004/2008**



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

Si comparamos las exportaciones de cacao con el año 2004 con el 2005 estas en un 12.80%, sin embargo en el siguiente año estas cayeron en 2.31%. Para los años 2007 y 2008 las exportaciones volvieron ascender en 0.93% y 0.26% respectivamente. En esta perspectiva las exportaciones de cacao y su promoción no cuentan con un programa en esa perspectiva.

### **CONNOTACION:**

El Ecuador cuenta con una buena cantidad de producción exportable, lo que significa que es un producto que tiene buena acogida en el mercado internacional, sin embargo el estado aun no ha brindado el apoyo suficiente en la producción y comercialización de cacao, situación que conlleva a que no se puedan aprovechar todos los beneficios de esta actividad agrícola.

## **2.2.2 FACTOR DE ORDEN SOCIAL**

### **2.2.2.1 Población bajo la línea de la Pobreza**

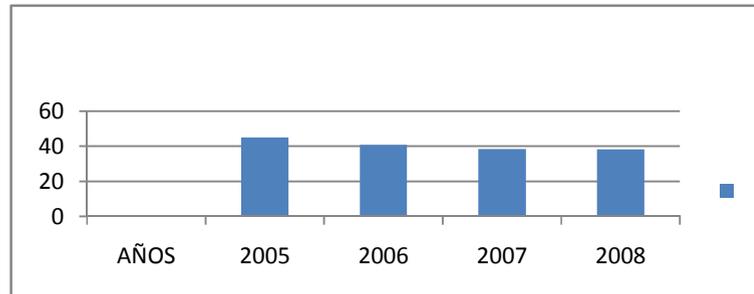
La pobreza sigue siendo el principal problema social del país. La causa principal es que los gobiernos no han asignado adecuadamente los recursos para los sectores salud, educación y vivienda. La Constitución actual aprobada en Septiembre del 2008 fija que el 6% del PIB se entregue a estos sectores.

**CUADRO No: 8**  
**% población bajo la línea de la pobreza**  
**2005 – 2008**

<b>AÑOS</b>	<b>%</b>
<b>2005</b>	45,00
<b>2006</b>	41,00
<b>2007</b>	38,50
<b>2008</b>	38,30

**FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**  
**ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS**

**GRÁFICO No: 8**  
**% población bajo la línea de la pobreza**  
**2005 – 2008**



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

En el cuadro No 8 se demuestra el comportamiento de la población bajo la línea de la pobreza. En el 2005 se ubica en el 45%, y en el 2006 baja a 41%, esta tendencia hacia abajo continua ya que en el 2007 la tasa es de 38.5% y al finalizar el 2008 esta se ubica en 38.3%, sin embargo son porcentajes altos que ha traído problemas sociales para el país como el caso del crecimiento delincriminal, desempleo, drogadicción y alcoholismo.

### CONNOTACIÓN

La situación descrita anteriormente ha influido de alguna manera a los trabajadores del autor en el sentido que es una amenaza para lo mismo ya que este sector tiene que tomar medidas de seguridad.

Entre las principales causas de que la población rural viva bajo la línea de la pobreza es la falta de apoyo por parte del Estado, especialmente a los pequeños y medianos agricultores y a la escasa infraestructura de servicios básicos hacen que los campesinos emigren a las grandes ciudades abandonando el campo, engrosando así los cordones de miseria en la urbe.

### 2.2.2.2 Tasa de Migración

Esta variable incluye la cifra correspondiente a la diferencia entre el número de personas que entran y salen de un país durante el año. Un exceso de personas que entran al país se conoce como la inmigración neta. Un exceso de personas que abandonan el país se conoce como la emigración neta. La tasa neta de migración indica la contribución de la migración al nivel total de cambios demográficos. Altos niveles de migración pueden causar problemas tales como el aumento del desempleo y posibles conflictos étnicos (si las personas están llegando a un país) o una reducción en la fuerza laboral, quizás en sectores clave (si las personas dejan un país

**CUADRO No: 9**

**Tasa de migración neta %**

**2005- 2008**

AÑOS	%
2005	-6,07
2006	-3,11
2007	-2,16
2008	-7,98

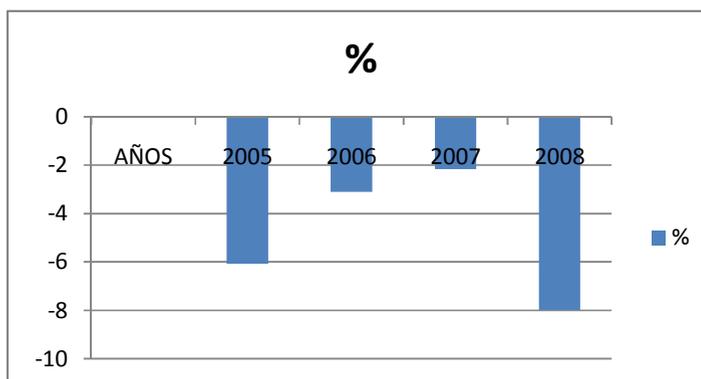
FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO No: 9**

**Tasa de migración neta %**

**2005- 2008**



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

La tasa de migración del Ecuador se encuentra en el 2005 en -6.07% para el 2006 en - 3.11%, en el 2007 -2.16 y finalmente para el 2008 se encuentra en -7.98%

## CONNOTACION

Los ecuatorianos buscando mejores oportunidades de vida han salido del país agobiados por la pobreza y la falta de trabajo dejando atrás a familiares y amigos, lo que ha traído como consecuencia problemas sociales y falta de mano de obra calificada impidiendo el fortalecimiento del área rural y el abandono de fincas, quedando tierras sin sembríos, disminuyendo la producción agrícola y como parte de esto también se ve afectado el sector cacoetero.

### 2.2.2.3 EL DESEMPLEO

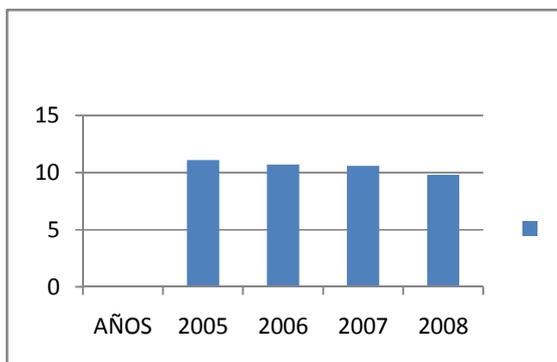
Esta variable incluye el porcentaje de la fuerza laboral que está sin empleo.

**CUADRO No: 10**  
**Tasa de desempleo en %**  
**2005 - 2008**

<b>2005</b>	<b>11,1</b>
<b>2006</b>	10,7
<b>2007</b>	10,6
<b>2008</b>	9,8

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO No 10**  
**Tasa de desempleo %**  
**2005 – 2008**



**FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR**  
**ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS**

La tasa de desempleo en el 2005 se encuentra en 11.11%, con tendencia hacia abajo se ubica en el 2006 en 10.705, para el 2007, esta tasa se ubica en 10.60%, bajando a 9.80% en el 2008.

### **CONNOTACIÓN**

Situación indeseable en la economía en la que un individuo en edad, capacidad y condiciones para trabajar busca activamente un empleo sin éxito. En términos más generales el desempleo tiene que ver con la utilización por debajo de su capacidad de cualquier recurso productivo (tierra, trabajo y capital).

A existir una tasa de desempleo apreciable en el Ecuador, representa una oportunidad para la actividad agrícola, las razones de que este sector podría contar con mano de obra contribuyendo de esta manera a la producción cacaotera, la cual ha ocupado tradicionalmente buena parte de la superficie del país, movilizandole miles de jornaleros y familias campesinas, atrayendo mano de obra a esta actividad.

#### **2.2.2.4 IMPORTANCIA SOCIAL PARA EL PAIS A PARTIR DE LA PRODUCCION DE CACAO**

La producción de cacao es un importante generador de empleo: se estima que aproximadamente 600.000 personas se encuentran vinculadas directamente a la actividad, lo que representa el 4,3% de la PEA nacional y el 13% de la PEA agrícola.

De un total aproximado de 100.000 unidades productivas agropecuarias que cultivan actualmente el cacao, el 80% son pequeños productores con superficies menores a 10 hectáreas de cacao, 15% con una superficie de de 10 hasta 20 hectáreas, 5% con superficies mayores a 20 hectáreas de cacao.

En un estudio realizado en la UNOCACE y las organizaciones que la conforman (IICA-GTZ-UNOCACED, 2003), se verificó una característica común a todos los productores y productoras que es el nivel precario de acceso a servicios: el agua es entubada, no existe alcantarillado, los caminos y carreteras son primordialmente de segundo orden. No obstante, los servicios de educación y salud no están distantes de las residencias de los productores y productoras.

Además, una parte importante de las familias no se reducen únicamente al núcleo de padres e hijos, sino que se extienden a nietos y demás familia, viviendo todos en espacios reducidos. Aquí, no obstante la existencia de abundante mano de obra, la participación productiva se reduce a unos pocos miembros, evidenciando un problema típico de las economías agrarias: la reducida productividad marginal del trabajo.

En efecto, la principal fuente de ingresos familiares es la agrícola. Los ingresos extra-agrícolas son poco comunes pues el nivel de instrucción de los miembros de la familia es muy bajo como para insertarse en el mercado de trabajo industrial. De hecho, la mayoría de las personas entrevistadas tenían apenas instrucción primaria (no siempre terminada).

No obstante aquí es importante realizar una puntualización por nivel etario y por género. A nivel etario, la generación de adultos tienen normalmente instrucción

primaria. En las generaciones más jóvenes se observa un mayor nivel de instrucción (secundaria y en ocasiones universitaria a nivel técnico). Finalmente, las generaciones de niños registran una asistencia casi general a la escuela.

El proceso productivo del cacao está compuesto de un conjunto de actividades, entre las que se mencionan: la roza o limpieza (eliminación de maleza), las podas de mantenimiento (retoños), las podas fitosanitarias (limpieza del tronco, corte de mazorcas dañadas, eliminación de escoba de bruja), y las actividades de riego (según el clima y la disponibilidad del recurso), como pasos previos a la cosecha.

En estas actividades participan tanto hombres como mujeres, dependiendo del tipo de esfuerzo físico requerido. En efecto, cuando los hombres son socios directos de la organización de cacao controlan todo el manejo del cultivo y las mujeres tienen una alta participación especialmente en las labores de cosecha y desgrane. Cuando las mujeres son socias directas tienen el control de todo el manejo del cultivo hasta la venta, y participan laboralmente en forma directa en actividades como la roza, las podas fitosanitarias y de mantenimiento, la cosecha y el desgrane.

Para el caso en el que marido y mujer son socios directos, tienen control diferenciado de territorios, ella es responsable de todo el manejo del cultivo de cacao en un terreno y él en otro, pero ambos participan en las reuniones, cursos y eventos de la organización. Sólo en el caso de las parejas más jóvenes correspondientes al estrato medio y con niveles de educación superior, las mujeres no participan en el manejo del cultivo.

Por otro lado, en lo que se refiere a las tareas reproductivas, casi todas están a cargo de las mujeres: preparación de alimentos, aseo de casa, lavado de ropa, cuidado de niñas y niños, representación en la escuela o colegio, cuidado de enfermos. Los hombres participan sólo en la consecución de agua y combustible para la comida. Esto se debe a una cultura que parece estar muy arraigada en las diferentes comunidades en estudio: las mujeres se dedican al cuidado del hogar y los niños y los hombres a todo lo que tenga que ver con la mantención del hogar. Debido a lo señalado, la jornada de trabajo es diferenciada para hombres y mujeres.

En el caso de la mujer, que es casi la única responsable del trabajo reproductivo y adicionalmente colabora en algunas actividades agropecuarias, sus jornadas diarias son más largas que las de los hombres. Normalmente ellas se levantan entre una y una hora y media antes que los hombres y así mismo se acuestan más tarde que ellos.

Las mujeres que trabajan en la finca regresan al hogar a continuar con el trabajo de la casa. Entre tanto, los hombres salen temprano en la mañana al campo, vuelven a la casa para el almuerzo y en la tarde regresan al campo

### **2.2.3 FACTOR DE ORDEN POLITICO**

Durante los últimos 11 años, el Ecuador ha tenido siete presidentes, a partir del año 1996 el país entró en un deterioro político, situación que ha sembrado una profunda desconfianza tanto de inversionistas propios como extranjeros, sumado a esto el saqueo económico en cada periodo presidencial.

El pueblo ecuatoriano estará a la expectativa de las decisiones políticas del nuevo gobierno, pues hay la esperanza de que a través de las reformas y las acciones que se tomen, se logre la ansiada estabilidad política y así haya inversión directa tanto nacional como extranjera para reactivar el aparato productivo. Lo que permitirá el desarrollo de las empresas y a su vez el bienestar de la sociedad ecuatoriana.

A continuación un listado de los últimos gobiernos:

- Abdala Bucarán Ortiz 1996-1997 Presidente Constitucional de la República (10 de agosto de 1996 – 6 de febrero de 1997)
- Fabián Ernesto Alarcón Rivera (interino) 1997-1998 Presidente de la República Interino ( 11 de febrero de 1997 – 10 de agosto de 1998)
- Jamil Mahuad Wit 1998–2000 Presidente Constitucional de la República ( 10 de agosto de 1998 – 21 de enero del 2000)
- Dr. Gustavo Noboa Bejarano 2000-2003 Presidente Constitucional de la República. (21 de enero del 2000 – 15 de enero de 2003)

- Ing. Lucio Gutiérrez Borbua 2003-2005 Presidente Constitucional de la República ( 15 de enero del 2003 – 20 de abril del 2005)
- Dr. Alfredo Palacio 2005-2006 Presidente Constitucional de la República (21 de abril del 2005 – 15 de enero de 2007)
- Econ. Rafael Correa Actual Presidente Constitucional de la República (15 de enero de 2007)

Por último tenemos ahora al Econ. Rafael Correa desde el 15 de Enero de 2007, nuevamente reelegido el 26 de Abril del 2009.

El sector agrícola es netamente dependiente del ambiente político ecuatoriano, ya que con el alto índice de ingobernabilidad de los últimos años se ha notado que los proyectos agrícolas en general no se han podido concluir, por el contrario se renuevan constantemente lo que afecta al crecimiento del sector provocando un estado de incertidumbre e inestabilidad.

#### **2.2.4 FACTOR DE ORDEN TÈCNOLOGICO**

Al momento el sector del cacao nacional se enfoca en cacao en grano como un ingrediente natural para la industria alimenticia. El valor agregado más importante en este punto es la consolidación y reconocimiento de los compradores en un producto de alta calidad que el Ecuador puede ofrecer al mercado.

Los cultivos se manejan tradicionalmente en sistemas agroforestales multidiversos, sin embargo, es posible hacerlo en las mismas condiciones pero de manera más tecnificada de forma que puedan alcanzar mayores niveles de productividad.

El manejo poscosecha es extremadamente importante para obtener un producto de buena calidad que conserve las propiedades. Para esto, es necesario contar con facilidades adecuadas de fermentación y secado. Las alternativas son diversas dependiendo de las condiciones y materiales de la zona de producción.

Para la poscosecha de cacao, es indispensable el proceso de fermentación de los granos para obtener las máximas características de aroma y sabor. Tradicionalmente

se realiza la fermentación en los tendales de las fincas, sin embargo, este proceso no es eficiente sobretodo a nivel de pequeños productores, debido a que se necesitan volúmenes mínimos para realizar el proceso. Se han desarrollado en los últimos años varios estudios para mejorar la poscosecha y fermentar de una manera óptima el cacao. Una de estas nuevas opciones se describe brevemente a continuación:

El cacao puede ser fermentado en cajones de maderas que no tengan olores que se puedan transmitir al grano, estos deben ser colocados en sitios adecuados donde no reciban luz solar directa ni lluvias. El proceso toma varios días y depende de las condiciones climáticas de la zona y el estado del tiempo en ese momento en particular. En estos cajones debe pasar el grano alrededor de unos 3 a 5 días, luego de lo cual es colocado en tendales especialmente adecuados para el efecto.

Los tendales son superficies planas de dimensiones variadas, de acuerdo a los volúmenes de cacao a secar, en las cuales se extiende el producto hasta llegar a obtener una humedad de 7 u 8 %. Sin embargo, se ha determinado que al llegar a una humedad menor al 7%, los problemas de condensación y por ende de presencia de moho, se reducen casi totalmente. Idealmente, este proceso debe ser realizado únicamente mediante la luz solar. Dependiendo de las condiciones del sitio de proceso, es necesario el utilizar secadores a gas. Estos solo deben ser usados en caso de que no se logre obtener un cacao secado naturalmente al sol, puesto que una sobre exposición al secador de gas, puede deteriorar el sabor y aroma del producto.

El proceso final de preparación del cacao para la exportación debe considerar una adecuada eliminación de residuos no deseados y una humedad de acuerdo con los requerimientos del comprador internacional. Además, en ciertos casos es necesario clasificar el grano para uniformizar el producto por tamaño. A nivel de exportador, es necesario tener claras las consideraciones de transporte. Los containers que llevan el producto ensacado tienen un sistema de rejillas que no permite el contacto con las paredes. En lo posible se debe evitar los cambios bruscos de temperatura que generan evaporación y condensación y pueden llegar a deteriorar el producto.

### **2.2.5 FACTOR DE ORDEN AMBIENTAL**

En el mundo se está desarrollando, de manera creciente y sostenida, una demanda de productos agrícolas obtenidos de manera más “limpia”, con menor impacto ambiental e incluso demandas específicas de productos orgánicos, con certificación que avale la no utilización de químicos en su cultivo. Es notoria una conciencia generalizada en la población mundial respecto a la necesidad de preservar los recursos naturales: suelos, agua, vegetación y fauna silvestre, aún no intervenidos por el hombre. Sin embargo, para evitar la depredación de dichos recursos y detener la expansión inconveniente de las fronteras agrícolas, se requiere propiciar técnicas alternativas de desarrollo del sector agropecuario con nuevos enfoques que incorporen la dimensión ambiental y los cambios tecnológicos adecuados para mejorar la competitividad, generando cadenas productivas que reciclen, reutilicen y recuperen los subproductos generados en las actividades productivas.

Lo anterior implica una producción intensiva de avanzada tecnología, que demanda conocimientos de las condiciones ecológicas/ambientales, la estructura de los suelos, la dinámica de los nutrientes de las plantas, los enemigos naturales de plagas y enfermedades y las formas adecuadas de manejo de estos y otros factores de la producción.

A continuación se presentan recomendaciones para el Manejo Biológico, Ecológico y Orgánico de la Fitosanidad del Cultivo.

Los requisitos ambientales específicos son los que siguen:

- Proteger los remanentes forestales que subsisten en las plantaciones.
- Proteger los drenajes naturales, estableciendo franjas con vegetación densa.
- Disminuir la erosión de los suelos, manteniendo una cobertura vegetal adecuada e implementando medidas de conservación de suelos cuando las plantaciones se encuentran en pendientes fuertes.
- Aplicar prácticas de control integrado de plagas.

- Utilizar solamente los biocidas permitidos; los trabajadores deberán recibir entrenamiento y equipo adecuados para su manejo.
- La bodega de almacenamiento de los productos debe ser de material impermeable e incombustible, bien aireada, con instalaciones eléctricas seguras.
- Los equipos y procedimientos utilizados para fermentar, secar y clasificar los granos de cacao deben garantizar la conservación y no contaminación del suelo, agua y aire.
- Los empaques deben estar elaborados con materiales reciclables. Los materiales no biodegradables pero reciclables deben ser reutilizados cuando sea posible, en caso contrario deberán ser recogidos y entregados para reciclaje.
- Los envases de los químicos permitidos que han sido utilizados, deben ser retornables, sino es así, es mejor limpiarlos en seco y enterrarlos en un lugar adecuado.
- Realizar las podas adecuadas para mejorar el aspecto sanitario de las plantaciones y disminuir el uso de químicos.

Adicionalmente, el cultivo de cacao se encuentra en un sistema de bajo uso de insumos, por lo que prácticamente no existen residuos contaminantes para el agua, suelo, flora o fauna de las zonas. Esto es debido a que tradicionalmente, los pequeños productores han pensado que no es justificable el uso de fertilizantes y pesticidas químicos en el cultivo del cacao en términos económicos.

Por esto, las plantaciones han permanecido libres de residuos de los mismos, hecho que se demuestra en la facilidad para obtener los diferentes tipos de certificación, especialmente, orgánica. En cuanto a la fermentación y secado, básicamente se utilizan métodos y materiales naturales como herramientas de madera de la zona, sacos de yute y la luz solar.

Al ser utilizado ancestralmente, el cacao se ha vinculado estrechamente a la cultura y costumbres del Ecuador; más aún que es cultivado principalmente por pequeños

productores en áreas ricas en biodiversidad, algunas de ellas ubicadas en reservas y zonas de amortiguamiento de parques naturales.

Actualmente, en el Ecuador se mantienen cultivos con las mismas características que mantienen el mismo esquema de producción que se trabajó desde hace siglos, dando a las huertas de cacao una rica biodiversidad, aumentando la base de la alimentación de las familias involucradas en el cultivo, protegiendo especies animales y vegetales propias de las regiones de producción de cacao.

Este hecho se confirma teniendo en cuenta que la mayor parte de la producción de cacao Nacional “Sabor Arriba” está en manos de pequeños productores con extensiones menores a 5 ha. Estas fincas multidiversas incluyen además de cacao productos como: especies maderables, banano, papaya, plátano, cítricos, café, entre otros, ya que intentan permitir la seguridad alimentaria de las familias y sostenerse con la venta de los demás productos cuando no es época de cosecha de cacao.

## **2.2.6 MARCO JURIDICO E INSTITUCIONAL DE LA PRODUCCION DE CACAO EN EL ECUADOR**

### **EL MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERÍA**

CONSIDERNADO, que, el cacao constituye el producto agrícola de mayor incidencia en la Historia Nacional del Ecuador por sus connotaciones de antigüedad y su contribución al desarrollo social, económico y político.

Que, el incremento de la superficie del cultivo a través de los siglos fue el factor preponderante para la conformación de los pueblos y su identidad con la región del litoral, la subregión andina y la región amazónica ecuatoriana.

Que, el prestigio histórico del cacao ecuatoriano fino y de aroma se han manifestado en su sabor insuperable por lo que es reconocido en todo el mundo, especialmente por la Organización Internacional del Cacao “ICCO” y demás organismos nacionales e internacionales.

Que, el auge del cultivo propició la bonanza económica de la región y a la fundación de las primeras instituciones privadas de crédito que contribuyeron al financiamiento de importantes obras nacionales y otras de carácter particular.

Que, la función social del cacao involucra a 147.000 agricultores que cultivan 365.000 has y adicionalmente todos los beneficios de la cadena en las actividades industriales y de exportación.

**ACUERDA:**

Artículo 1, Declarar al Cacao como PRODUCTO SÍMBOLO DEL ECUADOR, decisión del Ministerio de Agricultura y Ganadería y como una acción de gratitud y justicia a tan noble producto.

Artículo 2, Brindar como Ministerios de Agricultura y Ganadería todo el apoyo para el fomento de la producción, comercialización y exportación del CACAO.

Este acuerdo entrará en vigencia a partir de su suscripción, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

Dado en el Despacho Ministerial, en la ciudad de Quito, a los veinte y dos del mes de julio del año 2005.

**ACUERDO N° 02-503. MICIP. Oficializa con carácter de OBLIGATORIA la Tercera Revisión de la Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 176, Cacao en grano, Requisitos.** Registro Oficial N° 745, 15/enero/2003.

Según el Acuerdo Ministerial # 287, ANECACAO es el organismo autorizado para expedir el certificado de calidad de exportación del grano basado en las normas INEN 17613.

Entonces la normativa actual utilizada es la NTE INEN 176 (tercera revisión) que tiene las siguientes especificaciones para cacao seco:

**Objetivo.-**

Esta norma establece la clasificación y los requisitos de calidad que debe cumplir el cacao beneficiado y los criterios que deben aplicarse para su clasificación.

**Alcance.-**

Esta norma se aplica al cacao beneficiado, destinado para fines de comercialización interna y externa.

Los principales actores de la política y de la actividad cacaotera integran el Consejo Consultivo de la Cadena Agroindustrial Cacao y Elaborados, obedeciendo el mandato del Art. 266 de la Constitución Política de la República, por el que las asociaciones nacionales de productores, en representación de los agricultores del ramo, los campesinos y profesionales del sector agropecuario, participarán con el Estado en la definición de las políticas sectoriales y de interés social.

**Los integrantes del Consejo Consultivo de cacao, son:**

- El Ministerio de Agricultura y Ganadería o su delegado (quien lo preside).
- Un Representante permanente del Ministro de Comercio Exterior
- Industrialización, Pesca y Competitividad, un Representante de la Asociación Nacional de Exportadores de Cacao ANECACAO.
- El Presidente de la Unión Nacional de Organizaciones Campesinas Cacaoteras del Ecuador UNOCACE
- El Presidente de la Federación de Cacaoteros del Ecuador FEDECAME.
- El Presidente de la Asociación de Productores de Cacao Fino y de Aroma APROCAFA.
- El Presidente de la Corporación de Agroindustriales de Cacao del Ecuador CORPCACAO.
- El Presidente de la Asociación Nacional de Cacaoteros ASOCACAO, un Representante del CORPEI, un Representante del INIAP, un Representante de los compradores externos y
- Un Coordinador Técnico, funcionario del MAG, que actúa como Secretario.

- ❖ **Principales logros:** Identificación de los actores de la cadena y los proyectos con apoyo de de la cooperación internacional. Promoción de la colaboración.
- ❖ Consenso en la eliminación de las mezclas del cacao en las exportaciones.
- ❖ Promoción del mejoramiento de la calidad través de acuerdos Ministeriales y reducción del porcentaje de humedad (gestión ante el INEN).

## **2.3 MICROAMBIENTE**

### **2.3.1 PROVEEDORES.**

Los proveedores de la cadena de comercialización de cacao son los Productores de este producto.

La producción de cacao tiene todo un grupo de encadenamientos que inician a nivel de los productores individuales que producen cacao en grano y terminan en el mercado interno o externo. Existen unidades de producción asociadas y productores individuales.

**2.3.1.1 Los productores individuales:** Estos constituyen alrededor el 90% (más de 90.000 productores) a nivel nacional, y son principalmente pequeños productores.

Estos se relacionan directamente con los intermediarios ubicados en el pueblo más cercano.

En la parroquia de “LA UNION”, existen aproximadamente 50 productores de cacao, los sembríos son entre 1 a 20 hectáreas.

A continuación se presenta un listado de productores que aceptarían la idea de formar parte de un asociación de productores de cacao, según información propia de ellos, su capacidad productiva mensual está en alrededor de 837 quintales de cacao nacional fino y de aroma al mes.

**CUADRO No 11**  
**LISTADO DE PRODUCTORES INDIVIDUALES DE CACAO NACIONAL**  
**FINO DE AROMA DE LA PARROQUIA LA UNION**

NUMERO	NOMBRES Y APELLIDOS	CEDULA DE IDENTIDAD	CAPACIDAD PRODUCCION MENSUAL
1	Alcivar Ortiz Elizabeth	0801662628	1 quintal
2	Quintero Barre Nellys Trinidad	0801266842	1 quintal
3	Zambrano Franco Jessenia	0802622399	1 quintal
4	Charcopa Castillo Jose	0801996737	1 quintal
5	Montaño Quiñonez Carlos	0906524434	1 quintal
6	Moreira Silva Jenny	1710771220	4 quintales
7	Perea Cañola José	0800466252	4 quintales
8	Valarezo Cadenas Marcos	1710367887	10 quintales
9	Zambrano Franco Arcilio	0801916503	10 quintales
10	Nieves Angulo Jose	0802717082	12 quintales
11	Loor Arteaga José	0800334948	12 quintales
12	Nieves Angulo Maximo	0801985896	20 quintales
13	Juanga Mayanchi Luis	1400382444	25 quintales
14	Cusme Zambrano Daniel	1722155908	25 quintales
15	Zambrano Roger		30 quintales
16	Salazar Patricia		30 quintales
17	Zambrano Franco Jorge	0801585548	30 quintales
18	Cuzme Zambrano Guido	1722097845	35 quintales
19	Cuzme Zambrano Amparo	0803020478	35 quintales
20	Alcivar Ortiz Inés	0801322355	40 quintales
21	Bazurto Cuadros Balda	1304503582	40 quintales
22	Bazurto Cuadros Maria	1352152223	40 quintales
23	Tenesaca Loja María		40 quintales
24	Quiñones Sevillano Leonel	0802076877	45 quintales
25	Quiñones Sevillano Manuel		45 quintales
26	Delgado Nuñez Jose	0801424920	60 quintales
27	Vergara Mayorga Hugo	0801200379	60 quintales
28	Vera Cortez Carmen	0801990011	60 quintales
29	Cobeña Saltos Stalin	0801626987	60 quintales
30	Cobeña Saltos Eduardo	0801726854	60 quintales

**TOTAL 837 QUINTALES**

FUENTE: INVESTIGACION DIRECTA DE CAMPO  
 ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**2.3.1.12 Las asociaciones de productores:** Estos casos son muy pocos a nivel nacional, y se refieren a agrupaciones de productores que participan en la producción, acopio y comercialización, dirigiendo el producto a intermediarios, industria o directamente a exportadores.

En la Parroquia de LA UNIÓN, no existe las asociaciones de productores, solo productores individuales.

### **2.3.2 SUSTITUTOS**

Los productos sustitutos son aquellos que pueden dar el mismo beneficio que el producto principal, que contengan las mismas características de uso.

En el caso del CACAO, no existe un producto que lo pueda sustituir, porque no hay uno que tenga las características de cacao.

Se puede decir que el café podría ser un sustituto pero no contiene las mismas características de sustancias que si las tiene el cacao.

### **2.3.3 CLIENTES.**

**Los intermediarios:** Son parte de la lista de clientes de la producción de cacao, porque son ellos quienes compran a los productores de cacao individuales.

Se estima que pueden pasar de 1000 intermediarios a nivel nacional. Son de diferentes tamaños, dependiendo del volumen de compra y de la ubicación del acopio. De manera estimativa, el 10% de la producción se canaliza a través del intermediario camionero; el 22% lo adquiere el comerciante del pueblo más cercano; el 54% lo compra el intermediario de la cabecera cantonal y el 14% el exportador directamente. Los intermediarios a su vez tienen la opción de comercializarlo con la industria de semielaborados, la industria de elaborados o los exportadores de cacao en grano.

En la parroquia la Unión como ya se había explicado anteriormente existen tres comerciantes informales, los cuales pasan a conformar la lista de intermediarios de la cadena de comercialización de cacao que se esta dando actualmente en este sector.

**La industria de semielaborados:** Son los industriales que procesan el cacao y lo transforman hasta alguna de sus etapas intermedias (manteca, pasta, licor). Estas industrias dirigen el cacao procesado hacia el mercado externo.

**La industria de elaborados:** Son los industriales que procesan el cacao hasta productos elaborados como el chocolate. En términos de comercialización, dirigen el producto final hacia el mercado de exportación (previos registros de calidad) o directamente hacia el mercado interno.

**Los exportadores de Cacao en grano:** Son alrededor de 29 en total. Son los acopiadores principales y su producto va al mercado externo sujeto al cumplimiento de normas de calidad que exigen sus clientes. Esto a nivel nacional.

En el caso específico de LA UNIÓN existen como clientes solo intermediarios, quienes son 3 comerciantes existentes en esta Parroquia, ellos hacen llegar el producto a comerciantes más grandes, ubicados en la ciudad de Guayaquil.

### 2.3.4 PROCESO DE COMERCIALIZACION DE CACAO ACTUAL EN LA PARROQUIA DE LA UNIÓN

GRÁFICO N: 11



FUENTE: INVESTIGACIÓN DIRECTA  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

## **CAPITULO III**

### **3. ANALISIS DE MERCADO**

#### **3.1 OBJETIVOS:**

##### **3.1.1 OBJETIVO GENERAL:**

Analizar las condiciones de oferta y demanda del cacao en la parroquia La Unión, Cantón La Concordia perteneciente a la provincia de Esmeraldas, con el fin de contar con información apropiada para el diseño de estrategias que permitan mejorar la comercialización de cacao nacional fino y de aroma en la zona.

##### **3.1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS:**

- Establecer los niveles de producción de cacao nacional fino y de aroma en la zona.
- Determinar la oferta y demanda de cacao nacional fino y de aroma existente en la zona.
- Conocer la cadena de proveedores de insumos para la producción de cacao nacional fino y de aroma.
- Determinar el rendimiento por hectárea con el fin de establecer su grado de productividad.
- Identificar fortalezas y debilidades para definir las estrategias de comercialización mas apropiadas para fomentar el desarrollo

## 3.2 CALCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA Y DISEÑO DE ENCUESTAS.

### 3.2.1 JUSTIFICACIÓN

El tamaño de la población es pequeño, por lo cual no se realiza cálculo de muestra y se toma en cuenta a todos los productores de cacao existentes en la Parroquia de la Unión de la provincia de Esmeraldas.

## 3.3 ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

### Pregunta N: 1

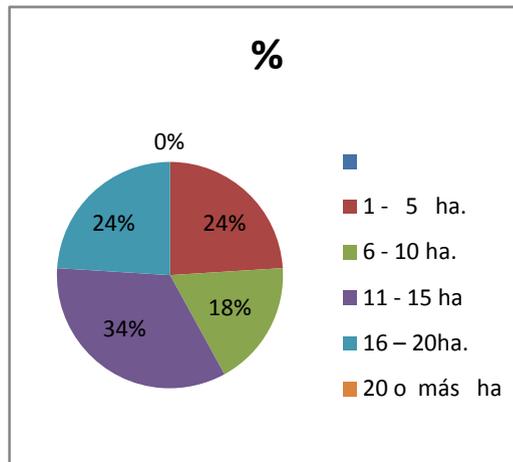
¿Cuántas hectáreas con cultivo de cacao tiene usted?

**CUADRO N: 12**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**

<b>OPCIONES</b>	<b>N:</b>	<b>%</b>
<b>1 - 5 ha.</b>	12	24
<b>6 - 10 ha.</b>	9	18
<b>11 - 15 ha</b>	17	34
<b>16 – 20ha.</b>	12	24
<b>20 o más ha</b>	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

FUENTE: ENCUESTAS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

## GRÁFICO N: 12 RESULTADOS DE ENCUESTA



FUENTE: ENCUESTAS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

### ANÁLISIS

El cuadro N: 12 demuestra que de las 50 encuestas realizadas en la parroquia La UNIÓN, se puede conocer que 17 productores de cacao de los 50 encuestados y existentes en esta zona corresponde al 34% tienen entre 11 y 15 hectáreas con este producto. 12 productores tienen entre 1- 5 hectáreas, que representa al 24%, en igual condición se encuentra la opción de 16 a 20 hectáreas y el 24% corresponde a productores que tienen entre 6 y 20 ha. Más de 20ha. Ningún productor de esta zona tiene estas extensiones.

Los datos demuestran que en La Parroquia LA UNIÓN la mayoría de los agricultores son pequeños productores de cacao nacional fino y de aroma, que pueden ser aprovechados con una buena planificación para alcanzar un alto rendimiento por hectárea.

**Pregunta N: 2**

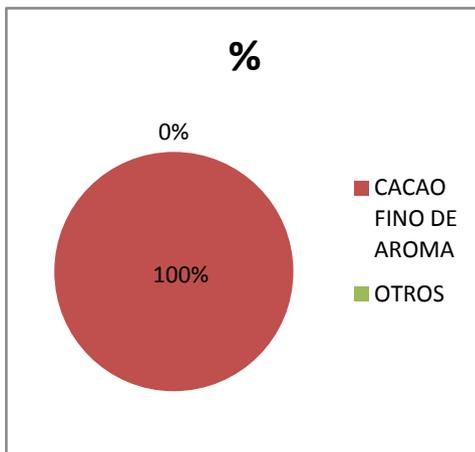
**¿Qué tipo de variedad de cacao cultiva usted?**

**CUADRO N: 13  
RESULTADOS DE ENCUESTA**

<b>RESPUESTA</b>	<b>N:</b>	<b>%</b>
<b>CACAO FINO DE AROMA</b>	<b>50</b>	<b>100</b>
<b>OTROS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**FUENTE: ENCUESTAS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS**

**GRÁFICO N: 13  
RESULTADOS DE ENCUESTA**



**FUENTE: ENCUESTAS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS**

## ANALISIS

El 100% de productores pequeños de cacao en esta zona cultivan CACAO FINO DE AROMA, debido a su rendimiento por hectárea y por su gran aceptación en el mercado nacional e internacional teniendo perspectivas de crecimiento.

### Pregunta N: 3

¿Su plantación de cacao de qué edad es?

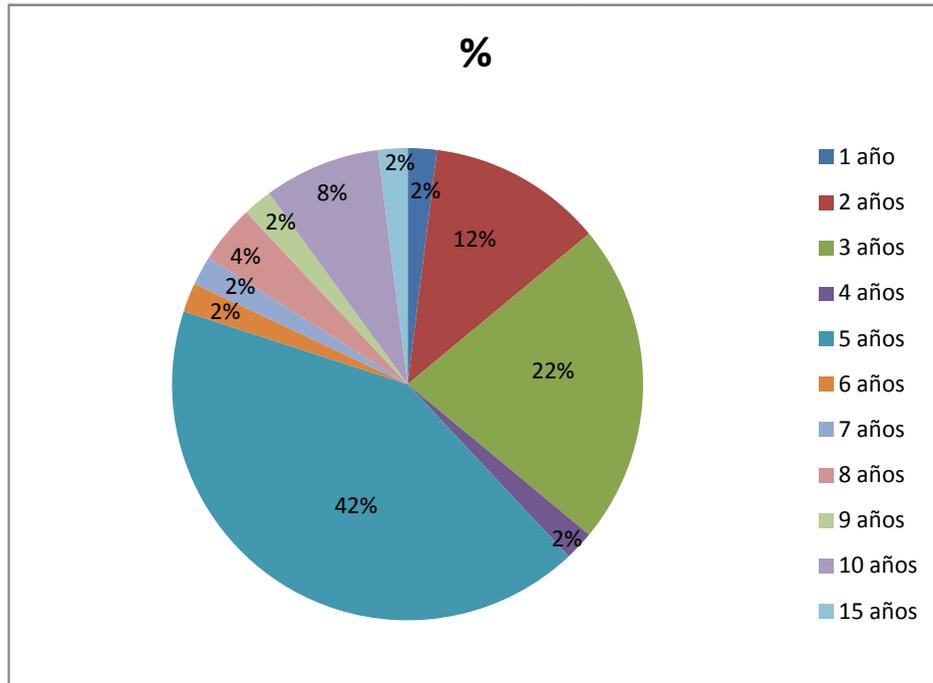
**CUADRO N: 14**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**

<b>RESPUESTAS</b>	<b>N:</b>	<b>%</b>
<b>1 año</b>	1	2
<b>2 años</b>	6	12
<b>3 años</b>	11	22
<b>4 años</b>	1	2
<b>5 años</b>	21	42
<b>6 años</b>	1	2
<b>7 años</b>	1	2
<b>8 años</b>	2	4
<b>9 años</b>	1	2
<b>10 años</b>	4	8
<b>15 años</b>	1	2
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO N: 14**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**



FUENTE: ENCUESTAS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

### ANÁLISIS

En la zona de La Unión existen plantaciones de cacao que va desde el año hasta los quince años de edad. El cuadro No. 14, demuestra esta situación ya que el 42% de las plantaciones tienen 5 años de edad, le sigue las plantaciones de 3 años de edad con el 22%; el 14% están comprendidas las de los 2 primeros años y el 22% restante entre 6 y 15 años de edad.

Esta situación permite ver que la perspectiva de la zona en cultivar este producto puede prolongarse muchos años sin tener ningún problema de producción para su posterior comercialización.

**Pregunta N: 4**

**¿A que edad su plantación de cacao comenzó a producir?**

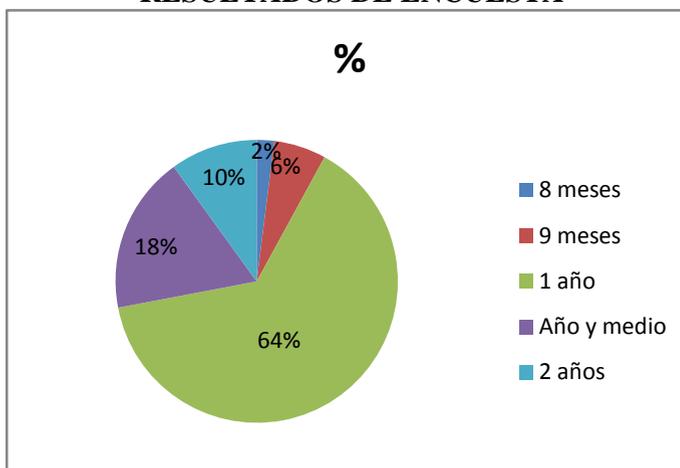
**CUADRO N: 15  
RESULTADOS DE ENCUESTA**

RESPUESTAS	N.	%
8 meses	1	2
9 meses	3	6
1 año	32	64
Año y medio	9	18
2 años	5	10
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO N: 15  
RESULTADOS DE ENCUESTA**



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

## **ANALISIS**

La edad de las plantaciones de cacao que existen en esta zona según la encuesta, señalan que el 64% de los productores encuestados dicen que comenzaron a producir al año, sin embargo un 18% afirman que fue al año y medio desde su siembra que empezaron a cosechar los primeros frutos, además existe un 10% que dicen que fue a los dos años, el 6% a los nueve meses y el 2% de los encuestados contestaron que fue a los ocho meses.

De los resultados se concluye que existen varias edades de las plantaciones de cacao comienzan a producir, pero la mayoría coinciden que es al año, sin embargo esto varía porque todo depende del estado de la planta al momento de sembrarla y los cuidados que se le da una vez cultivada

**Pregunta N: 5**

**¿Cuántos quintales produce en promedio al mes?**

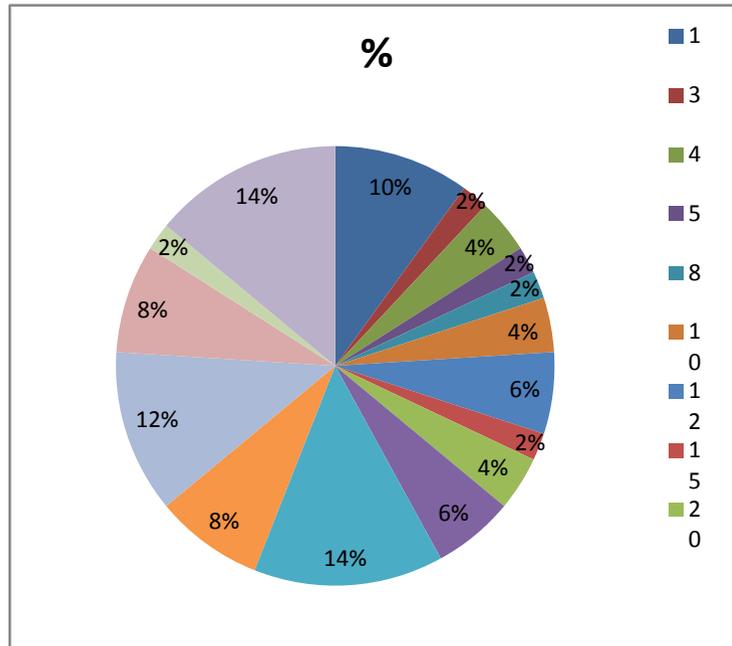
**CUADRO N: 16**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**

<b>RESPUESTAS</b>	<b>N :</b>	<b>%</b>	<b>#</b> <b>HECT.</b>	<b>#qq. Por</b> <b>hectárea</b>
<b>1 quintal</b>	5	10	1	1 quintal
<b>3 quintales</b>	1	2	3	1 quintal
<b>4 quintales</b>	2	4	4	1 quintal
<b>5 quintales</b>	1	2	5	1 quintal
<b>8 quintales</b>	1	2	8	1 quintal
<b>10 quintales</b>	2	4	6	1 quintal y medio
<b>12 quintales</b>	3	6	6	2 quintales
<b>15 quintales</b>	1	2	9	1 quintal y medio
<b>20 quintales</b>	2	4	5	4 quintales
<b>25 quintales</b>	3	6	8	3 quintales
<b>30 quintales</b>	7	14	15	2 quintales
<b>35 quintales</b>	4	8	11	3 quintales
<b>40 quintales</b>	6	12	13	3 quintales
<b>45 quintales</b>	4	8	15	3 quintales
<b>55 quintales</b>	1	2	18	3 quintales
<b>60 quintales</b>	7	14	20	3 quintales
<b>TOTALES</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>		

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO N: 16**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**



FUENTE: ENCUESTAS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**ANÁLISIS**

Del total de productores encuestados el 14% dice que su producción en promedio al mes es de 60qq con un rendimiento por hectárea de 3 quintales, con el mismo porcentaje se encuentra la producción de 30qq; sin embargo el rendimiento por hectárea es de 2 quintales. El 12% afirman que cosechan 40qq con un rendimiento de 3 quintales por ha. La producción de 35 y 45qq se encuentra representada por el 8%, estas dos con rendimiento de 3 quintales. El 6% es para los 12qq por mes con 2 quintales por ha., con el mismo porcentajes es para los 25qq.pero con un rendimiento de 3 quintales por ha.

El 10% de los productores de esta zona cosechan 1 quintal, debido a que solo tienen 1 hectárea en producción.

Como se pudo observar en el cuadro No 16, se puede concluir que existe buena producción de cacao en la zona, se puede señalar que existen un alto porcentaje que cosechan solo 1 quintal por hectárea esto demuestra que es una necesidad la creación de una asociación de los productores para que puedan recibir asesoramiento técnico y así mejorar el rendimiento de las plantaciones de cacao.

**Pregunta N: 6**

**¿Cada qué tiempo realiza la cosecha de cacao?**

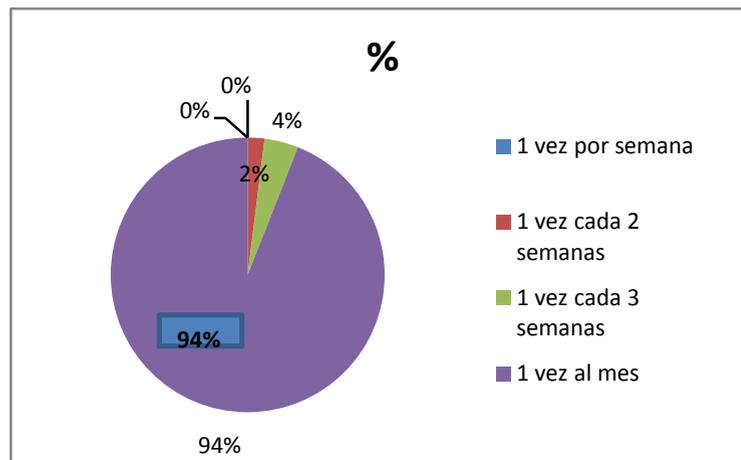
**CUADRO N: 17  
RESULTADOS DE ENCUESTA**

<b>OPCIONES</b>	<b>N.</b>	<b>%</b>
<b>1 vez por semana</b>	0	0
<b>1 vez cada 2 semanas</b>	1	2
<b>1 vez cada 3 semanas</b>	2	4
<b>1 vez al mes</b>	47	94
<b>Otra (especifique)</b>	0	0
<b>TOTALES</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO N: 17**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**



FUENTE: ENCUESTAS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**ANALISIS**

El 94% de los productores encuestados realizan la cosecha de su producción una vez al mes, sin embargo un 4% la realiza una vez cada tres semanas y el 2% una vez cada dos semanas. Entre cosecha y cosecha es corto el periodo de espera, determinando alta producción en el año lo que asegura los ingresos de los productores.

**Pregunta N: 7**

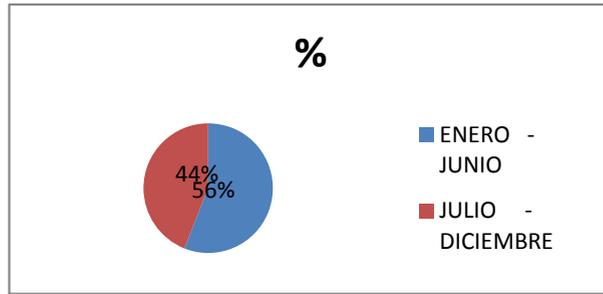
**¿En qué meses del año su producción de cacao esta en el tope máximo?**

**CUADRO N: 18**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**

OPCIONES	N:	%
ENERO - JUNIO	28	56
JULIO - DICIEMBRE	22	44
<b>TOTALES</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

FUENTE: ENCUESTAS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO N: 18**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**ANALISIS**

El 56% de los productores coincidieron que su cultivo de cacao esta en producción entre Enero y Junio y el 44% restante que lo esta de Julio a Diciembre. Esto demuestra que todo el año existe producción; sin embargo el primer semestre es donde más hay producción, por lo cual no se vería interrumpida la cadena de comercialización de cacao.

**Pregunta N. 8**

**¿Cuántos meses al año su plantación esta en el tope máximo de producción?**

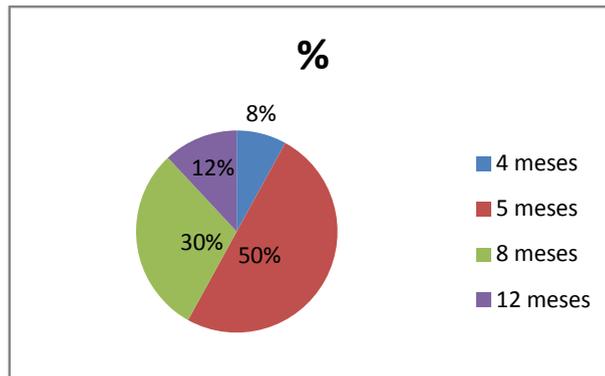
**CUADRO N: 19**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**

RESPUESTAS	N.	%
4 meses	4	8
5 meses	25	50
8 meses	15	30
12 meses	6	12
<b>TOTALES</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO N: 19**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**ANÁLISIS**

El 50% de los productores afirman que su plantación de cacao esta en producción cinco meses al año, el 30% ocho meses, seguido por el 12% que dicen que esta todo el año y un 8% que solo cuatro meses al año.

Es necesario hacer una aclaración en las respuestas de esta pregunta, los productores hacen cuenta el número de meses que tienen buena producción al año, pero esto no significa que estos sean seguidos. Todo el año hay producción pero esta es mínima en comparación a los meses que los productores consideran que tienen producción.

**Pregunta N: 9**

**¿Cuántos quintales de cacao rinden su producción por hectárea en cada cosecha?**

**CUADRO N: 20**

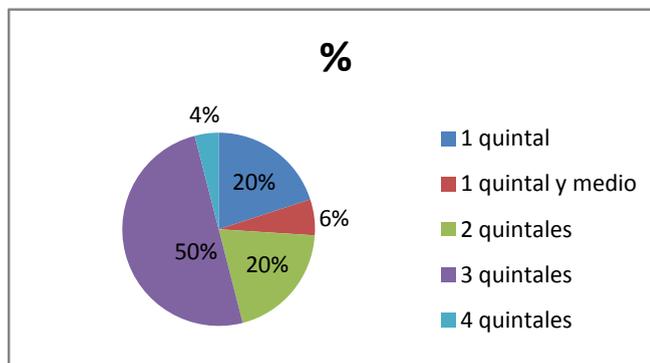
**RESULTADOS DE ENCUESTA**

<b>RESPUESTAS</b>	<b>N:</b>	<b>%</b>
<b>1 quintal</b>	10	20
<b>1 quintal y medio</b>	3	6
<b>2 quintales</b>	10	20
<b>3 quintales</b>	25	50
<b>4 quintales</b>	2	4
<b>TOTALES</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

FUENTE: ENCUESTAS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO N: 20**

**RESULTADOS DE ENCUESTA**



FUENTE: ENCUESTAS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

## ANALISIS

Como se puede observar en el cuadro No. 20, el 50% de los productores dicen que su plantación de cacao produce 3qq por hectárea, sin embargo existe un 20% que su producción da 2qq por hectárea, en el mismo porcentaje es para el rendimiento de un quintal por ha. 6% para quinal y medio y el 4% que rinde 4qq por ha.

El rendimiento que da una plantación en quintales por hectárea depende del cuidado que se le de a la planta, es decir el tipo de abono y la cantidad de químicos que se le aplique.

Sin embargo en esta zona se pudo comprobar que la mitad de las plantaciones existentes da 3qq por ha. lo cual significa que es una producción óptima.

### Pregunta N: 10

¿A que empresa vende su producto?

**CUADRO N: 21**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**

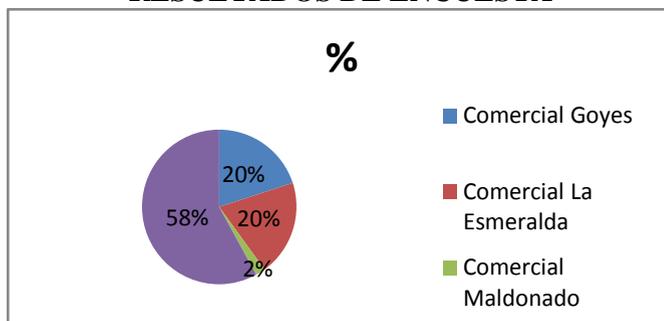
<b>RESPUESTAS</b>	<b>N:</b>	<b>%</b>
<b>Comercial Goyes</b>	10	20
<b>Comercial La Esmeralda</b>	10	20
<b>Comercial Maldonado</b>	1	2
<b>Cualquiera</b>	29	58
<b>TOTALES</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

### GRÁFICO N: 21

## RESULTADOS DE ENCUESTA



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

## ANALISIS

El cuadro No 21, señala que el 58% de los productores de la zona no tienen un solo comprador, por la razón de que venden a cualquiera de los tres que existen en esta zona ya sea por un mejor precio u otros beneficios que les ofrezcan de manera puntual en cada cosecha.

De los tres comerciantes que existen en La Unión, dos representan el 40% que les venden solo a ellos su producto.

Como resultado de esta encuesta se concluye que la comercialización esta dependiente de estos 3 comerciantes.

**Pregunta N: 11**

**¿Vende su producción de cacao fuera de la zona?**

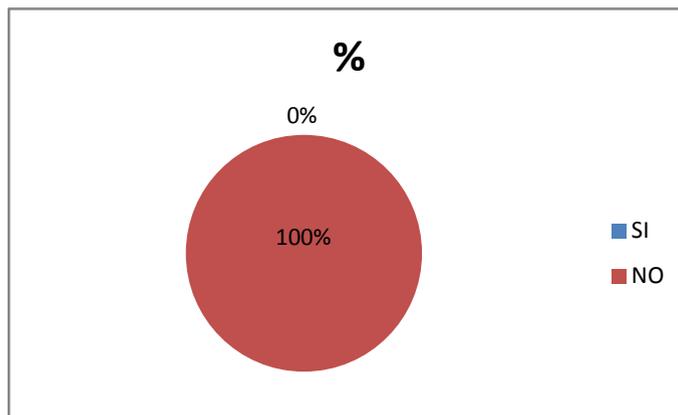
**CUADRO N 22  
RESULTADOS DE LA ENCUESTA**

<b>OPCIONES</b>	<b>N:</b>	<b>%</b>
<b>SI</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>NO</b>	<b>50</b>	<b>100</b>
<b>TOTALES</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO N: 22  
RESULTADOS DE ENCUESTA**



FUENTE: ENCUESTAS

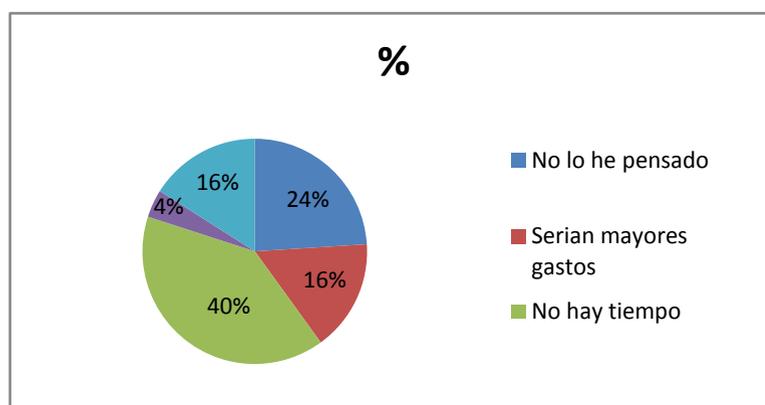
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

## POR QUÉ

**CUADRO N. 23**  
**RESULTADOS DE LA ENCUESTA**

RESPUESTAS	N:	%
No lo he pensado	12	24
Serian mayores gastos	8	16
No hay tiempo	20	40
No alcanza	2	4
No es mucha producción	8	16
<b>TOTALES</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO N: 23**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

## ANALISIS

El 100% de los encuestados contestaron que no venden su producción fuera de la zona debido a múltiples factores entre los cuales se destaca la falta de tiempo y la poca iniciativa de buscar nuevos nichos y formas de comercialización.

### Pregunta N: 12

**Qué costo tiene el flete de llevar su producción fuera de la zona para poder venderlos?**

**Costo por quintal -----**

**Costo por camión -----**

## RESULTADOS

No hubo respuestas, debido a que en la pregunta anterior todos los encuestados contestaron que no han llevado su producción fuera de la zona para no venderlos, por ende no contestaron esta pregunta.

### Pregunta N: 13

**Cree usted que le pagan un precio justo por su producto?**

#### CUADRO N: 24

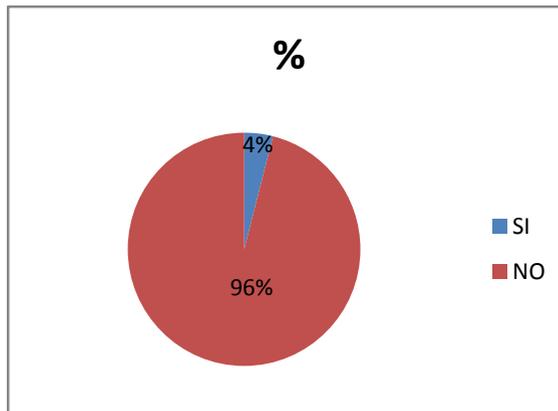
#### RESULTADOS DE ENCUESTA

OPCIONES	N:	%
SI	2	4
NO	48	96
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO N: 24**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**



FUENTE: ENCUESTAS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

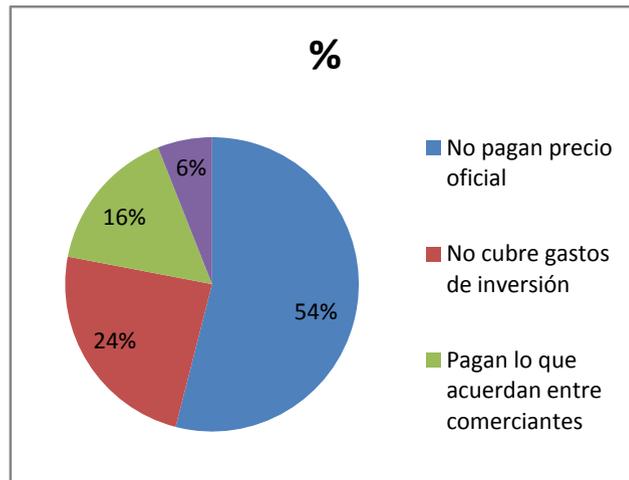
**POR QUÉ**

**CUADRO N: 25**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**

<b>RESPUESTAS</b>	<b>N:</b>	<b>%</b>
<b>No pagan precio oficial</b>	27	54
<b>No cubre gastos de inversión</b>	12	24
<b>Pagan lo que acuerdan entre comerciantes</b>	8	16
<b>Suben y bajo el precio constantemente</b>	3	6
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

FUENTE: ENCUESTAS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO N: 25**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**ANÁLISIS**

El 96% de los productores dicen que el precio que reciben por la venta no es un precio justo, básicamente están en manos de un pequeño grupo de comerciantes que fijan ellos el precio al productor, sin obedecer a las fuerzas del mercado y al precio oficial, esto lo confirman el 76% de los encuestados y el 24% restante porque no cubre los gastos de inversión.

**Pregunta N: 14**

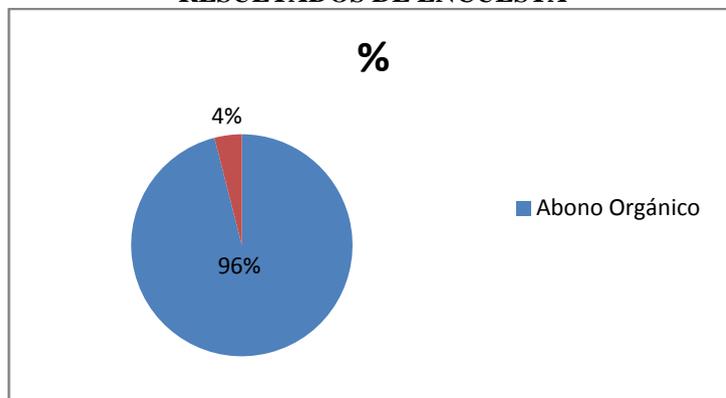
**¿Qué tipo de insumos utiliza en la siembra del cacao?**

**CUADRO N: 26  
RESULTADOS DE ENCUESTA**

<b>RESPUESTAS</b>	<b>N:</b>	<b>%</b>
<b>Abono Químico, Fungicidas, Fertilizantes</b>	2	4
<b>Abono Orgánico</b>	48	96

FUENTE: ENCUESTAS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO N: 26  
RESULTADOS DE ENCUESTA**



FUENTE: ENCUESTAS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**ANÁLISIS**

En el cuadro No. 26 se puede observar que el 96% de los encuestados utilizan abono orgánico y solo el 2% abono químico.

### Pregunta N: 15

¿Tiene préstamo con el banco de fomento?

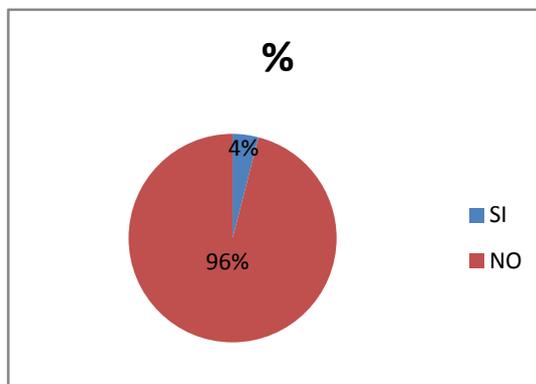
**CUADRO N: 27**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**

OPCIONES	N:	%
SI	2	4
NO	48	96
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO N: 27**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

### ANÁLISIS

De las 50 cacoeteros encuestados, 48 dijeron que no tienen préstamos con el banco de Fomento ni con ninguna otra institución bancaria esta cifra representa al 96%, sin embargo hubo 2 que corresponde al 4% que dijeron que tienen préstamos con el Banco Fomento. Con estos datos se pudo conocer que en esta zona los agricultores

que decidieron sembrar cacao lo hicieron con recursos propios, con ahorros que han hecho con la cosecha de otros productos.

### Pregunta N: 16

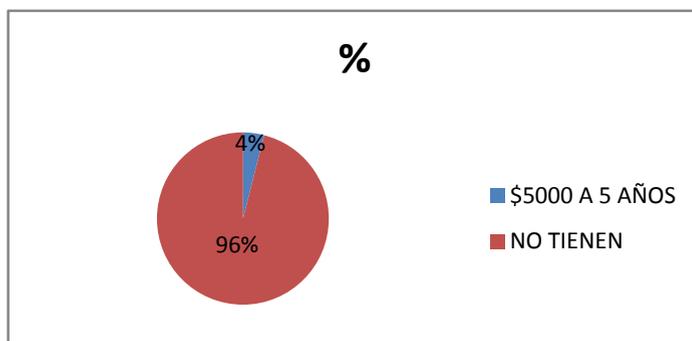
¿Cuanto es el préstamo y a que tiempo?

**CUADRO N: 28**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**

RESPUETAS	N:	%
\$5000 A 5 AÑOS	2	4
NO TIENEN	48	96
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

FUENTE: ENCUESTAS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO N: 28**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**



FUENTE: ENCUESTAS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

### ANALISIS

Como consecuencia de lo anterior los préstamos solo realizan estas 2 personas que se acogieron al plan del gobierno de 5 años plazo con un préstamo de 5000 dólares al 5%

**Pregunta N: 17**

**¿Le gustaría formar parte de una asociación que agrupe a los productores de cacao de esta zona?**

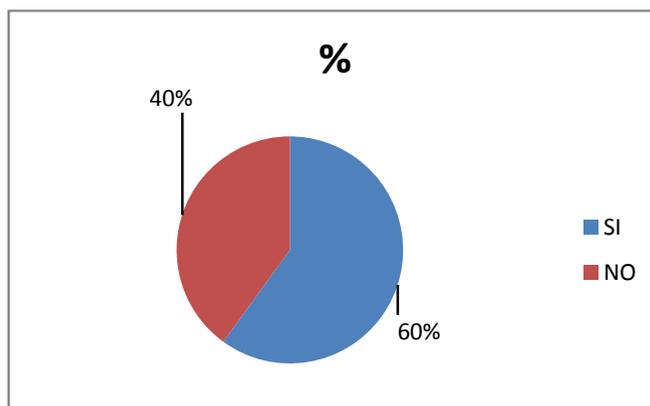
**CUADRO N: 29**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**

<b>OPCIONES</b>	<b>N:</b>	<b>%</b>
<b>SI</b>	30	60
<b>NO</b>	20	40
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO N: 29**  
**RESULTADOS DE ENCUESTA**



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**ANALISIS**

El 98% de los productores de cacao no cuentan con subsidios o algún tipo de descuentos en la adquisición de insumos; es decir que el 2% se acoge a esta política.

**Pregunta N: 18**

**¿Cuáles son los principales problemas que tiene al producir?**

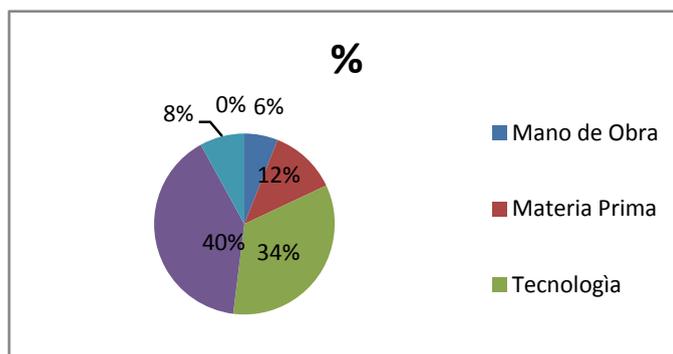
**CUADRO N.30  
RESULTADOS DE ENCUESTA**

<b>OPCIONES</b>	<b>N:</b>	<b>%</b>
<b>Mano de Obra</b>	3	6
<b>Materia Prima</b>	6	12
<b>Tecnología</b>	17	34
<b>Precio del producto</b>	20	40
<b>Cantidad</b>	4	8
<b>Otras ( especifique)</b>	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**GRÁFICO N: 30  
RESULTADOS DE ENCUESTA**



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

## **ANALISIS**

El 40% de los productores de cacao afirman que el mayor problema que han tenido al momento de producir es el precio que pagan a los productores, en segundo orden se encuentra el factor tecnología.

De lo anterior se puede señalar que la carencia de una asociación de productores de cacao no ha permitido fijar políticas y estrategias de comercialización, como es el caso de los precios y plazas de expendió

### **3.4 OFERTA HISTÓRICA**

Ecuador es el mayor proveedor de cacao fino y de aroma, por su incoparable sabor y aroma floral es reconocido a nivel mundial, razón por la cual en este caso todo lo que se produce en la zona de “La Unión” Todo lo que se produce en la zona es vendido, absorbida de esta manera la oferta existente.

Debido a la falta de información histórica de la producción de cacao en esta zona, se ha tomado datos de las encuestas realizadas y conversaciones directas con productores e intermediarios (comerciantes informales) para calcular su proyección

Para su calculo se consideró varios parámetros que influyen en la oferta como es el caso de los precios, costos, fenómenos climáticos y el número de hectáreas con cultivo de este producto, considerando que las cosechas se las realizan una vez al mes, además que las plantas de cacao una vez que comienzan a producir solo es buena o esta en su punto máximo de producción solo cinco meses al año los cuales no son seguidos porque hay semanas que cargan y otras no y los 7 meses restantes su producción baja al 30%.

En el cuadro siguiente se demuestra la producción de cacao a partir del año 2005 al 2008

**CUADRO N: 31**  
**NÚMERO DE QUINTALES PRODUCIDOS ANUALES**  
**PARROQUIA “LA UNION”**  
**2005 – 2008**

<b>AÑO</b>	<b># QUINTALES</b>
2005	10450
2006	11000
2007	12000
2008	13800

**FUENTE: ENCUESTAS E INVESTIGACION DIRECTA**  
**ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS**

### **3.5 DEMANDA HISTÓRICA**

En la parroquia la Unión toda la producción de cacao es absorbida por la demanda; lo cual no significa que no exista una demanda insatisfecha por lo contrario si existiera más producción esta igual sería vendida, debido a que en el mercado externo tiene muy buena acogida el cacao nacional fino y de aroma

Del 100% de la producción total se vende a los intermediarios que a su vez entregan a los exportadores y a la industria de semielaborados.

La producción para que no se desincentive el flujo de ventas, como efecto de su desequilibrio frente a la demanda debe equiparse a la necesidad de levantar el nivel de demanda frente a la oferta mediante planes que guarden coherencia en la asignación de trabajo para estructurar la oferta.

En el caso del cacao que es una materia prima que contiene ventajas comparativas únicas y que se convierten en insumos de productos suntuarios de demanda especial, este hecho eleva la demanda y el nivel de los precios transformándole a la actividad.

La proyección de esta demanda es un proceso de estudio de factibilidad de manera que se prefije la tendencia evolutiva de la demanda, de modo que los planes de expansión sigan un sendero seguro de proyecciones. En realidad en el presente caso

el del cacao la demanda determina la oferta y esta debe ajustarse en forma dinámica a ello.

**CUADRO N: 32**  
**PRODUCCION PROYECTADA DE CACAO**  
**2009 / 2014**

AÑOS	PRODUCCION Y	X	X.Y	X <sup>2</sup>
2005	10450	0	0	0
2006	11000	1	11000	1
2007	12000	2	24000	4
2008	13800	3	41400	9
<b>Σ</b>	<b>47250</b>	<b>6</b>	<b>76400</b>	<b>14</b>

FUENTE: ENCUESTA E INVESTIGACION DIRECTA  
 ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

La formula general de la ecuación de la recta es **Y= na+bX**, en donde la variable Y es en quintales del producto en estudio y la variable independiente X es el tiempo.

A continuación se procede al cálculo de los parámetros de la ecuación

- 1) **Y = na + bx**
- 2) **XY = ax + b X<sup>2</sup>**
- 1) **XY = a x + b X<sup>2</sup>**

$$1) 47250 = 4a + b \quad (3)$$

$$2) 76400 = 6a + 14b \quad (4)$$

$$141750 = 4a + 18b$$

$$-152800 = -12a - 28b$$

---


$$-11050 = / -10b$$

$$b = 11050/10$$

$$b = 1105$$

**Reemplazamos en la ecuación (1)**

$$47250 = 4a + 6(1105)$$

$$47250 = 4a + 6630$$

$$4a = 40620$$

$$a = 40620/4$$

$$a = 10155$$

$$Y = a + bx \text{ ( año 2009)}$$

$$Y \text{ 2009} = 10155 + 1105 (4)$$

$$Y \text{ 2010} = 10155 + 1105 (5)$$

$$Y \text{ 2011} = 10155 + 1105 (6)$$

$$Y \text{ 2012} = 10155 + 1105 (7)$$

$$Y \text{ 2013} = 10155 + 1105 (8)$$

$$Y \text{ 2014} = 10155 + 1105 (9)$$

### **3.5.1 OFERTA PROYECTADA**

$$Y \text{ 2009} = 14575 \text{ quintales}$$

$$Y \text{ 2010} = 15680 \text{ quintales}$$

$$Y \text{ 2011} = 16785 \text{ quintales}$$

$$Y \text{ 2012} = 17890 \text{ quintales}$$

$$Y \text{ 2013} = 18995 \text{ quintales}$$

$$Y \text{ 2014} = 20100 \text{ quintales}$$

### **3.6 ANALISIS FODA DE LA COMERCIALIZACION DE CACAO**

Como resultado del estudio MACRO Y MICRO, se conoció las falencias del sector las mismas que se sintetizan en el FODA, herramienta que ayudará a determinar los puntos críticos y favorables del sector. Puntos que permitirán planificar las estrategias, el modelo de gestión en la fase de su comercialización.

A continuación se presenta las matrices de impacto interno y externo:

### 3.6.1 MATRIZ DE IMPACTO INTERNA

FACTORES	FORTALEZAS			DEBILIDADES			IMPACTO		
	A	M	B	A	M	B	A	M	B
Considerable número de productores individuales de cacao		X						3F	
Excelente volumen de producción de cacao de la variedad fino de aroma en la zona	X						5F		
Poco acceso a asesoramiento técnico hacia los productores de la zona				X			5D		
Los intermediarios absorben toda la producción de la zona				X			5D		
Carencia de una asociación de productores de cacao en la zona					X			3D	
Existen profesionales con conocimientos en el área agropecuaria en la zona	X						5F		
Explotación al productor por parte de los intermediarios de la zona				X			5D		
Poco conocimiento del productor en cuanto al mercado						X			1D
Buen número de hectáreas con cultivo de cacao en la zona(547 hect) aprox.	X						5F		
Desorganización de los productores				X			5D		
Bajo nivel de instrucción en los agricultores					X			3D	

**D:** Debilidad    **F:** Fortaleza                      **5 :** Alta            **3:** Media            **1:** Baja

FUENTE: ENCUESTA E INVESTIGACION DIRECTA

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

### 3.6.2 MATRIZ DE IMPACTO EXTERNA

FACTORES	OPORTUNIDADES			AMENAZAS			IMPACTO		
	A	M	B	A	M	B	A	M	B
Apoyo del Estado para fomentar la producción, comercialización y exportación de cacao a través de políticas adoptadas por el Ministerio de Agricultura y ganadería.	X						5O		
Repercusiones negativas en la comunidad como delincuencia, desempleo, falta de educación, vivienda y salud pública					X			3A	
Tendencia a la subida de los precios de los insumos para la agricultura				X			5A		
Modificación de tasa de interés		X						3O	
Entrega de préstamos para siembra por parte del Estado a través del Banco de Fomento		X						3O	
Alta Migración						X			1A
Significativo aporte del PIB agrícola al PIB total del Ecuador	X						5O		
Poco Conocimiento y representación del mercado de Ecuador					X			3A	
Los exportadores no se preocupan por mantener la calidad del cacao fino de aroma, mezclan con la variedad CCN51					X			3A	
Los exportadores manejan la comercialización de acuerdo a sus intereses.					X			3A	
El cacao ecuatoriano en el exterior es muy apreciado	X						5O		

O: Oportunidad    A: Amenaza                      5: Alta                      3: Media                      1: Baja

**FUENTE: INVESTIGACION DIRECTA**

**ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS**

### 3.6.3 MATRIZ DE ESTRATEGIAS FODA

<p style="text-align: center;"><b>ANALISIS INTERNO</b></p> <p style="text-align: center;"><b>ANALISIS EXTERNO</b></p>	<p style="text-align: center;"><b><u>FORTALEZAS</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Considerable numero de productores individuales de cacao. (50)</li> <li>2. Excelente volumen de producción de cacao fino de aroma en la zona</li> <li>3. Existen profesionales con conocimientos en el aérea agropecuaria en la zona</li> <li>4. Buen numero de hectáreas con cultivo de cacao en la zona (547 hect) aprox.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b><u>DEBILIDADES</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Poco acceso a asesoramiento técnico por parte de los productores</li> <li>2. Los intermediarios absorben toda la producción de la zona</li> <li>3. Carencia de una asociación de productores de cacao</li> <li>4. Explotación al productor por parte de intermediarios</li> <li>5. Poco conocimiento del productor en cuanto al mercado.</li> <li>6. Desorganización en los productores</li> <li>7. Nivel de instrucción bajo de los agricultores</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b><u>OPORTUNIDADES</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apoyo del Estado para fomentar la producción, comercialización y exportación de cacao a través de políticas adoptadas por el Ministerio de Agricultura y ganadería</li> <li>2. Modificación de tasa de interés</li> <li>3. Entrega de préstamos para siembra por parte del Estado a través del</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>EMPLEAR LAS FORTALEZAS PARA APROVECHAR OPORTUNIDADES ESTRATEGIAS FO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Asociar a los productores de cacao nacional fino y de aroma en la parroquia La Unión</li> <li>2. Crear un centro de acopio con infraestructura adecuada, en el cual el producto conserve su calidad</li> <li>3. Crear negociaciones directas con las empresas fabricantes de derivados</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>ELIMINARA LAS DEBILIDADES PARA APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES ESTRATEGIAS DO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Creación de una asociación de productores de cacao nacional fino y de aroma en la parroquia “La Unión”</li> <li>2. Apoyo al productor por medio de asesoramiento técnico en siembra y cultivo, además que tengan acceso a tecnología y otorgando conocimientos de</li> </ol>

<p>banco de Fomento</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Significativo aporte del PIB agrícola al PIB total del Ecuador</li> <li>5. El cacao ecuatoriano en el exterior es muy apreciado</li> </ol>	<p>del cacao y con exportadores.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Gestionar préstamos para los productores de cacao</li> <li>5. Incentivar la producción de cacao nacional fino y de aroma</li> </ol>	<p>enfoque empresarial a los productores en conjunto con los beneficios que tendrían de trabajar con una organización asociativa</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Incentivar al productor, mejorando sus ingresos por mejor precio de su producto</li> </ol>
<p><b><u>AMENAZAS</u></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Repercusiones negativas en la comunidad como delincuencia, desempleo, falta de educación, vivienda y salud pública</li> <li>2. Tendencia a la subida de los precios de insumos agrícolas</li> <li>3. Alta Migración</li> <li>4. Poco conocimiento y representación del mercado de Ecuador</li> <li>5. Los exportadores no se preocupan por mantener la calidad del cacao fino de aroma, mezclan con la variedad CCN51</li> <li>6. Los exportadores manejan la comercialización de acuerdo a sus intereses</li> </ol>	<p><b>EMPLEAR LAS FORTALEZAS PARA ANULAR LAS AMENAZAS ESTRATEGIAS FA</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Con la creación de la asociación de productores se originarían plazas de trabajo y de esta manera se evitaría que afecten los problemas sociales existentes en la zona.</li> <li>2. Crear convenios de comercialización en la adquisición de insumos y herramientas con los proveedores de los mismos.</li> <li>3. Inculcar a todos los actores de la cadena de comercialización de cacao nacional fino y de aroma en mantener la calidad del mismo</li> </ol>	<p><b>ELIMINAR LAS DEBILIDADES PARA EVITAR LAS AMENAZAS. ESTRATEGIAS DA</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Crear lazos comerciales con las empresas productoras de derivados del cacao en Guayaquil y con los exportadores.</li> <li>2. Eliminar la explotación al productor vendiendo directamente su producto a la industria de semielaborados y a exportadores.</li> </ol>

## **CAPITULO IV**

### **4. ELABORACIÓN DEL SISTEMA PROPUESTO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE CACAO NACIONAL FINO DE AROMA**

#### **4.1 PLANTEAMIENTO GERENCIAL DE LA COMERCIALIZACIÓN DE CACAO FINO DE AROMA DE LA UNIÓN**

La comercialización de este producto va a empezar primeramente por la integración y organización de los productores de cacao nacional fino y de aroma de la zona de la Unión, quienes se agruparán a través de una entidad jurídica cuyo fin fundamentalmente será operativizar un sistema de comercialización de este producto.

El modus operandi será que toda la producción sea almacenada en un centro de acopio de la asociación para su posterior traslado a los exportadores de cacao y a la industria de semielaborados ubicados en la ciudad de Guayaquil. Los días que se realizará el acopio del producto van a ser los viernes, sábados y domingos. El traslado del producto hacia la ciudad de Guayaquil se efectuará los días lunes de cada semana.

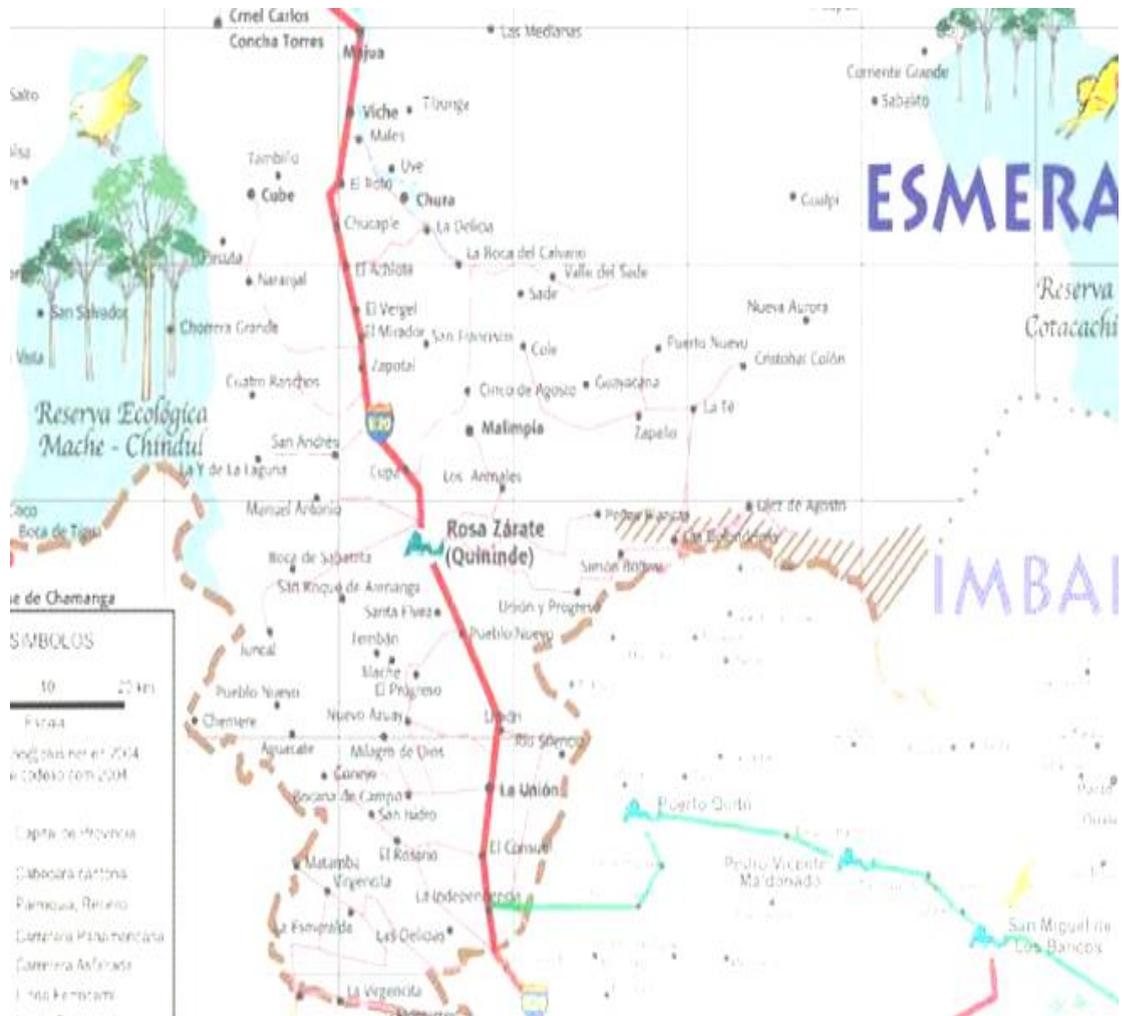
Con la asociación los productores obtendrán beneficios mayores de los que actualmente tienen, debido a que en primera instancia estarían produciendo para una asociación de la cual forman parte y tendrían beneficio de ello también. Además se buscaría beneficios para el productor dando asesoramiento técnico<sup>8</sup> en la siembra y cuidado de las plantas, cultivo y postcosecha y de esta forma se contribuirá a mejorar la producción por hectárea y mantener la calidad del producto; se brindaría asesoramiento para gestionar préstamos para siembra; se realizará negociaciones con nuestros clientes en relación al precio del cacao para obtener mejores beneficios. Un valor agregado que se da al nuevo sistema de comercialización que se va aplicar en la Parroquia La Unión sería gestionar negociaciones con los proveedores de insumos y herramientas que se utilizan en la producción para así bajar costos al momento de producir y los productores puedan obtener mejor rentabilidad.

---

<sup>8</sup> Ver cuadro temas para brindar asesoramiento en el anexo No 3

Los socios productores recibirán el pago de su producto a precio que se vende a exportadores y a la industria de semielaborados ubicados en Guayaquil descontando un 5% para cubrir gastos de administración, comercialización y utilidades de la asociación. El pago se realizará los días miércoles de cada semana.

#### 4.1.1 UBICACIÓN GEOGRÀFICA:



La parroquia “La Unión” se encuentra ubicada en el kilómetro 85 de la vía santo domingo de los tsachilas - Esmeraldas. Esta Parroquia tiene una extensión de 600kilometros cuadrados. Se encuentra ubicada entre el Cantón Quininde y el Cantón la Concordia en la provincia de Esmeraldas.

## **4.2 IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO DEL SISTEMA PROPUESTO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE CACAO DE LA UNIÓN EN ECUADOR.**

El mercado objetivo es a quien o quienes esta dirigido la venta del producto.

El nuevo sistema de comercialización que se propone en este proyecto, tendrá como mercado objetivo a los exportadores de cacao en grano ubicados en la ciudad de Guayaquil y a la industria de semielaborados de productos derivados de cacao.

## **4.3 ANALISIS MARKETING MIX DEL CACAO**

Es el conjunto de factores que pueden considerarse como variables de las decisiones de marketing: **Producto, Plaza Promoción y Precio.**

La adecuada coordinación y adaptación de esas cuatro variables (las **4P**) es a lo que llama marketing-mix, que es “la fórmula que optimiza los componentes de la acción comercial, teniendo en cuenta las necesidades y restricciones de un mercado dado.

### **4.3.1 PLAZA**

Cuando nos referimos a plaza dentro del marketing, específicamente es el lugar a donde se va a vender u ofertar el producto.

En el caso del presente proyecto, la producción de cacao NACIONAL FINO DE AROMA, que se da en la parroquia La Unión va a ser vendido en la ciudad de Guayaquil a la industria de semielaborados el 30% de toda la producción de los socios y el 70% a exportadores<sup>9</sup> de cacao en nacional fino de aroma en grano.

---

<sup>9</sup> ver listado de exportadores y de la industria de semielaborados de la ciudad de Guayaquil en el Anexo 4

### **4.3.2 PRECIO**

Precio de venta es lo que el cliente tiene que pagar por la adquisición del producto.

#### **Métodos de fijación de precios:**

Los precios en la actividad agrícola se fijan en base a las condiciones de mercado.

En el caso de los precios del cacao donde hay competencia perfecta, responden a fuerzas de oferta y de demanda donde tanto el comprador como el vendedor aceptan el precio del mercado.

A nivel externo son definidos en los dos principales mercados que se encuentran localizados en Londres y en Nueva York. En el Ecuador y en la mayoría de países productores, no existe una intervención del Estado en la definición de precios; son simplemente definidos por las condiciones del mercado. La tendencia del mercado internacional de cacao forma un patrón que hace que al momento de alta producción los precios internacionales tienden a seguir la siguiente lógica:

Durante los periodos de expansión de la producción, existe un excedente de oferta que genera primero una caída y más tarde un estancamiento de los precios. En consecuencia, los precios bajos fruto del exceso de producción generalmente tienen un impacto negativo sobre las cosechas, puesto que los productores tienden a cambiar de cultivo, factor que nuevamente permite una subida de precios. El ciclo del cacao se caracteriza de esta manera por efectos de expansión y recesión.

En este proyecto la fijación de precios para el cacao nacional fino y de aroma no van a ser estáticos; es decir que estos estarán en base a un promedio de los precios oficiales del mercado nacional e internacional que se den para un tiempo determinado.

A continuación el cuadro No 33 se indica los precios promedios del mercado nacional e internacional desde el 2007 al 2009 y su porcentaje de variación que ha

tenido en los cuatro años. Cabe recalcar que los precios de los meses de agosto a diciembre del 2009 son promediados.

**CUADRO No 33**  
**PRECIOS PROMEDIOS qq**  
**2007 / 2009**

AÑOS	Precios Promedio Mercado Nacional	Precios promedio Mercado Internacional	Variación precios mercado nacional	Variación precios mercado internacional	Variación % precios mercado nacional	Variación % precios mercado internacional
	qq	qq				
2007	\$93,74	\$81,76				
2008	\$108,54	\$110,31	\$14,80	\$28,56	13,63%	25,89%
2009	\$115,10	\$124,12	\$6,56	\$13,81	5,70%	11,13%
<b>TOTAL</b>	<b>\$317,38</b>	<b>\$316,19</b>	<b>\$21,36</b>	<b>\$42,37</b>	<b>19,33%</b>	<b>37,01%</b>
<b>PROMEDIO</b>	<b>\$105,79</b>	<b>\$105,40</b>	<b>\$10,68</b>	<b>\$21,18</b>	<b>6,44%</b>	<b>12,34%</b>

FUENTE: ASOCIACION NACIONAL DE PRODUCTORES DE CACAO FINO Y DE AROMA  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

En este proyecto para poder determinar los precios que la asociación de productores de cacao nacional fino y de aroma va a pagar los productores, se debe considerar que del total de producción que se recoja el 30% será vendido al mercado nacional y el 70% al mercado internacional.

En el cuadro No 34 se detalla el precio promedio ponderado proyectado para los siguientes 5 años en base al porcentaje de crecimiento en el precio del cacao tanto en el mercado nacional como en el mercado internacional que se han dado en los años 2007 al 2009 y a la proyección del número de quintales para la venta.

**CUADRO No 34**  
**CÁLCULO DEL PRECIO PROMEDIO PONDERADO**  
**2010 / 2014**

AÑOS	# DE qq	30% MERC. NAC.	70% MERC. INT.	6,44% 12,34%		VENTAS MERCADO NACIONAL	VENTAS MERCADO INTERNACIONAL	TOTAL AÑO	Precio promedio ponderado
				P. V. M.N qq	P.V.M.I qq				
2010	10044	3013	7031	\$ 122,52	\$ 139,44	\$ 369.168,58	\$ 980.364,19	\$ 1.349.532,77	\$ 134,36
2011	10245	3074	7172	\$ 130,41	\$ 156,65	\$ 400.806,59	\$ 1.123.381,11	\$ 1.524.187,70	\$ 148,77
2012	10456	3137	7319	\$ 138,81	\$ 175,98	\$ 435.404,92	\$ 1.287.997,89	\$ 1.723.402,80	\$ 164,82
2013	10659	3198	7461	\$ 147,74	\$ 197,69	\$ 472.442,64	\$ 1.475.028,65	\$ 1.947.471,29	\$ 182,71
2014	10872	3262	7610	\$ 157,26	\$ 222,09	\$ 512.916,81	\$ 1.690.160,15	\$ 2.203.076,96	\$ 202,64

FUENTE: ASOCIACION NACIONAL DE PRODUCTORES DE CACAO FINO Y DE AROMA  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

A continuación en el cuadro No 35 se expresa los precios del quintal de cacao que recibirán los socios para los próximos 5 años, considerando el descuento del 5% por quintal.

**CUADRO No 35**  
**PRECIOS AL SOCIO PRODUCTOR**  
**2010 / 2014**

AÑOS	PRECIOS DEL qq	DESCUENTO 0,05%	PRECIO PRODUCTOR EL qq
2010	\$ 134,36	\$ 6,72	\$ 127,64
2011	\$ 148,77	\$ 7,44	\$ 141,34
2012	\$ 164,82	\$ 8,24	\$ 156,58
2013	\$ 182,71	\$ 9,14	\$ 173,57
2014	\$ 202,64	\$ 10,13	\$ 192,51

FUENTE: ASOCIACION NACIONAL DE PRODUCTORES DE CACAO FINO Y DE AROMA  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

#### 4.3.3 PRODUCTO

##### CACAO NACIONAL FINO DE AROMA

A continuación se realizará una breve explicación del producto que será comercializado a través de este nuevo sistema que se propone en el proyecto.

La partida Arancelaria NANDINA para el cacao es la 1801.00 y se describe como “Cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado”. La 1801.00.10 describe incluye específicamente al cacao “crudo”.

El cacao nacional fino de aroma, amigable con la biodiversidad. Es un producto tradicional de Ecuador que toma su nombre desde hace dos siglos, cuando el cacao era cultivado en las zonas de la cuenca alta de los ríos Daule y Babahoyo, los cuales forman el Río Guayas en las riveras del cual se encuentra la ciudad de Guayaquil, principal puerto de Ecuador y desde donde se han realizado todas las exportaciones de cacao hacia el resto del mundo.

Por otra parte, el cacao nativo ecuatoriano se puede considerar hoy en día como el único cacao “FINO DE AROMA” en el mundo. La participación del mercado "del cacao de fino de aroma" representa el 4% del consumo mundial, con una tasa de crecimiento estimada entre el 5 al 10% por año, debido a que el cacao del Ecuador significa alta calidad y sabores especiales. Los mercados de calidad tienen un interés creciente en encontrar cacao de alta calidad, de sabores y orígenes especiales, que además incluyan ciertas consideraciones ambientales

#### 4.3.3.1 DISEÑO



#### 4.3.4 PROMOCION.

La última de las variables de marketing se refiere a las técnicas que emplean habitualmente las empresas para comunicar al mundo exterior las características de los productos que comercializan, con el fin de estimular su venta.

En el caso de este proyecto la Promoción que se va a realizar va a estar enfocada a dar conocer la Asociación como tal; es decir que se comercializa cacao nacional fino de aroma, mediante la asociatividad de los productores de la zona.

Una de las herramientas que se va a utilizar es la **Publicidad** con la cual se va a crear un mensaje dando a conocer la asociación y los beneficios que esta brinda a los productores de cacao e incentivándolos a formar parte de ella.

Esta publicidad va a ser transmitida en el canal local de la parroquia la Unión seis veces al día, durante el segmento de noticias en cada horario (6:30 am, 12:30pm y 7:00 pm) los días lunes, miércoles, viernes. Esto se va a realizar todas las semanas de los primero seis meses de funcionamiento de la Asociación.

#### **4.4 MANEJO Y TRATAMIENTO TÉCNICO DEL PRODUCTO EN EL NUEVO SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN.**

##### **4.4.1 COSECHA**

Los productores de cacao representan el inicio de este nuevo sistema de comercialización y son ellos quienes realizan la cosecha del producto; por lo tanto se les debe dar las siguientes indicaciones.

La cosecha se realiza una vez que la mazorca ha llegado a su madurez, lo que se aprecia por el cambio de su coloración. Se debe seleccionar las mazorcas sanas y descartar las enfermas.

A continuación se realiza la extracción del grano de la mazorca, generalmente de forma manual, teniendo el cuidado de no lastimar los granos y no mezclar las almendras con la placenta o vena y pedazos de cáscaras. En secuencia se debe realizar la fermentación de las almendras, que constituye la parte más importante del proceso por cuanto es responsable del aroma y sabor a chocolate.

##### **4.4.2 FERMENTACION**

En este nuevo sistema se manejarán los siguientes métodos:

- **MONTON:** Tradicionalmente este es el más utilizado, consiste en amontonar las almendras, sobre un piso de madera caña o cemento.
- **SACOS.** Consiste en dejar las almendras en dichos sacos para que ocurra el proceso de fermentación.

En estos dos casos anteriores, deben ser cubiertos con plástico u hojas de plátano, o bijao para evitar la pérdida de temperatura.

- **CAJAS:** Construidas con madera; el tamaño depende de la cantidad de la cosecha, no se recomienda utilizar maderas como: teca, roble, Fernán Sánchez porque transmiten olores que se impregnan a las almendras.

**El manejo en cajones tiene que seguir los siguientes pasos:**

- Remover las almendras cada 48 horas o cambiarlas de cajón.
- Utilizar pala de madera para la remoción
- No mezclar las almendras cosechadas en días diferentes
- Mantener limpios los cajones de fermentación.

#### **4.4.3 SECADO Y ALMACENAMIENTO**

Después de la fermentación los granos del cacao quedan con 56% de humedad que es necesario reducir a 7% máximo. El secado debe ser inmediato después de la fermentación para evitar olores desagradables y presencia de hongos internos y externos. El secado puede ser natural o artificial. Durante el secado concluyen las reacciones iniciadas en la fermentación. El secado solar lento favorece la calidad del cacao, con una acidez menos fuerte.

##### **4.4.3.1 SECADO NATURAL:**

Se lo realiza utilizando el calor solar, para lo cual se usa el tendal de caña o cemento.

##### **4.4.4. ALMACENAMIENTO:**

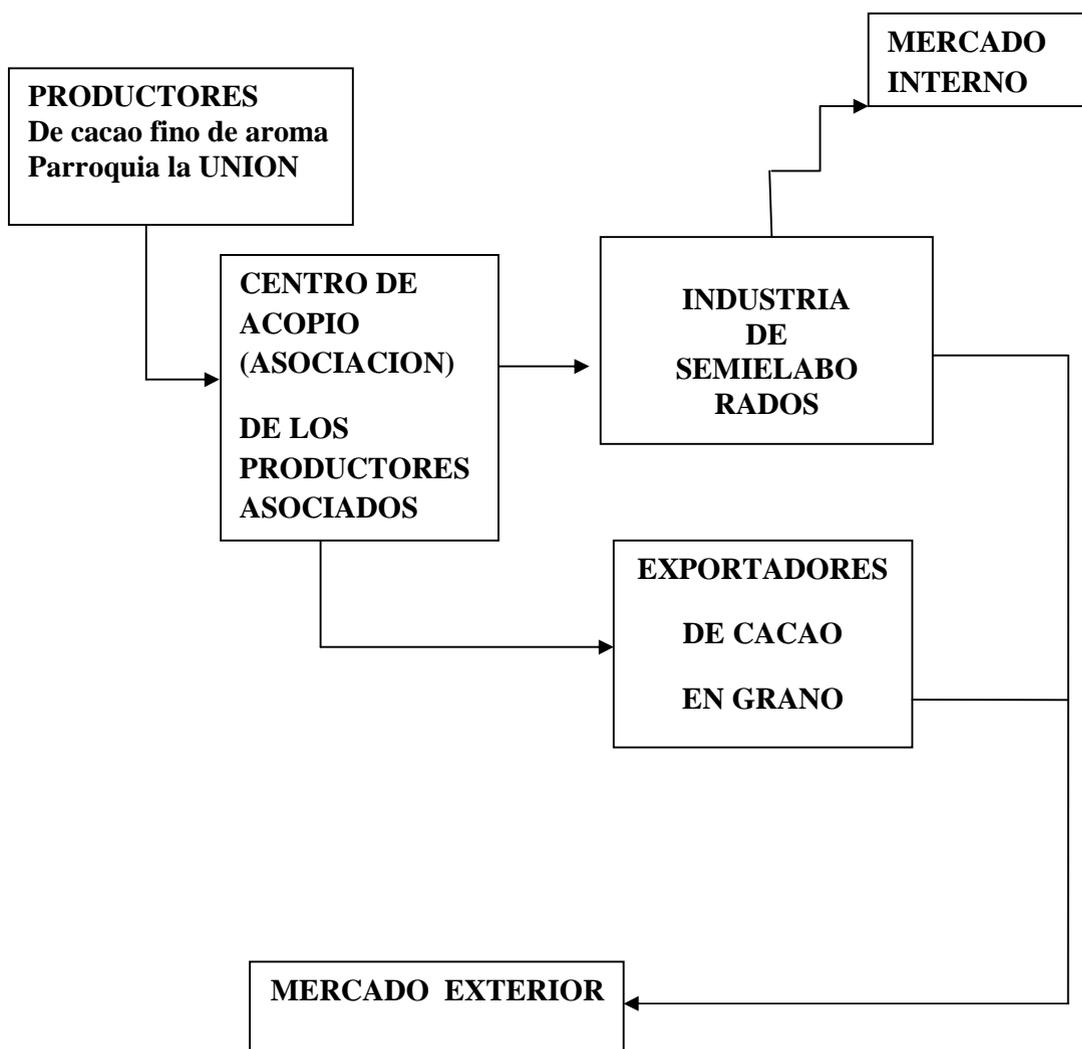
Concluido el secado es necesario almacenar el cacao a granel en lugares ventilados y libres de humedad para evitar la contaminación con olores extraños.

#### 4.4.5 TRANSPORTE

El cacao será transportado desde la Parroquia La Unión hacia la ciudad de Guayaquil en sacos de yute o cabuya, esto para que el producto no sufra sudoración.

#### 4.6 FLUJOGRAMA DEL SISTEMA PROPUESTO PARA LA COMERCIALIZACION DE CACAO EN LA PARROQUIA LA UNIÓN

GRÁFICO N: 30



FUENTE: PRODUCTORES DE CACAO DE LA UNIÓN  
ELABORADO: POR AUTORA DE TESIS

## **CAPITULO V**

### **5. PLAN DE OPERATIVIZACIÓN DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE CACAO NACIONAL FINO DE AROMA DE LA PARROQUIA LA UNIÓN.**

#### **5.1 TIPO DE EMPRESA**

“APROCAFAU” Asociación de productores de cacao fino y de aroma de la Unión, la cual estará dedicada a operativizar un sistema de comercialización que mejore las condiciones actuales de comercialización en el sector.

##### **5.1.1 ASPECTOS LEGALES DE LA ASOCIACIÓN**

Para la formación de una asociación de productores de CACAO NACIONAL FINO DE AROMA, es necesario contar con un número mínimo de 11 miembros, propietarios de los terrenos en donde se cultiva este producto.

Para ser socio deberán cancelar los socios una tasa de 12 dólares por una sola vez.

##### **5.1.2 REQUISITOS PARA EL RECONOCIMIENTO DE ASOCIACIONES AGRO PRODUCTIVAS**

1. Solicitud para la aprobación del Estatuto y de personalidad jurídica que registrará la vida de la organización dirigida al Ministerio de Agricultura y Ganadería.
2. Original y dos copias del Acta de la Asamblea Constitutiva, en la que se haya designado al Directorio Provisional, firmada por todos los socios fundadores, los que no supieran firmar, dejen impresa la huella digital. El presente documento deberá ser certificado por el secretario de la Directiva Provisional.
3. Tres ejemplares del Proyecto de Estatutos de Asociación, con la certificación del secretario de la Directiva Provisional de que fueron leídos, discutidos y aprobados en dos sesiones de Asamblea General de 2 diferentes fechas.

4. Original de las Actas de haber leído y aprobado el Proyecto de Estatutos, certificados por el Secretario.
5. CD con el proyecto de los estatutos de la asociación.
6. Original y dos copias de la nómina de las personas que integran la Asociación, con indicación de nacionalidad, sexo, profesión u oficio, lugar o sede de trabajo, estado civil, domicilio, número de cédula de ciudadanía y firma o huella digital de cada uno de ellos.
7. Copias de la cédula de ciudadanía y del Certificado de Votación.
8. Certificación del Registrador de la Propiedad, o contrato de Arrendamiento del bien celebrado legalmente, o copia certificada del INDA.
9. Declaración Juramentada de todos los socios fundadores de no pertenecer a otra asociación de igual bien específico de origen Agrícola, Pecuario y Agropecuario de la misma Jurisdicción la que debe efectuarse ante el Notario Público.
10. Certificado del Técnico que les asesora.

## **5.2 CONSTITUCIÓN DE LA ASOCIACION**

La asociación de agricultores se formará con 30 propietarios de fincas por tener cultivos ya establecidos de cacao nacional fino de aroma y por la aceptación a la iniciativa de asociarse.

Sujeta a las disposiciones del Libro I, Título XXX del Código Civil, se constituirá la Asociación de Productores de Cacao de la Unión “APROCU” con 30 socios productores, quienes tienen el 49% de participación, de los cuales saldrá la directiva, excluyendo el cargo de Presidente, debido a que la Sra. Alexandra Córdova ocupará este cargo ya que hará una inyección de capital que corresponde al 51% de participación en la Asociación.

## **5.2.1 ESTATUTO DE CONSTITUCION DE LA ASOCIACION**

### **ESTATUTO DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CACAO DE LA UNION**

#### **CAPITULO I**

##### **CONSTITUCIÓN Y DOMICILIO DE LA ASOCIACIÓN**

**Art. 1.-** Con domicilio parroquia La Unión, cantón La Concordia, provincia de Esmeraldas, se constituye la Asociación de Productores de Cacao de la Unión cuyos objetivos y fines estarán regulados por el presente Estatuto y sus Reglamentos.

#### **CAPITULO II**

##### **FINES DE LA ASOCIACIÓN**

**Art. 2.-**La Asociación tendrá los siguientes fines:

- a) Agrupar a las personas que estando en esta actividad voluntariamente lo desearan;
- b) Capacitar a los socios en los niveles organizativo y técnico;
- c) Obtener de las instituciones nacionales e internacionales, públicas y/ o privadas el apoyo para consolidar las acciones de la Asociación;
- d) Lograra el mejoramiento de las condiciones sociales y económicas
- e) Crear servicios comunitarios en beneficios de los socios y su familia;
- f) Representar al socio teniendo como base sus reclamaciones justas y legales.
- g) Solucionar cualquier problema que tenga el socio al interior y exterior sobre la Asociación;
- h) Adquirir herramientas, materiales, equipamientos, mobiliarios, donaciones de bienes muebles y raíces, para la Asociación;
- i) Ayudar económicamente al socio que sufra cualquier accidente de trabajo y/o siniestro a sus pertenencias y viviendas;

- j) Estimular al socio que se hayan destacado en el cumplimiento de su deber durante cada año;
- k) Elaborar propuestas y proyectos de desarrollo comunitario para gestionar recursos económicos, materiales, herramientas, permitidas por la ley;

### **CAPITULO III**

#### **MEDIOS DE LA ASOCIACIÓN**

**Art. 3.-** Para lograr sus finalidades la Asociación, empleará los siguientes medios.

- a) Fomentar la unión entre los asociados, la disciplina y compañerismo.
- b) Estudiar la realidad social y económica de los socios de la Asociación para procurar la solución de los problemas;
- c) Establecer relaciones con organismos similares;
- d) Ejecutar cursos de capacitación, relacionado con la tecnificación en siembra, y cultivo de su producto;
- e) Realizar conferencias, con el fin de dar a conocer los deberes de los socios, para hacer del socio un progreso de la comunidad; y

**Art. 4.-** La Asociación como tal, no intervendrá en asuntos de carácter religioso, ni político partidista;

**Art. 5.-** la Asociación es una Corporación de Derecho Privado, de las Regladas por el título XXX del Libro 1 del Código Civil.

## **CAPITULO IV**

### **DE LOS SOCIOS DE LA ASOCIACIÓN**

#### **Art 6.- Son socios de la Asociación.**

Los que posteriormente a la constitución manifestaren por escrito su voluntad de ingreso (No necesariamente ser productor de cacao)

Los productores de cacao nacional fino y de aroma que constan en la lista de acta de la constitución de la parroquia la unión y la sra. Alexandra Córdova que aporta con capital para la constitución e inicio de las actividades de la asociación.

#### **Art. 7.- Requisitos para ser socio:**

- a) Tener la mayoría de edad;
- b) No haber sido autor; cómplice o encubridora ni declarada en sentencia ejecutoriada por delito penal;
- c) No haber sido expulsado de ninguna organización; y,
- d) Presentar la solicitud de ingreso al Presidente de la Asociación.
- e) Los socios que constituyen la asociación deberán dar un aporte de \$ 541,51 para la conformación de capital;
- f) Los nuevos socios igual deberán cancelar una tasa establecida en un momento para inyección de capital

## **CAPITULO V**

### **DEBERES Y DERECHOS DE LOS SOCIOS**

#### **Art. 8.- Deberes de los socios:**

- a) Asistir cumplidamente a las sesiones o Asambleas Generales ordinarias convocadas.
- b) Guardar la reserva de lo tratado en las sesiones de la Directiva, la Asamblea General y la compostura en las reuniones con mutuo

- respeto entre los socios y los dirigentes de la Organización;
- c) Participar en la vida de la Asociación, en todas sus actividades;
  - d) Pagar la Mortuoria de Ayuda Familiar, para los casos de fallecimiento de los socios;
  - e) Cumplir con las disposiciones emanadas por la Directiva; la Asamblea General; presente Estatuto y Reglamentos vigentes.

**Art. 9.- Derechos de los socios:**

- a) Gozar de todos los beneficios de la Asociación y ser representado en sus reclamaciones cuando lo solicite;
- b) Participar con voz y voto en las deliberaciones de Asambleas, Generales, si no esta
- c) bajo sanción que le impida este derecho;

## **CAPITULO VI**

### **ORGANISMOS DE DIRECCIÓN**

**Art. 10.- De las Asambleas Generales:**

- a) La asamblea General es la máxima autoridad, donde descansa la potestad de la Asociación,
- b) El quórum reglamentario, es la mitad mas uno de la totalidad de las socios registradas legalmente en el organismo competente;
- c) La Asamblea General Ordinaria o Extraordinaria podrá declararse con el carácter de permanente.

**Art. 11.-** Las Asambleas Generales Ordinarias se realizarán el ultimo domingo de cada mes, contando para ello con el quórum reglamentario y de no haberlo a la hora señalada, se hará una segunda convocatoria treinta minutos después, la que

se instalara con el numero de socios concurrentes y sus resoluciones serán obligatoriamente acatadas por todos los socios, aunque no hayan asistido, siempre que este particular conste en la primera convocatoria.

**Art.12.-** Las Asambleas Generales Extraordinarias se realizaran cuando las circunstancias la requieran y podrán ser convocadas por el Presidente; la Directiva de no haberlo a la hora señalada se hará una segunda convocatoria treinta minutos después, la que se instalara con el numero de socios concurrentes y sus resoluciones serán obligatoriamente acatadas por todos los socios, aunque no hayan asistido, siempre que este particular conste en la primera convocatoria.

**Art. 13.-** Las Asambleas Generales Ordinarias serán convocadas con ocho día anticipación, y las extraordinarias al menos con dos días de antelación, utilizando los medios más idóneos y serán presididas por el Presidente y actuará el Secretario.

**Art. 14.-** Son atribuciones de la Asamblea General:

- a) Aprobar Actas de las sesiones anteriores
- b) Elegir a integrantes de la Directiva, de acuerdo al presente Estatuto y los Reglamentos vigentes;
- c) Remover parcial o totalmente a los integrantes de la Directiva, una vez comprobada la negligencia funciones, de conformidad con el presente Estatuto;
- d) Conocer el Plan de trabajo de la directiva;
- e) Expedir y reformar o derogar los reglamentos;
- f) Conocer, considerar y resolver las excusas, renunciaciones y llenar las vacantes que se produjeran;
- g) Designar las comisiones permanentes y temporales que fueren necesarias;
- h) Resolver sobre la afiliación y desafiliación de la Asociación a Organismo Superior a nivel local, provincial, nacional o internacional a la asistencia a congresos reuniones y más actos de carácter clasista
- i) Fijar cuotas extraordinarias que con fines específicos sean necesarias;
- j) Conocer mensualmente el estado de Caja;

- k) Facultar al Presidente y al Tesorero, la Celebración de contratos de adquisición de bienes;
- l) Resolver las sanciones de expulsión de los derechos de los afiliados;
- m) Resolver conflictos entre los afiliados y que no estén provistos en el Estatuto y los Reglamentos vigentes;
- n) Aprobar en dos sesiones las reformas al Estatuto, con el voto de las dos terceras partes de los socios. Desde el segundo año de su la aprobación; y,
- o) Ejercer las atribuciones que el Estatuto y los Reglamentos vigentes le confieren a la a la Asamblea General.

**Art. 15.-** La Directiva; es el Organismo que regirá la administración de la Asociación, el mismo que esta integrado por:

- a) Un Presidente;
- b) Un Vicepresidente;
- c) Un tesorero;
- d) Un Secretario; y,
- e) Un Síndico.

Además se elegirán las siguientes comisiones que no integran la directiva:

- a) Comisión de Asuntos Sociales,

**Art. 16.-** Serán designadas por la Asamblea General cuando legalmente corresponda y quienes resulten electas, serán posesionadas en la misma.

**Art. 17.-** Los socios que dirijan cada comisión en su orden, subrogaran al Vicepresidente, cuando no pudiere actuar por cualquier circunstancia con iguales deberes y atribuciones.

**Art. 18.-** La Directiva durará en el ejercicio de sus funciones el tiempo de dos años, pudiendo ser removidos parcial y totalmente por la Asamblea General y podrán ser reelegidos.

**Art. 19.-** Para desempeñar el cargo de dirigente en la Asociación se requiere:

- a) Estar afiliado a la Organización por lo menos seis meses a la fecha de elección de la Directiva;
- b) No haber sido sancionado por la Asamblea General; y,
- c) Encontrarse en pleno goce de los derechos de ciudadanía y estar al día en sus obligaciones.

**Art. 20.-** Los dirigentes cesarán en el ejercicio de sus funciones por resolución de la Asamblea General, en los siguientes casos;

- a) Cuando sin causa justificada faltare a cinco sesiones alternadas o a tres sesiones continuas, sean de la Directiva o de Asambleas Generales, durante el periodo para la cual fue electo;
- b) Por manifiesta inoperancia en el desempeño de sus funciones;
- c) Por deslealtad y reincidencias en faltas disciplinarias; y, d. Por elecciones renunciadas aceptadas o por fallecimiento.

**Art. 21.-** Deberes y atribuciones de la Directiva:

- a) La Directiva sesionará ordinariamente una vez por mes y de manera extraordinaria, cuando lo requiera, convocada por el Presidente o, a petición suscrita de cuatro de sus miembros,
- b) Presentar en un mes de su posesión, a consideración de la Asamblea General el Plan de Trabajo para su aprobación;

Fiscalizar las cajas de carácter económico a cargo de la Tesorera de la Organización e informar a la Asamblea General

- c) Autorizar a la Presidenta gastos económicos hasta por el valor de cien dólares las cantidades mayores serán autorizadas por la Asamblea General;
- d) Elegir los bancos en donde se depositarán los dineros a nombre de la Organización, bajo la responsabilidad del Presidente y el Tesorero
- e) Nombrar el Asesor Jurídico, al Médico y los que fueren necesarios e informar a la Asamblea General, para su ratificación definitiva
- f) Conocer las donaciones o legados documentadamente para informar del caso a la Asamblea General, que aceptará dichas erogaciones, de bienes bajo inventario;
- g) Los dirigentes salientes, por inventario harán entrega recepción de las pertenencias de la Organización, en ocho días a partir de su posesión;
- h) Aceptar solicitudes de ingreso de nuevos socios; y,
- i) Informar las actividades a la Asamblea General, cumplir y hacer cumplir las disposiciones vigentes.

## **CAPITULO VII**

### **DEBERESY ATRIBUCIONES DE LOS MIEMBROS DE LA DIRECTIVA**

#### **Art. 22.- Del Presidente:**

- a) Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicialmente de la Asociación;
- b) Convocar y presidir las sesiones y asambleas ordinarias o extraordinarias de la Directiva y de las Asambleas Generales;
- c) Formular con el Secretario los puntos del orden del día y suscribir las actas;
- d) Con el Tesorero/ contador abrirá en un banco, las cuentas necesarias a nombre de la Organización;

- e) Tomar decisiones en aspectos del desempeño de sus funciones, de autorizar con su firma los gastos que ocasionare la Asociación;
- f) Con su firma y la del Secretario, autorizarán la correspondencia y más documentación informara trimestralmente de sus actividades ante la Asamblea General;
- g) Autorizar gastos económicos hasta por el monto del valor de cincuenta dólares;
- h) Vigilar la buena marcha de la Organización, las resoluciones emanadas de la Directiva; Asamblea General; del Estatuto y los Reglamentos.

**Art. 23.-Del Vicepresidente:**

Reemplazar al Presidente en caso de ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones del presente Estatuto y demás disposiciones legales.

**Art. 24.- Del Tesorero/ Contador**

- a) Asistir cumplidamente a las sesiones ordinarias y extraordinarias de la Directiva y Asambleas generales.
- b) Recaudar cuotas ordinarias y extraordinarias de la Directiva fijadas por la Asamblea General
- c) Administrar los fondos que perciba la organización
- d) Formular el presupuesto anual de la Organización y presentarte a estudio de la Directiva; y aprobación de la Asamblea General;
- e) Contabilizar los gastos de tesorería, debiendo establecer cuentas en un banco para depositar los dineros a nombre de la Organización, bajo su responsabilidad y del presidente;
- f) Vigilar las inversiones efectuadas por los demás miembros de la Directiva de acuerdo al presupuesto vigente; y,

- g) Presentar a la Directiva, un balance mensual y al finalizar sus funciones, para consideración de la Asamblea.

**Art. 25.-** Del Secretario:

- a) Asistir cumplidamente a las sesiones ordinarias y extraordinarias, de la Directiva como de la Asamblea General;
- b) Llevar claramente redactadas las Actas de las sesiones de la Directiva y de la Asamblea General en los respectivos libros; las que aprobadas, la suscribirá con el Presidente;
- c) Redactar y suscribir con el Presidente la correspondencia oficial; y, d. Dar a conocer a la Directiva o a la Asamblea General la correspondencia enviada y recibida, y del control del archiva de la Asociación.

**Art. 26.-** Comisión de Asuntos Sociales:

- a) Asistir cumplidamente a las sesiones de la Directiva y a las Asambleas Generales
- b) Establecer las cajas de Fondo Mortuorio de ayuda Familiar, con finalidades de servicios a los socios;
- c) Atender inmediatamente a la soda que demanda ayuda contempladas en las mencionadas cajas cumpliendo con las disposiciones del Reglamento Interno;
- d) Contabilizar los gastos de esta Comisión;
- e) Tomar contacto con entidades que colaboren en capacitación
- f) Designar al Presidente, Secretario y Vocales.

## CAPITULO VIII

### FALTAS Y SANCIONES DISCIPLINARIAS

**Art 27.-** Para la buena marcha de la Organización, las faltas se clasifican en leves y graves.

**Art. 28.-** Son faltas leves:

- a) Llegar atrasado a las reuniones convocadas;
- b) No guardar la debida compostura y respeto entre los asociados dentro o fuera del local social; y,
- c) Abandonar las sesiones sin la respectiva autorización.

**Art. 29.-** Son faltas graves:

- a) No pagar cumplidamente las cuotas mensuales ordinarias o las extraordinarias resuelta por la Asamblea General;
- b) Inasistir a las Asambleas Generales y a los actos de la Organización;
- c) Incumplir las Comisiones encomendadas por la Directiva o la Asamblea General,
- d) Injuriar o agredir al socio dirigente dentro o fuera del local
- e) Estar en mora con el pago de las cuotas sociales ordinarias, hasta por el tiempo de tres meses sin justificación;
- f) Presentarse a las Asambleas Generales alterando su normal desarrollo de las mismas; y,
- g) Defraudar los fondos económicos y traicionar sus postulados, perjudicando el honor de la entidad o de los socios.

**Art. 30.-** La Asociación establece las siguientes sanciones:

- a. Llamados de atención por la Directiva, por faltas leves; y,

- b. Suspensión de los derechos como socio, hasta por el tiempo de dos meses y expulsión definitiva, resueltas por la Asamblea General, previa investigación del delito cometido.

## **CAPITULO IX**

### **COMISIÓN DE CALIFICACIÓN Y SANCIONES**

**Art. 31.-** Habiendo denuncia de uso fraudulento de fondos, contra el Presidente y Tesorero o quienes tengan bajo custodia dinero de la Organización, la Asamblea General nombrará una Comisión Fiscalizadora, la que investigará e informará por escrito. Comprobado el ilícito de distracción de fondos o el uso del fraudulento de ellos, el o los infractores serán sancionados con la expulsión de la Organización sin perjuero de ponerte a órdenes de las autoridades correspondientes para la sanción de ley.

**Art. 32.-** El socio acusado, tiene derecho a hacer su defensa, pudiendo apelar ante la Asamblea General o la Autoridad competente de conformidad con la ley.

**Art. 33.-** El expulsado pierde todos los derechos como socio y no podrá exigir reembolso de valores que hubiere entregado a la Organización. En todo caso se sujetará a la reglamentación vigente.

**Art. 34.-** Son motivos para dejar de ser socio:

- a. Por expulsión resuelta en la Asamblea General;
- b. Quienes manifiesten por escrito su deseo de separarse;
- c. Por renuncia aceptada; y,
- d. Por fallecimiento.

## **CAPITULO X**

### **FONDOS SOCIALES**

**Art. 35.-** De los fondos de la Asociación:

Constituyen fondos sociales, el valor que entreguen los socios obligatoriamente, este fondo es manejado directamente por la comisión de fondos sociales.

**Art. 36.-** Los fondos sociales de la Organización serán invertidos de conformidad con el presupuesto elaborado por la Directiva y aprobado por la Asamblea General, el mismo que contemplara las siguientes partidas.

- Para beneficio social, el veinte y cinco por ciento de sus ingresos;
- Para gastos de transporte, y alimentación de técnicos para capacitaciones a productores, el cincuenta por ciento de sus ingresos;
- Para fondo mortuorio, el veinte y cinco por ciento de sus ingresos;

## **CAPITULO XI**

### **DISOLUCIÓN DE LA ASOCIACIÓN**

**Art. 37.-** Al disolverse la asociación por no cumplir con sus finalidades o por bajar sus socios a menos de 11 o por las causas determinadas en la ley; realizadas las liquidaciones y canceladas las deudas contraídas, el excedente será distribuido en la forma como lo resuelva la última Asamblea General, reunida con este propósito y sus bienes pasarán a formar parte de una institución de carácter social local.

### **5.3 BASE FILOSOFICA DE LA ASOCIACION**

Generalmente los valores que posee una empresa se codifican y organizan en una Filosofía de Operaciones, en la cual se explica de qué manera la empresa enfoca su trabajo, como maneja sus asuntos internos y de qué forma se relaciona con su entorno externo, incluidos sus clientes.

Para llevar a cabo este proyecto se debe comunicar al personal la misión, visión y valores institucionales, los mismos que deberán ser comprendidos y compartidos por todos los colaboradores de la empresa, esto permitirá obtener un buen clima organizacional para enfrentarnos y adaptarnos a un entorno competitivo a nivel interno y externo.

### **5.3.1 MISIÓN DE LA ASOCIACION**

La misión se define como la declaración más amplia de la visión, es ir convirtiendo el sueño en la razón de ser de la organización. Es la identidad de la empresa; es decir, contiene el encargo o responsabilidad macro por el que todos los colaboradores o clientes internos lucharan para hacerla realidad.

Por ello la misión de “APROCUAFAU” es la siguiente:

#### **MISIÓN:**

Asociación de Productores de Cacao de la Unión “APROCAFAU”. Es una asociación de productores de cacao dedicada a operativizar un sistema de comercialización en forma asociada que brindará un producto de calidad con tecnología acorde a las exigencias del mercado, con estricto control de calidad y un alto nivel de asesoría técnica.

### **5.3.2 VISIÓN DE LA ASOCIACION**

La visión es el plasmar en un documento el sueño o el ideal respecto de donde la persona o empresa aspira llegar en un período de tiempo determinado.

Es decir “A donde queremos llegar” o “Donde queremos estar” partiendo siempre de la pregunta ¿Donde estamos? ¿Hacia donde quiero ir?, señala el rumbo, la dirección, entrelaza el presente y el futuro de la organización.

La visión de la asociación es la siguiente:

## **VISIÓN:**

“Consolidarnos como una asociación de liderazgo a nivel provincial, en la comercialización de cacao fino de aroma en un lapso de 5 años, disponiendo de una tecnología y herramientas avanzadas elevando así el volumen de producción de este producto y proyectando una buena imagen al mercado nacional e internacional”.

### **5.3.3 VALORES Y PRINCIPIOS DE LA ASOCIACION**

Son normas o directrices fundamentales que rigen el pensamiento o la conducta de una persona o de una organización, con el fin de dar un esquema ordenado a las empresas y de esta manera convirtiéndose en eje para la cultura organizacional.

Entre los valores adoptados por la Asociación de productores de cacao “APROCAFAU” están los siguientes:

#### **5.3.3.1 VALORES:**

- Honradez en el cumplimiento de las funciones designadas
- Ser solidarios entre productores de cacao.
- Tener orgullo de trabajar por el bienestar propio y de todos los socios.
- Respeto a la integridad y dignidad humana
- Lealtad con cada una de las personas que pertenecen o forman parte de la asociación.
- Honestidad en el momento de realizar la comercialización de cacao.
- Cordialidad con todos los clientes y proveedores.

#### **5.3.3.2 PRINCIPIOS:**

- Responsabilidad para cumplir con todas las actividades comerciales y administrativas del proyecto.
- Puntualidad por parte de todos quienes conforman la asociación de productores.

- Estimulo de trabajar en equipo
- Cumplimiento con lo compromisos adquiridos con clientes, proveedores y socios.
- Colaboración con todas las actividades que se presente día a día.

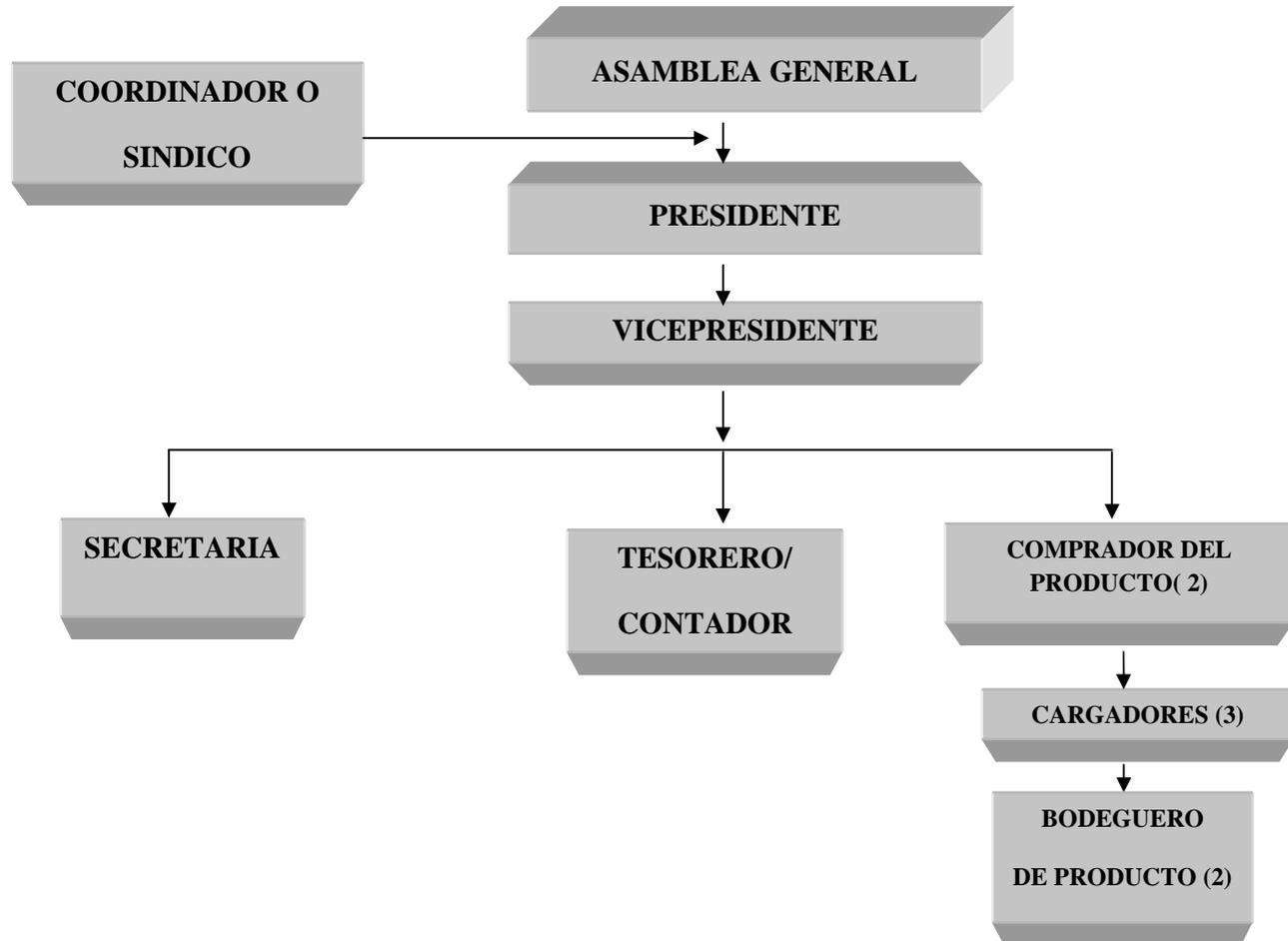
### **5.3.4 ESTRUCTURA ORGÀNICA Y FUNCIONAL DE LA EMPRESA**

#### **5.3.4.1 ESTRUCTURA ORGÀNICA**

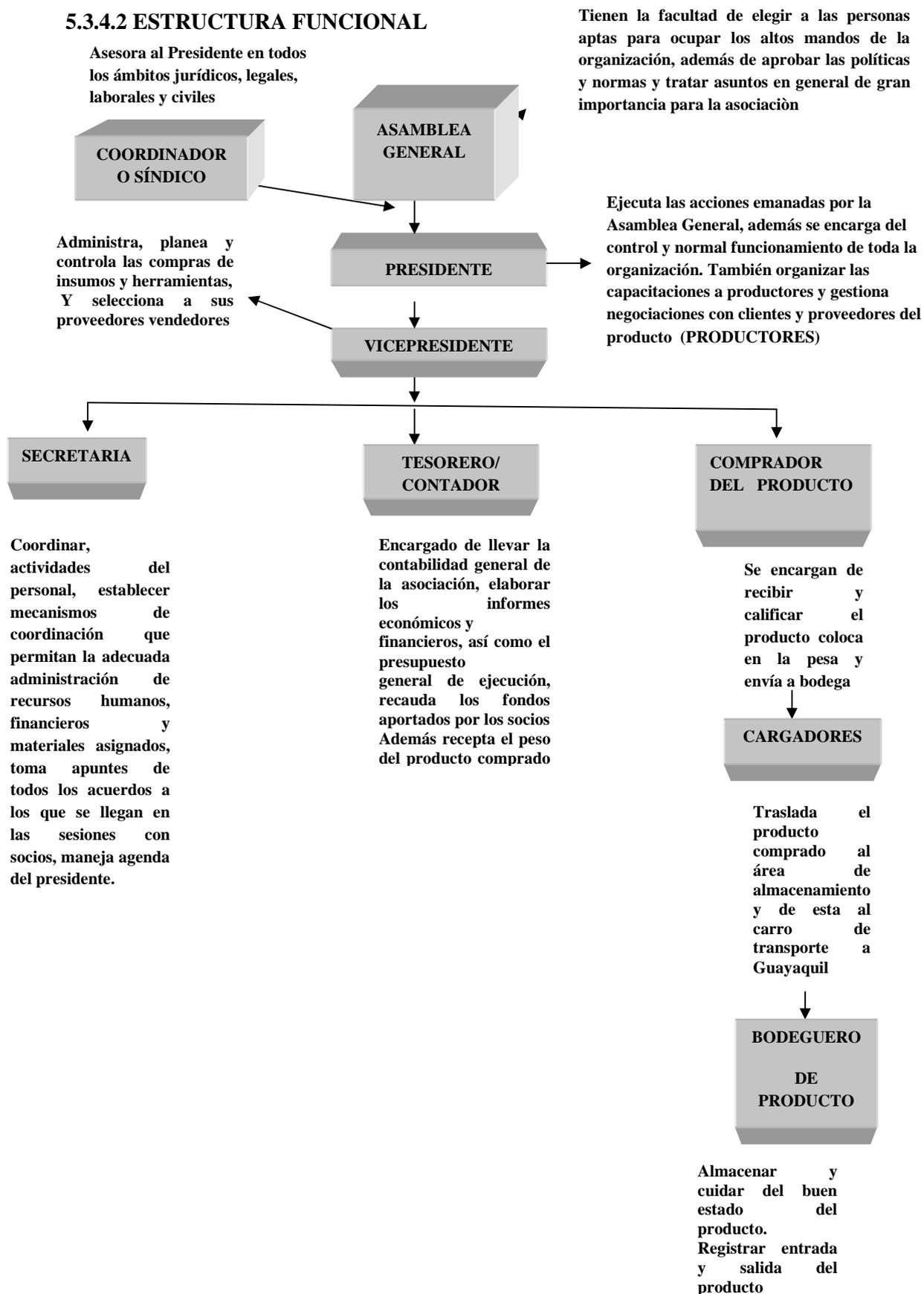
Se plantea una estructura sencilla, simple y funcional, la misma que será flexible de acuerdo al criterio operativo de la organización ejecutora.

**GRÀFICO N: 30**

**ESTRUCTURA ÒRGANICA PROPUESTA**



### 5.3.4.2 ESTRUCTURA FUNCIONAL



## **5.5 OBJETIVOS ESTRATEGICOS**

### **Administrativo:**

- Promover la cooperación mejorando las condiciones socioeconómicas de los asociados
- Lograr un uso y manejo apropiado de todos los recursos con los que cuentan los agricultores para el desarrollo del proyecto
- Tener asesoría jurídica para manejar los asuntos legales de la asociación de productores de cacao de la unión
- Fortalecer la gestión de trabajo en equipo.
- Impulsar y fomentar el consenso entre productores de cacao, clientes y personal que trabajará en la asociación

### **Financiero:**

- Contar con financiamiento total del proyecto por medio de aporte de socios productores o no productores.
- Generar mejor rentabilidad de ingresos para los productores de cacao a través de un precio razonable (mayor a lo que los comerciantes pagan), y descuentos en las adquisiciones en insumos y herramientas de trabajo.
- Capacitar en técnicas de producción y cuidado para la planta de cacao.
- Desarrollar la competitividad mediante la introducción del nuevo sistema de comercialización de cacao en esta zona.
- Gestionar y coordinar con el Banco Nacional de Fomento para obtener créditos más blandos en cuanto a requisitos, tasas de interés y plazo de pago.  
Para los socios productores

### **Comercialización:**

- Poner en marcha el nuevo sistema de comercialización de cacao en la zona.
- Investigar nuevos mercados hacia donde vender nuestro producto.
- Negociar la compra de plantas, insumos, herramientas y tecnología para el cultivo de cacao; de manera que reduzca los costos de producción.

- Capacitar a las personas encargadas de realizar la comercialización en materia de negocios.
- Incrementar el numero de quintales de cacao a comercializar en un 2 % cada año

## **5.6 POLITICAS ESTRATEGICAS**

### **Administrativo:**

- Se realizará reuniones mensuales con los socios productores de cacao para informar sobre el desempeño de la asociación en la comercialización de cacao, presentando información detallada de gastos y dando a conocer las utilidades obtenidas en el periodo ( mes).
- Se promoverá la participación de nuevos integrantes de la asociación.
- Se negociará con los clientes de la asociación el pago de nuestro producto con cheque con fecha máximo de cobro 1 día después de la entrega.

### **Financiero:**

- Se registrará contablemente todos los ingresos y egresos de la organización diariamente, con el objeto de conocer el movimiento contable de la asociación.
- Se descontará a los socios en el pago del precio de su producto el 5% del precio que se vende por quintal, este que se designará para cubrir gastos administrativos, de ventas y las utilidades de la asociación.
- Se realizará inventarios semestrales de activos fijos que pertenezcan a la asociación.
- Se destinará presupuesto para asesoramiento técnico para siembra y cultivo de cacao.
- Se recolectará la tasa de ingreso que deberá pagar cada socio que desee integrarse a la asociación.
- Se presentará mensualmente al presidente y a la asamblea general los estados financieros para la toma de decisiones

- Los pagos al productor se realizará los días miércoles de la semana en la que entrega el producto.

### **Comercialización:**

- Se capacitará en técnicas de comercialización y negociación a las personas encargadas de esta actividad.
- Se establecerá un control de precios de los insumos y herramientas para el cultivo de cacao.
- Se analizará la entrada de nuevos proveedores (productores de cacao) como socios dentro de la asociación.
- El acopio del producto se realizará los días viernes, sábado y domingo de cada semana en el área destinada del local de la asociación.
- El producto es enviado a la ciudad de Guayaquil los días lunes de cada semana.
- El pago a proveedores (socios) se relazará los días miércoles de cada semana.

## **5.7 ESTRATEGIAS**

La estrategia es el camino o la alternativa que se debe seguir para alcanzar un objetivo. Nos muestran la acción y el empleo de los recursos para lograr los objetivos.

### **Administrativo:**

- Realizar una estructura orgánica consolidada, con el objeto de tener un funcionamiento adecuado del proyecto de la asociación de productores de cacao para el sistema de comercialización propuesto.
- Planificar a corto plazo las acciones para la mejor marcha de la asociación
- Implementar políticas organizativas que permitan realizar una buena labor con relación a la administración del proyecto

- Capacitar a todos los productores de cacao, socios en general y todos los colaboradores que serán parte del proyecto del sistema de comercialización propuesto.
- Atraer la colaboración de los productores a que pasen a formar parte de la empresa.
- Fortalecer las relaciones humanas de todos los agricultores, proveedores de insumos y personal administrativo y técnico.

#### **Financiero:**

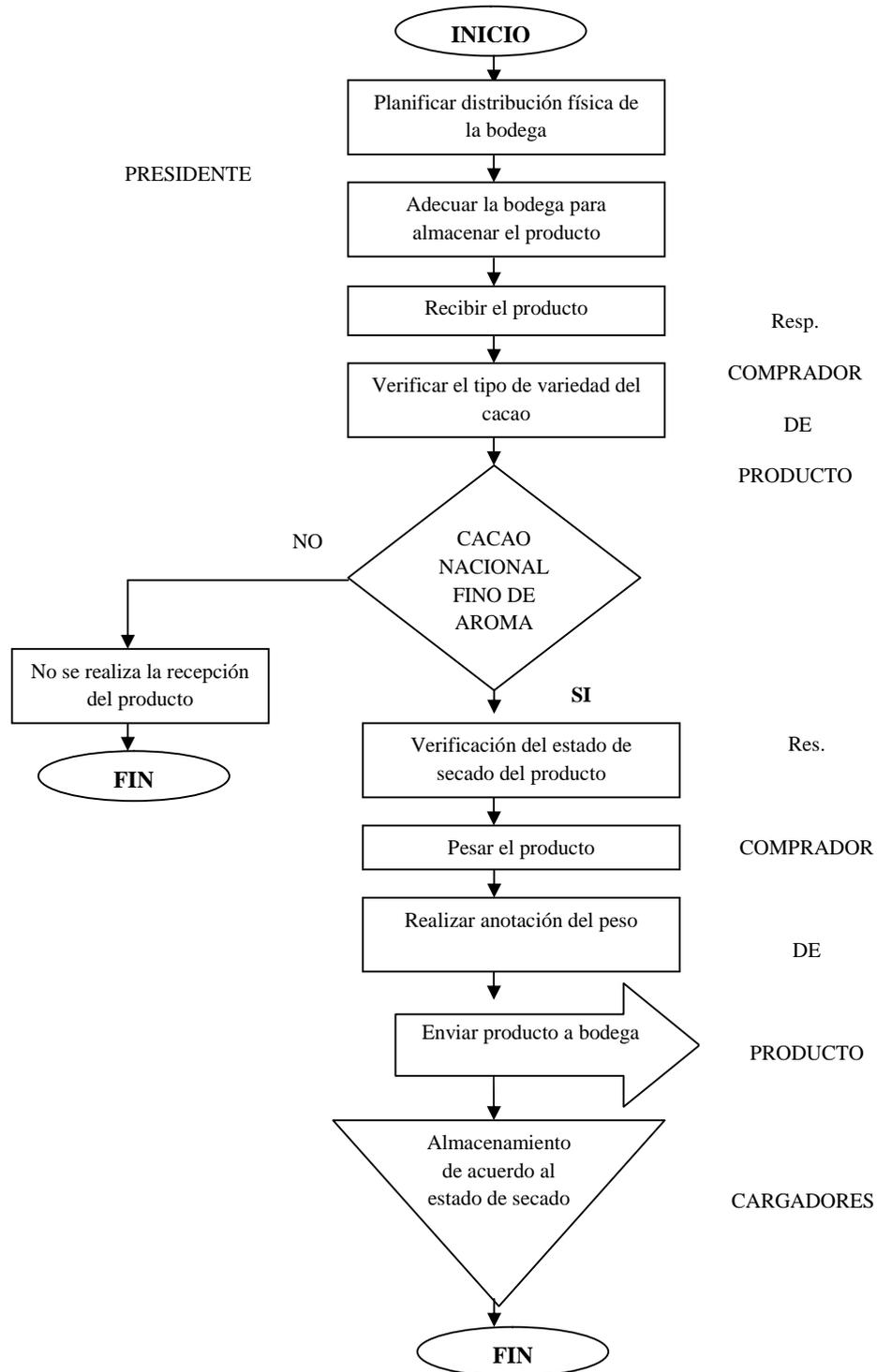
- Crear fuentes de trabajo para los habitantes de la zona con el fin de generar ingresos para las familias
- Realizar gestiones ante el Banco Nacional de Fomento para conseguir créditos con intereses bajos para los agricultores.
- Pedir a organizaciones gubernamentales asesoramiento en métodos técnicos y financieros sobre el manejo de producción de cacao, con el fin de tecnificar todos los procesos inmersos en el proyecto.
- Incrementar el capital con el ingreso de nuevos socios.

#### **Comercialización:**

- Supervisar la cadena de comercialización de cacao del nuevo sistema que se implementará,
- Controlar que el producto lleguen en las mejores condiciones ( manteniendo su calidad) al destinatario del nuevo sistema de comercialización
- Negociar descuentos en las adquisiciones de insumos y herramientas para el cultivo de cacao.

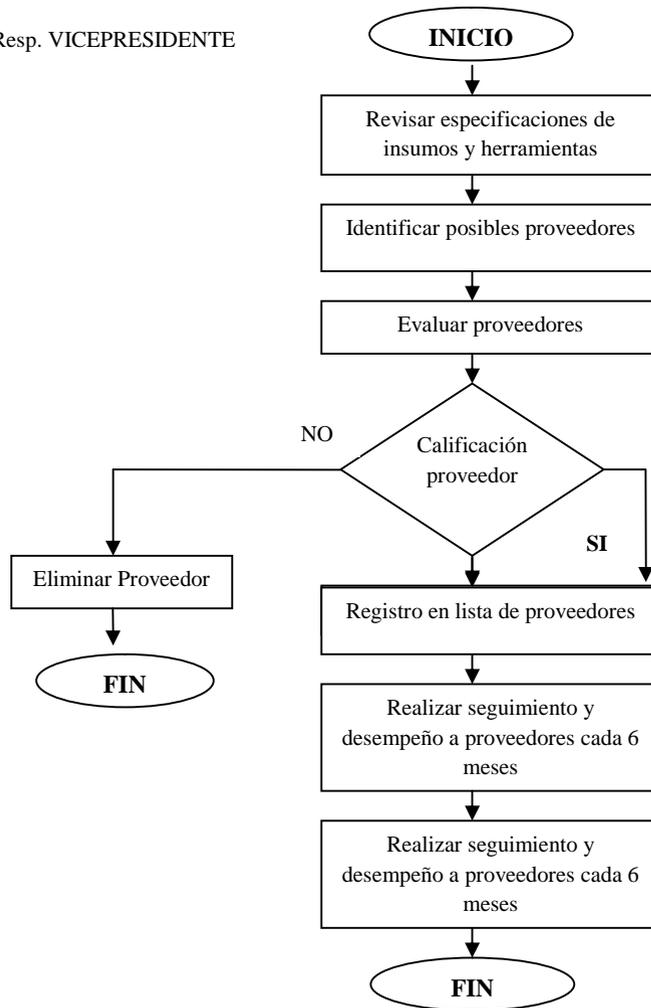
## 5.8 FLUJOGRAMAS DE PROCEDIMIENTOS GENERALES

### 5.8.1 FLUJOGRAMA DE PROCEDIMIENTOS GENERALES PARA RECEPCION Y ALMACENAMIENTO DE CACAO



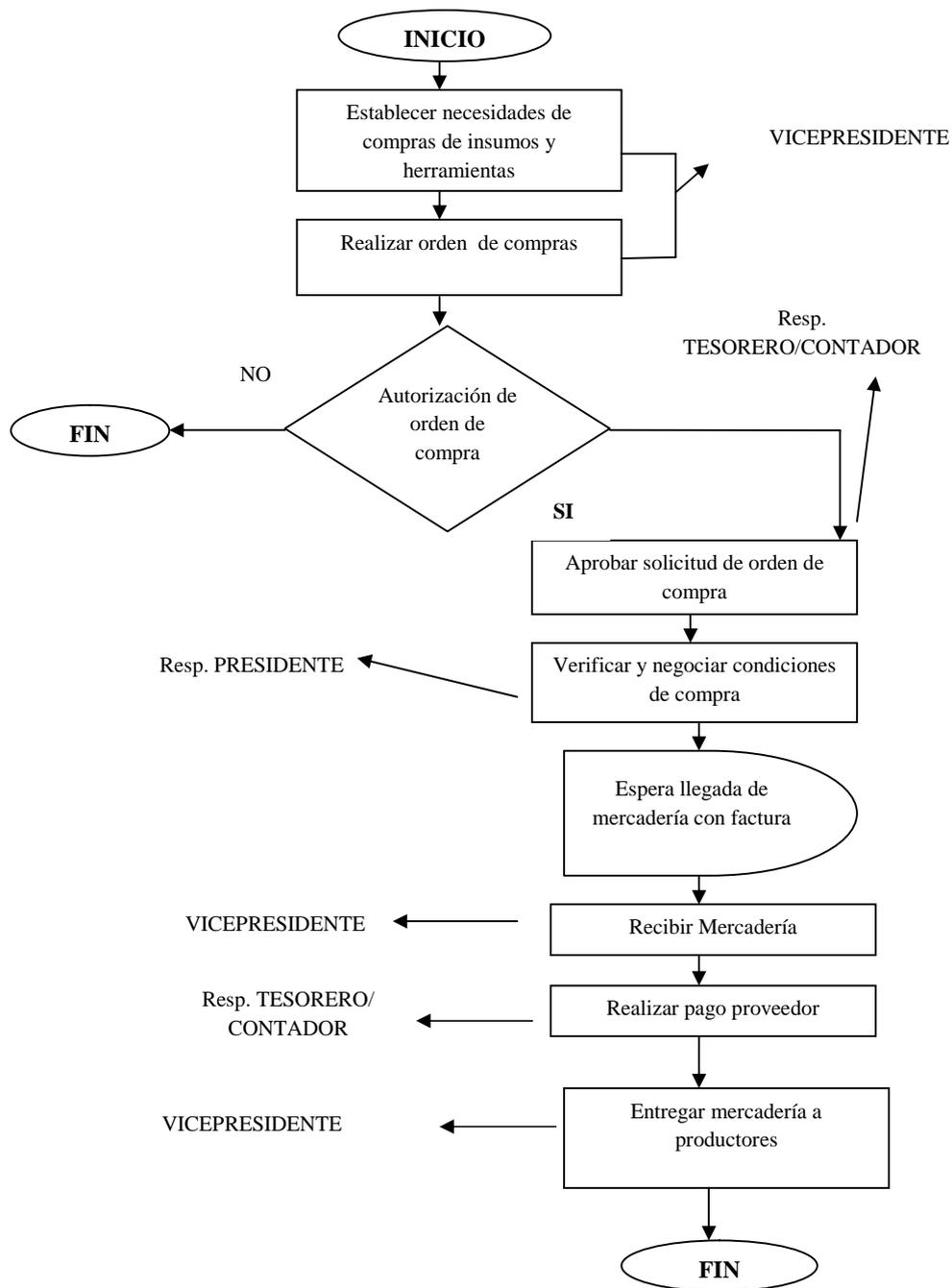
## 5.8.2 FLUJOGRAMA DE PRODEDIMIENTOS GENERALES DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES DE INSUMOS Y HERRAMIENTAS

Resp. VICEPRESIDENTE



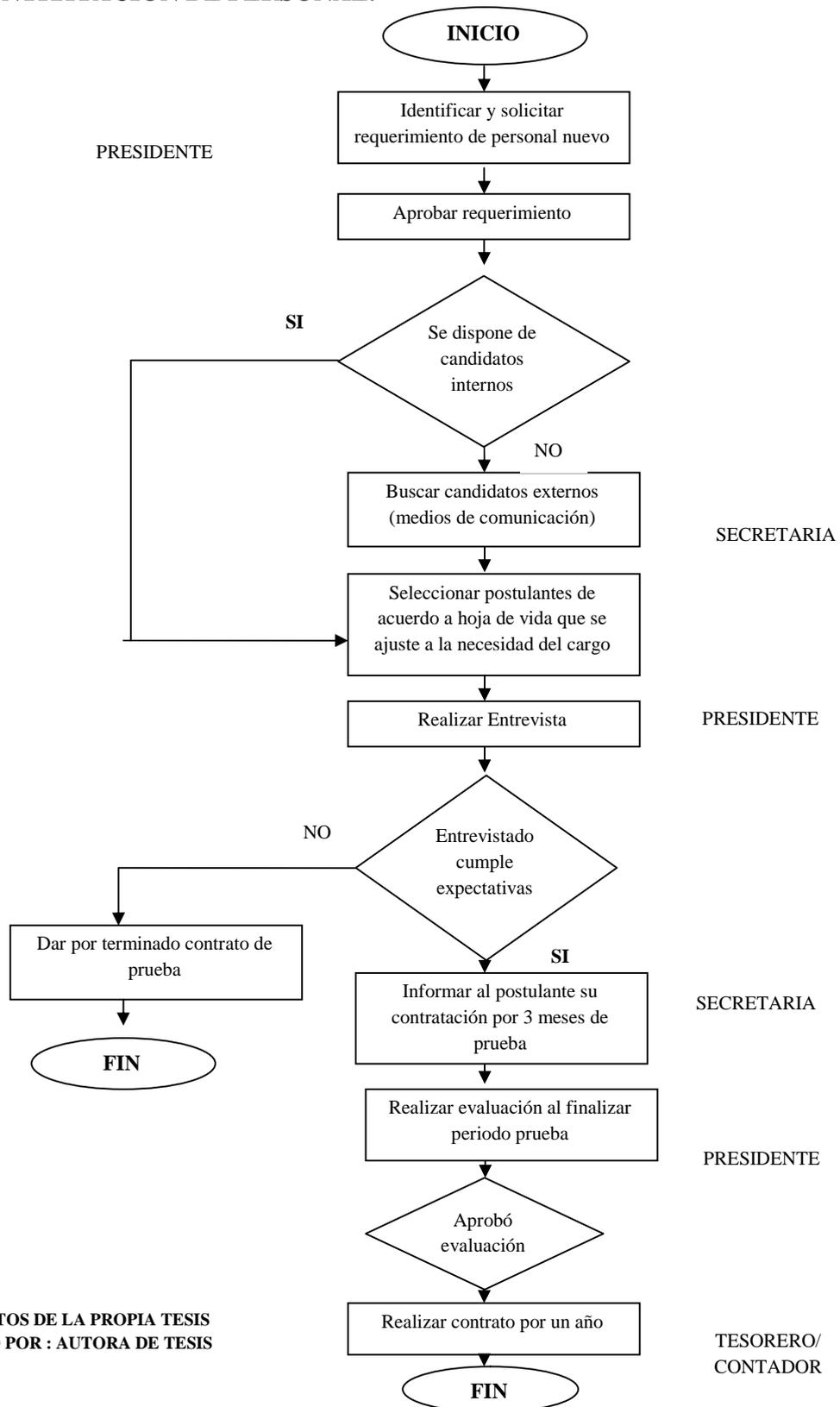
FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

### 5.8.3 FLUJOGRAMA DE PROCEDIMIENTOS GENERALES DE COMPRAS DE INSUMOS Y HERRAMIENTAS



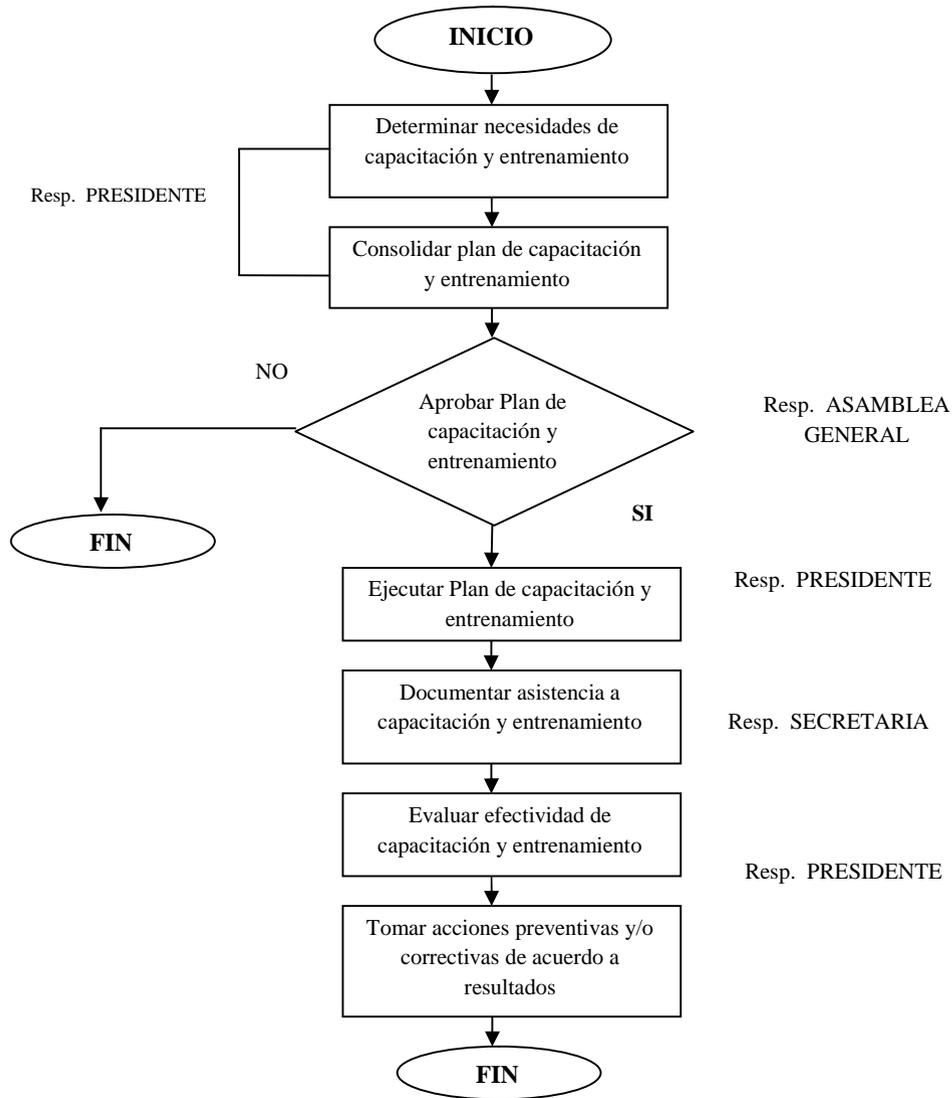
FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
 ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

**5.8.4 FLUJOGRAMA DE PROCEDIMIENTOS GENERALES PARA CONTRATACIÓN DE PERSONAL.**



FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR : AUTORA DE TESIS

### 5.8.5 FLUJOGRAMA DE PROCEDIMIENTOS DE CAPACITACION Y ENTRENAMIENTO A PRODUCTORES



FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

## **5.9 DISTRIBUCIÓN FÍSICA**

Se especificará donde y como va a funcionar la asociación, todo lo que se refiere al funcionamiento de la empresa.

### **5.9.1 DELIMITACIÓN DE ÁREAS**

La planta estará delimitada por dos áreas básicas

#### **5.9.1.1 ÁREA ADMINISTRATIVA**

Será ocupada por el Presidente y Vicepresidente, secretaria y Tesorero/ Contador, en estas áreas se recibirán a socios productores de cacao y proveedores de insumos y herramientas para resolver inquietudes, realizar pagos o reuniones de personal.

#### **5.9.1.2 ÁREA DE ALMACENAMIENTO DE PRODUCTO (CACAO)**

Este espacio está destinado únicamente para almacenar el producto y tendrá un espacio libre para la entrada y salida de los camiones.

Aquí el producto es pesado por el comprador de producto y apunta el peso para enviar al contador para que emita factura y haga el pago

### **5.9.2 ÁREA PARA LA EDIFICACIÓN**

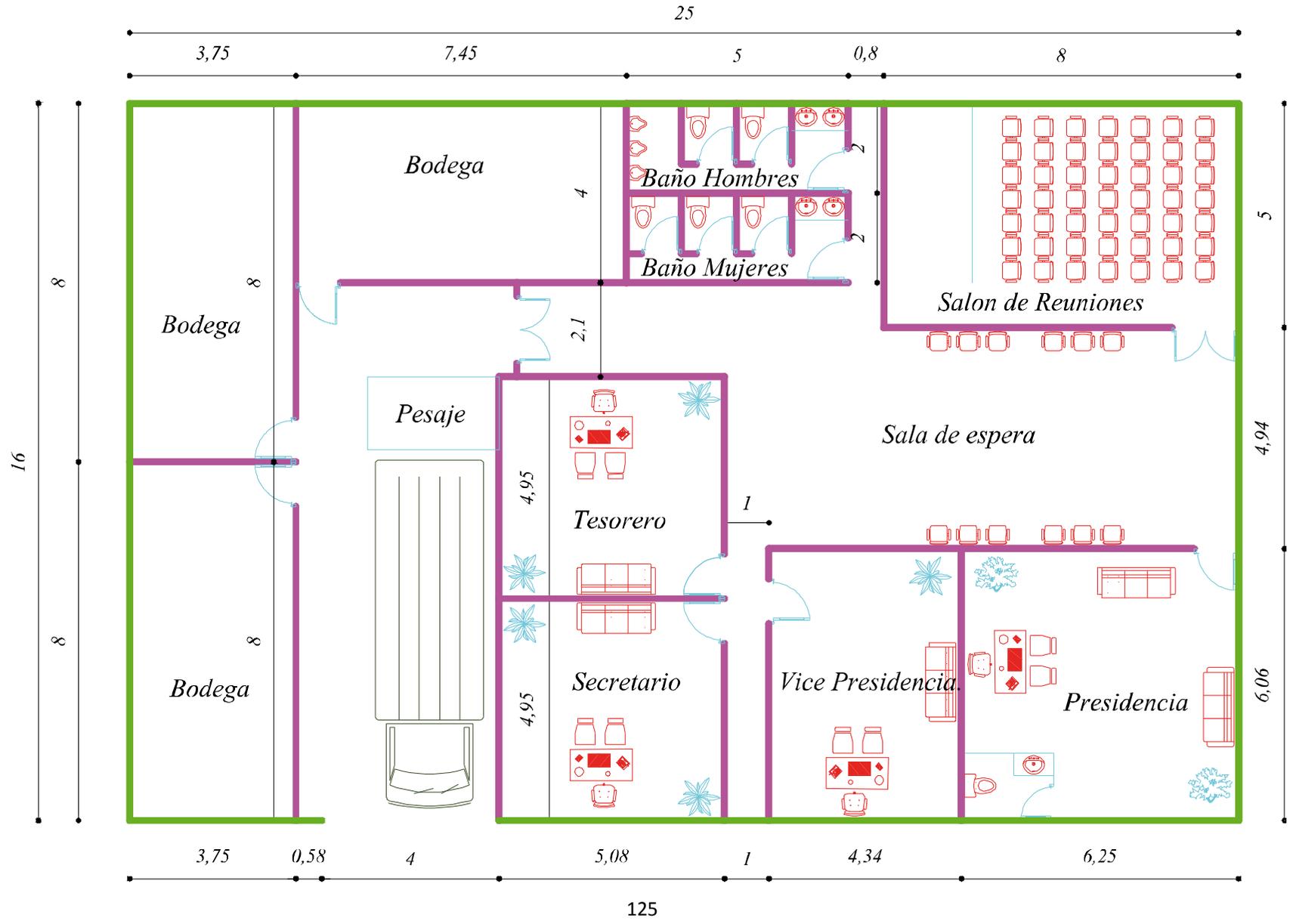
Para el proyecto, se tendrá que adquirir un terreno de por lo menos 400 m<sup>2</sup> distribuido en dos áreas:

**5.9.2.1 Área Administrativa:** Se requiere de una superficie de 200 m<sup>2</sup> de los cuales se destina un área de 40 m<sup>2</sup> para salón de reuniones, también se designará un espacio de sala de espera de 30m<sup>2</sup>, además se construirá dos baños de 10m<sup>2</sup> cada uno y el resto correspondiente a 120m<sup>2</sup> para oficinas de Presidente, Vicepresidente, tesorero/contador y secretario.

**5.9.2.3. Área de Bodega de Producto:** 150 m<sup>2</sup>, de los cuales se destina un área de 60 m<sup>2</sup> para Embarque (Entrada de camión de carga). Y los 90m<sup>2</sup> restantes para el almacenamiento de cacao.

Para almacenar el cacao en las mejores condiciones se hará divisiones de 30m<sup>2</sup> cada una para almacenar el cacao de acuerdo a las condiciones de secado que se encuentre.

El plano del área del proyecto, donde se muestra el área de construcción y circulación se puede observar a continuación:



## 5.10 MATRIZ DE PROGRAMACIÓN DE ACCIONES

ACCIONES	UNIDAD MEDIDA	RESPONSABLE
<p><b>ACTIVIDAD # 1</b> "Manual Orgánico Funcional</p> <p><b>ACCIONES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Organizar a la ASOCIACION mediante designación de tareas para cada puesto de trabajo.</li> <li>✓ Planificar y coordinar entre todos los colaboradores de la empresa.</li> <li>✓ Convocar a reuniones y dar a conocer a socios, empleados las funciones de cada uno de ellos</li> </ul>	<p>Reunión</p> <p>Reunión</p> <p>Reunión</p>	<p>SOCIOS</p> <p>SOCIOS</p> <p>SOCIOS</p>
<p><b>ACTIVIDAD # 2</b> Diseño de construcción de la edificación de la ASOCIACION.</p> <p><b>ACCIONES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Realizar el diseño de la planta entre arquitecto y socios de la asociacion.</li> <li>✓ Identificar materiales de construcción</li> <li>✓ Coordinar el proyecto de edificación de la ASOCIACION</li> </ul>	<p>Reunión</p> <p>Reunión</p> <p>Reunión</p>	<p>Jefe de unidad administrativo - financiero</p>
<p><b>ACTIVIDAD #3</b> Organización de compras de insumos y materiales para la producción</p> <p><b>ACCIONES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Garantizar el abastecimiento oportuno de insumos para posterior entrega a los productores.</li> <li>✓ Establecer proveedores permanentes.</li> <li>✓ Conseguir las mejores condiciones posibles en cuanto a precios y plazos de pagos.</li> </ul>	<p>Gestionar</p> <p>Reunión</p> <p>Gestionar</p>	<p>Jefe de unidad de comercialización</p>
<p><b>ACTIVIDAD # 4</b> Adquisición del programa contable.</p> <p><b>ACCIONES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Organizar la contabilidad de la asociación para evaluar y tomar decisiones en función de ella.</li> <li>✓ Optimizar las utilidades en inversión</li> </ul>	<p>Reunión</p> <p>Gestionar</p>	<p>Tesorero/Contador</p> <p>Tesorero/Contador</p>

<p><b>ACTIVIDAD #5</b></p>		
<p>Capacitación a productores de cacao.</p>		
<p><b>ACCIONES</b></p>	<p>Visitas</p>	<p>Presidente</p>
<p>✓ Realizar visitas técnicas a los productores para demostrar mejor aprovechamiento de las plantaciones</p>	<p>Visitas/</p>	<p>Tesorero/Contador</p>
<p>✓ Realizar evaluaciones de la producción trimestralmente.</p>	<p>gestionar</p>	
<p>✓ Comunicarse permanentemente con los productores</p>		

## **CAPITULO VI**

### **6. ANALISIS FINANCIERO**

En este capítulo se determinará el monto de recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, el costo total para su operación, la liquidez que genera para cumplir con sus obligaciones operacionales y no operacionales y otro tipo de costos necesarios para la implantación del proyecto y finalmente la estructura financiera expresada por el balance general proyectado.

El análisis se realizará dentro de un escenario económico que deberá ser lo más aproximado a las circunstancias reales de la vida del proyecto.

Para poner en marcha el proyecto de estructuración y operativización de un sistema para potenciar la comercialización de cacao en la parroquia de la Unión perteneciente al cantón La Concordia de la provincia de Esmeraldas se realizará todas las operaciones de cálculo de los distintos elementos que tiene que ver con el estudio financiero.

#### **6.1 OBJETIVOS DEL ANALISIS FINANCIERO**

- Ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron la etapas de análisis de mercado
- Elaborar los balances, flujo de caja y demás antecedentes adicionales para evaluación del proyecto.
- Evaluar los elementos financieros para determinar la rentabilidad del proyecto.

#### **6.2 INVERSIONES DEL PROYECTO**

La inversión de capital se obtuvo como culminación del estudio de mercado del proyecto información con la cual se definirá de los bienes inmuebles, construcción de la planta, maquinaria, equipos, muebles y enseres, y otros gastos a ser utilizados por la empresa.

### 6.2.1 INVERSIONES FIJAS

Las inversiones en activos fijos que ocupará esta asociación para el inicio de sus actividades incluyen lo básico que asciende a un monto de **\$29.357,00** como lo expresa el cuadro No 36.

**CUADRO No36**  
**INVERSIONES FIJAS**

<b>Articulo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario \$</b>	<b>Valor Total \$</b>
<b>TERRENO</b>	400m2	18,00	7200,00
<b>EDIFICIO</b>			20000,00
<b>HERRAMIENTAS</b>			
Pesas para quintales	2	250,00	500,00
<b>MUEBLES Y ENSERES DE OF.</b>			
Escritorios	3	80,00	240,00
Archivador	1	70,00	70,00
sillas giratorias	3	20,00	60,00
sillas de plástico	30	5,00	150,00
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>			
Telefax	1	70,00	70,00
Calculadora	2	20,00	40,00
Grapadora	3	2,00	6,00
Perforadora	3	2,00	6,00
Reloj	1	15,00	15,00
<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>			
Computadora	2	500,00	1000,00
<b>TOTAL</b>			<b>29.357,00</b>

FUENTE: PROFORMAS DE COMPRAS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

### 6.2.2 INVERSIONES DIFERIDAS

Las inversiones diferidas que incurrirá el proyecto son exclusivamente en gastos de constitución de la empresa, incluyendo los gastos notariales y de los servicios de abogado, monto que asciende a \$ 662,00 es que se detalla en el siguiente cuadro

**CUADRO No 37**  
**INVERSIONES DIFERIDAS**

<b>INVERSIONES DIFERIDAS</b>	<b>TOTAL \$</b>
Obtención del RUC	50,00
Pago de tasa	12,00
Honorarios Profesionales Ab.	200,00
Trámites de Constitución de la Asociación	100,00
Trámites de instalación de Agua, Luz y Teléfono	300,00
<b>TOTAL</b>	<b>662,00</b>

FUENTE: DIRECCIÓN PROVINCIAL DE ESMERALDAS DEL MAG  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

### 6.2.3 INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo esta compuesto por gastos administrativos y comercialización del producto, cabe recalcar que los sueldos establecidos son en base a valores mensuales, los sueldos de cargadores, compradores y bodeguero de producto se establecen debido a que estarían trabajando tres días a la semana; es decir que en el mes solo trabajarían de 12 a 15 días.

Los gastos de administración comercialización ascienden a **\$1065,00**; sueldos y salarios **\$1.850,00**. En el cuadro siguiente se detallan los rubros y componentes.

**CUADRO No 38**  
**INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO**

<b>DETALLE</b>	<b>PRESUPUESTO MENSUAL</b>	
	<b>PARCIAL</b>	<b>TOTAL</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION Y COMERCIALIZACION</b>		<b>1065,00</b>
<b>Servicios Básicos</b>	<b>65,00</b>	
Agua	10,00	
Luz	25,00	
Teléfono	30,00	
<b>Suministros de oficina</b>	<b>20,00</b>	
<b>publicidad</b>	<b>30,00</b>	
<b>seguro de mercancía</b>	<b>200,00</b>	
<b>Transporte para venta</b>	<b>750,00</b>	
<b>SUELDOS Y SALARIOS</b>		<b>1850,00</b>
<b>SUELDOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>1150,00</b>	
Presidenta	250,00	
vicepresidente	250,00	
sindico	200,00	
Secretaria	200,00	
tesorero / contador	250,00	
<b>SUELDOS COMERCIALIZACION</b>	<b>700,00</b>	
Comprador de Producto ( 2 )	300,00	
Cargadores ( 3 )	300,00	
Bodeguero Producto ( 1 )	100,00	
<b>TOTAL</b>		<b>2915,00</b>

FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR. AUTORA DE TESIS

#### **6.2.4 RESUMEN DE INVERSIONES**

El resumen de inversiones se elaboro con información procedente de los cuadros No 36, 37, 38; los mismos que reflejan el monto de dinero requerido para el funcionamiento del proyecto.

**CUADRO No 39**  
**RESUMEN DE INVERSIONES**

<b>RUBROS</b>	<b>TOTAL</b>	<b>% DE PARTICIPACIÓN</b>
Inversión Fija	29.357,00	89.27%
Inversión Diferida	662,00	1.99%
Capital de Trabajo	2.915,00	8.74%
<b>TOTAL</b>	<b>32.934,00</b>	<b>100%</b>

FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

### 6.3 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN DEL PROYECTO

#### 6.3.1 COMPOSICIÓN DEL CAPITAL

El proyecto para su operación es de **\$32.934,00**; valor que puede ser cubierto por los socios productores (30) la suma de \$16.137,66 lo cual significa que cada productor estaría aportando con \$ 537,92; es decir aportarían con el 49% para la composición del monto total de capital.

El 51% restante estaría cubierto por la Sra. Alexandra Córdova cantidad que corresponde a \$16796,34 para la composición y participación de capital.

Esto significa a que no se realizaría ningún préstamo.

**CUADRO No 40**  
**COMPOSICION DE CAPITAL**

<b>CONCEPTO</b>	<b>CANTIDAD \$</b>	<b>% PARTICIPACIÓN</b>
<b>APORTE DE SOCIOS PRODUCTORES</b>	16.137,66	<b>49%</b>
<b>APORTE SOCIA ALEXANDRA CORDOVA</b>	16796,34	<b>51%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>32.934,00</b>	<b>100%</b>

FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

## 6.4 ESTRUCTURACION DE GASTOS

### 6.4.1 Servicios básicos

CUADRO No 41

DETALLE	VALOR MENSUAL	6,30%	6,56%	6,86%	7,07%	7,15%
		2010	2011	2012	2013	2014
Luz	\$ 25,00	\$ 318,90	\$ 339,82	\$ 363,13	\$ 388,80	\$ 416,60
Agua	\$ 10,00	\$ 127,56	\$ 135,93	\$ 145,25	\$ 155,52	\$ 166,64
Teléfono	\$ 30,00	\$ 382,68	\$ 407,78	\$ 435,76	\$ 466,57	\$ 499,93
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 829,14</b>	<b>\$ 883,53</b>	<b>\$ 944,14</b>	<b>\$ 1.010,89</b>	<b>\$ 1.083,17</b>

FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

### 6.4.2 Depreciación de activos fijos

CUADRO No 42

ACTIVOS FIJOS	VALOR ORIGINAL	AÑOS DE VIDA UTIL	DEP. ANUAL	AÑOS					VALOR RESIDUAL
				2010	2011	2012	2013	2014	
Edificio	\$ 20.000,00	20	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00	\$ 3.000,00	\$ 4.000,00	\$ 5.000,00	\$ 15.000,00
Herramientas	\$ 500,00	10	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 150,00	\$ 200,00	\$ 250,00	\$ 750,00
Muebles y Enseres de Oficina	\$ 520,00	10	\$ 52,00	\$ 52,00	\$ 104,00	\$ 156,00	\$ 208,00	\$ 260,00	\$ 780,00
Equipos de Oficina	\$ 137,00	10	\$ 13,70	\$ 13,70	\$ 27,40	\$ 41,10	\$ 54,80	\$ 68,50	\$ 205,50
Equipos de Computación	\$ 1.000,00	3	\$ 333,33	\$ 333,33	\$ 666,67	\$ 1.000,00	\$ 1.333,33	\$ 1.666,67	\$ 5.000,00

FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

### 6.4.3 Gastos de amortización

CUADRO No 43

Amortización Acumulada								
DETALLE	VALOR	AÑOS	AMORT ANUAL	2010	2011	2012	2013	2014
Gastos de Constitución	\$ 662,00	5	\$ 132,40	\$ 132,40	\$ 264,80	\$ 397,20	\$ 529,60	\$ 662,00

FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

#### 6.4.4 Gastos suministros de oficina

**CUADRO No 44**

DETALLE	6,30%	6,56%	6,86%	7,07%	7,15%
	2010	2011	2012	2013	2014
sumistros de oficina	\$ 240,00	\$ 255,74	\$ 273,29	\$ 292,61	\$ 313,53

FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

#### 6.4.5 Gastos sueldos

**CUADRO No 45**

DETALLE	6,30%	6,56%	6,86%	7,07%	7,15%
	2010	2011	2012	2013	2014
Presidenta	\$ 3.000,00	\$ 3.196,80	\$ 3.416,10	\$ 3.657,62	\$ 3.919,14
vicepresidente	\$ 3.000,00	\$ 3.196,80	\$ 3.416,10	\$ 3.657,62	\$ 3.919,14
sindico	\$ 2.400,00	\$ 2.557,44	\$ 2.732,88	\$ 2.926,10	\$ 3.135,31
Secretaria	\$ 2.400,00	\$ 2.557,44	\$ 2.732,88	\$ 2.926,10	\$ 3.135,31
tesorero / contador	\$ 3.000,00	\$ 3.196,80	\$ 3.416,10	\$ 3.657,62	\$ 3.919,14
bodeguero	\$ 1.200,00	\$ 1.278,72	\$ 1.366,44	\$ 1.463,05	\$ 1.567,66
comprador producto 1	\$ 1.800,00	\$ 1.918,08	\$ 2.049,66	\$ 2.194,57	\$ 2.351,48
comprador producto 2	\$ 1.800,00	\$ 1.918,08	\$ 2.049,66	\$ 2.194,57	\$ 2.351,48
cargador producto 1	\$ 1.200,00	\$ 1.278,72	\$ 1.366,44	\$ 1.463,05	\$ 1.567,66
cargador producto 2	\$ 1.200,00	\$ 1.278,72	\$ 1.366,44	\$ 1.463,05	\$ 1.567,66
cargador producto 3	\$ 1.200,00	\$ 1.278,72	\$ 1.366,44	\$ 1.463,05	\$ 1.567,66
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 22.200,00</b>	<b>\$ 23.656,32</b>	<b>\$ 25.279,14</b>	<b>\$ 27.066,38</b>	<b>\$ 29.001,63</b>

FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

### 6.5 ESTRUCTURACION DE INGRESOS

Como ya se había mencionado en el capítulo 2.3 en el análisis de los proveedores del nuevo sistema de comercialización que se propone en este proyecto son los proveedores de cacao, son 30 cacaoteros que tendrían la iniciativa de asociarse para comercializar su producto y su capacidad productiva total es de 837 quintales en promedio al mes.

### 6.5.1 Proyección de ventas

**CUADRO No 46**

		2%	2%	2%	2%
AÑOS	2010	2011	2012	2013	2014
# DE QUINTALES	10044	10245	10456	10659	10872

FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

### 6.5.2 Determinación precio de venta.

El precio de venta se establece en base al incremento promedio que ha tenido en los últimos tres años tanto en el mercado nacional e internacional.

A continuación se detalla las variaciones que ha tenido el precio del quintal de cacao

**CUADRO No 47**

AÑOS	Precios Promedio Mercado Nacional qq	Precios promedio Mercado Internacional qq	Variación precios mercado nacional	Variación precios mercado internacional	Variación % precios mercado nacional	Variación % precios mercado internacional
2007	\$93,74	\$81,76				
2008	\$108,54	\$110,31	\$14,80	\$28,56	13,63%	25,89%
2009	\$115,10	\$124,12	\$6,56	\$13,81	5,70%	11,13%
	<b>\$317,38</b>	<b>\$316,19</b>	<b>\$21,36</b>	<b>\$42,37</b>	<b>19,33%</b>	<b>37,01%</b>
	<b>\$105,79</b>	<b>\$105,40</b>	<b>\$10,68</b>	<b>\$21,18</b>	<b>6,44%</b>	<b>12,34%</b>

FUENTE: ASOCIACION NACIONAL DE PRODUCTORES DE CACAO FINO Y DE AROMA  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

De acuerdo a los datos anteriores, el precio de venta proyectado es:

**CUADRO No48**

PRECIO DE VENTA qq		
AÑOS	MERCADO NACIONAL	MERCADO INTERNACIONAL
2010	\$ 122,52	\$ 139,44
2011	\$ 130,41	\$ 156,65
2012	\$ 138,81	\$ 175,98
2013	\$ 147,74	\$ 197,69
2014	\$ 157,26	\$ 222,09

FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS

ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

### **6.5.3 Presupuesto de ingresos**

Los ingresos se establecen en base al número de quintales a comercializar tomando como objetivo que se va a aumentar en un 2% cada año como resultado del asesoramiento técnico que se va a dar a los socios y su incentivo a sembrar más plantas de cacao. Este presupuesto no esta basado en la opción de nuevos socios productores.

Además se toma como referencia el incremento que han tenido los precios tanto en el mercado nacional como en el internacional y se saca un porcentaje promedio. Como ya se menciono anteriormente el total del número de quintales que se acopie de los socios el 30% de este va a ser vendido en el mercado nacional y el restante al exterior.

A continuación se detallan estos cálculos:



**CUADRO No 49**

AÑOS	# DE	30% MERCADO	70% MERCADO	6,44%	12,34%	VENTAS MERCADO	VENTAS MERCADO	TOTAL
	QUINTALES	NACIONAL	INTERNACIONAL	PRECIOS MERCADO NACIONAL qq	PRECIOS MERCADO INTERNACIONAL qq	NACIONAL	INTERNACIONAL	AÑO
2010	10044	3013	7031	\$ 122,52	\$ 139,44	\$ 369.168,58	\$ 980.364,19	\$ 1.349.532,77
2011	10245	3074	7172	\$ 130,41	\$ 156,65	\$ 400.806,59	\$ 1.123.381,11	\$ 1.524.187,70
2012	10456	3137	7319	\$ 138,81	\$ 175,98	\$ 435.404,92	\$ 1.287.997,89	\$ 1.723.402,80
2013	10659	3198	7461	\$ 147,74	\$ 197,69	\$ 472.442,64	\$ 1.475.028,65	\$ 1.947.471,29
2014	10872	3262	7610	\$ 157,26	\$ 222,09	\$ 512.916,81	\$ 1.690.160,15	\$ 2.203.076,96
<b>TOTAL INGRESOS</b>						<b>\$ 2.190.739,53</b>	<b>\$ 6.556.932,00</b>	<b>\$ 8.747.671,53</b>
<b>TOTAL 5 AÑOS</b>						<b>\$ 8.747.671,53</b>		

FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

## **6.6 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS**

Los estados financieros se preparan para presentar un informe periódico acerca de la situación del proyecto, los progresos de la administración y los resultados obtenidos durante el periodo que se estudia, constituyendo una combinación de hechos registrados, convencionales contables y juicios personales.

La Proyección de los Estados Financieros se realiza con el fin de analizar la situación futura del negocio, los progresos y resultados que este pueda tener.

### **6.6.1 Balance general Proyectado**

También se lo llama Estado de Situación y permite conocer las condiciones en la que se encuentra la empresa en una fecha determinada, generalmente se lo realiza al final de cada período económico.

A continuación se procede a la elaboración del balance general de Asociación de productores de cacao nacional fino y de aroma de la “UNION”

**BALANCE GENERAL PROYECTADO**  
**PERIODO 2010 / 2014**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>ACTIVOS</b>						
<b>CORRIENTE</b>						
Caja	2.915,00					
<b>EXIGIBLE</b>						
CxC Clientes		1.349.532,77	1.524.187,70	1.723.402,80	1.947.471,29	2.203.076,96
<b>FIJOS</b>						
<b>DEPRECIABLES</b>						
Edificio	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
Dep. Ac. Edificio		(1.000,00)	(2.000,00)	(3.000,00)	(4.000,00)	(5.000,00)
Herramientas	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Dep. Ac. Herramientas		(50,00)	(100,00)	(150,00)	(200,00)	(250,00)
Muebles y Enseres de Oficina	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00	520,00
Dep. Ac. Mueb. y Enseres		(52,00)	(104,00)	(156,00)	(208,00)	(260,00)
Equipos de Oficina	137,00	137,00	137,00	137,00	137,00	137,00
Dep. Ac. Eq. Oficina		(13,70)	(27,40)	(41,10)	(54,80)	(68,50)
Equipos de Computación	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Dep. Ac. Eq. Comp.		(333,33)	(666,67)	(1.000,00)	(1.333,33)	(1.666,67)
<b>NO DEPRECIABLE</b>						
Terreno	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00	7.200,00
<b>OTROS ACTIVOS</b>						
Gastos de Constitución	662,00	662,00	662,00	662,00	662,00	662,00
Am. Ac. Gastos de Constitución		(132,40)	(264,80)	(397,20)	(529,60)	(662,00)
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>32.934,00</b>	<b>1.345.856,20</b>	<b>1.516.764,19</b>	<b>1.711.969,62</b>	<b>1.931.769,01</b>	<b>2.183.004,44</b>
<b>PASIVOS</b>						
Proveedores por Pagar		1.282.056,13	1.447.978,32	1.637.232,66	1.850.097,73	2.092.923,11
Participación Laboral por pagar		4.629,91	5.377,78	6.270,44	7.310,59	8.572,10
Impuesto a la Renta por pagar		6.559,04	7.618,52	8.883,13	10.356,67	12.143,81
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>1.293.245,08</b>	<b>1.460.974,62</b>	<b>1.652.386,23</b>	<b>1.867.764,99</b>	<b>2.113.639,02</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital Social	32.934,00	32.934,00	32.934,00	32.934,00	32.934,00	32.934,00
Utilidad del Ejercicio		19.677,12	22.855,57	26.649,38	31.070,02	36.431,42
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>32.934,00</b>	<b>52.611,12</b>	<b>55.789,57</b>	<b>59.583,38</b>	<b>64.004,02</b>	<b>69.365,42</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>32.934,00</b>	<b>1.345.856,20</b>	<b>1.516.764,19</b>	<b>1.711.969,62</b>	<b>1.931.769,01</b>	<b>2.183.004,44</b>

FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

### **6.6.2 Estado de Resultados Proyectado**

El estado de Resultados también denominado Estado de Perdidas y Ganancias, mide la calidad de la gestión y controla los gastos y deudas que demanda las decisiones gerenciales. A partir de este informe, se conoce el resultado económico de la empresa por las actividades desarrolladas durante un periodo determinado.

Lo más usual es presentar cifras del año en curso, hasta la fecha del estado de resultados, para mostrar el desempeño de la asociación durante el ejercicio corriente.

En el caso del proyecto, el estado de resultados se elaboro anualmente.

A continuación se procede a la elaboración del Balance de Resultados.

<b>ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO</b>					
<b>PERIODO 2010 / 2014</b>					
	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>INGRESOS</b>					
Ventas Nacionales	369.168,58	400.806,59	435.404,92	472.442,64	512.916,81
Ventas Extranjeras	980.364,19	1.123.381,11	1.287.997,89	1.475.028,65	1.690.160,15
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>1.349.532,77</b>	<b>1.524.187,70</b>	<b>1.723.402,80</b>	<b>1.947.471,29</b>	<b>2.203.076,96</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>					
Compra de Mercaderías	1.282.056,13	1.447.978,32	1.637.232,66	1.850.097,73	2.092.923,11
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>67.476,64</b>	<b>76.209,39</b>	<b>86.170,14</b>	<b>97.373,56</b>	<b>110.153,85</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>					
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
Luz	318,90	339,82	363,13	388,80	416,60
Agua	127,56	135,93	145,25	155,52	166,64
Teléfono	382,68	407,78	435,76	466,57	499,93
Suministros de Oficina	240,00	255,74	273,29	292,61	313,53
Amortizacion gastos de constitucion	132,40	132,40	132,40	132,40	-
Sueldos y Salarios	13.800,00	14.705,28	15.714,06	16.825,05	18.028,04
Gastos Depreciaciones	1.449,03	2.898,07	4.347,10	5.796,13	7.245,17
<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
Sueldos y Salarios	8.400,00	8.951,04	9.565,08	10.241,33	10.973,59
Publicidad	360,00	383,62	409,93	438,91	470,30
Seguro	2.400,00	2.557,44	2.732,88	2.926,10	3.135,31
Transporte	9.000,00	9.590,40	10.248,30	10.972,86	11.757,42
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>36.610,57</b>	<b>40.357,52</b>	<b>44.367,19</b>	<b>48.636,28</b>	<b>53.006,52</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION LABORAL</b>	<b>30.866,07</b>	<b>35.851,87</b>	<b>41.802,95</b>	<b>48.737,28</b>	<b>57.147,33</b>
Participación Laboral	4.629,91	5.377,78	6.270,44	7.310,59	8.572,10
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>26.236,16</b>	<b>30.474,09</b>	<b>35.532,51</b>	<b>41.426,69</b>	<b>48.575,23</b>
Impuesto a la Renta	6.559,04	7.618,52	8.883,13	10.356,67	12.143,81
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>19.677,12</b>	<b>22.855,57</b>	<b>26.649,38</b>	<b>31.070,02</b>	<b>36.431,42</b>

FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

### **6.6.3 Flujo neto de caja**

El control del flujo de caja es un método sencillo que sirve para proyectar las necesidades futuras de efectivo. Es un estado de resultados que abarca períodos de tiempo futuros y que ha sido modificado para mostrar solamente el efectivo: los ingresos de efectivo y los egresos de efectivo, y el saldo de efectivo al final de períodos de tiempo determinados.

Es una excelente herramienta, porque le sirve para predecir las necesidades futuras de efectivo antes de que surjan.

Es un estado financiero, que se relaciona íntimamente con el Estado de Resultado y con el Estado General, ya que toma los datos de éstos y los integra lógicamente, originando información valiosa que no se puede obtener mediante la lectura de los estados financieros tradicionales. Además de que ayudan a evitar fondos ociosos e insuficientes inesperados de efectivo. También es muy útil para la elaboración de presupuestos mensuales y semanales de efectivo para la planeación y el control.

A continuación se procede a la elaboración del flujo de caja:

**FLUJO NETO DE CAJA PROYECTADO**  
**PERIODO 2010 / 2014**

DETALLE	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>VENTAS</b>		<b>1.349.532,77</b>	<b>1.524.187,70</b>	<b>1.723.402,80</b>	<b>1.947.471,29</b>	<b>2.203.076,96</b>
COSTO DE VENTAS		1.282.056,13	1.447.978,32	1.637.232,66	1.850.097,73	2.092.923,11
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>67.476,64</b>	<b>76.209,39</b>	<b>86.170,14</b>	<b>97.373,56</b>	<b>110.153,85</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		36.610,57	40.357,52	44.367,19	48.636,28	53.006,52
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION LABORAL</b>		<b>30.866,07</b>	<b>35.851,87</b>	<b>41.802,95</b>	<b>48.737,28</b>	<b>57.147,33</b>
Participación Laboral		4.629,91	5.377,78	6.270,44	7.310,59	8.572,10
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>26.236,16</b>	<b>30.474,09</b>	<b>35.532,51</b>	<b>41.426,69</b>	<b>48.575,23</b>
Impuesto a la Renta		6.559,04	7.618,52	8.883,13	10.356,67	12.143,81
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>19.677,12</b>	<b>22.855,57</b>	<b>26.649,38</b>	<b>31.070,02</b>	<b>36.431,42</b>
DEPRECIACIONES		1.449,03	2.898,07	4.347,10	5.796,13	7.245,17
AMORTIZACIONES		132,40	132,40	132,40	132,40	132,40
Inversion en activos fijos	-29357,00					
Inversion en activos diferidos	-662,00					
Inversion en capital de trabajo	-2915,00					
Prestamos pagado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>FLUJO NETO DE CAJA PROYECTADO</b>	<b>-32934,00</b>	<b>21258,55</b>	<b>25886,03</b>	<b>31128,88</b>	<b>36998,55</b>	<b>43808,99</b>

FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

### 6.7 Evaluación del Proyecto.

En este subcapítulo se indica una evaluación financiera que demuestra que el proyecto es posible ponerlo en práctica de acuerdo con lo enunciado en la planificación del capítulo anterior, sustentándolo con un conjunto de criterios de evaluación que se ha analizado cuidadosamente, donde que se han contemplado los problemas que involucraría poner en marcha el proyecto en cuestión y mantenerlo en funcionamiento.

Esta evaluación financiera permite valorar e interpretar objetivamente la información contable que consta en los estados financieros, cuyos resultados facilitara la toma de decisiones futuras.

### **6.7.1 Criterios de Evaluación**

Los criterios que se van a utilizar en el proyecto son:

1. VAN (Valor Actual Neto).
2. TIR (Tasa Interna de Retorno)
3. Relación Beneficio / Costo.

#### **6.7.1.1 Valor Actual Neto (VAN)**

Es el método más conocido, mejor y más generalmente aceptado por los evaluadores de proyectos. Mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión.

Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer período de operación y le resta la inversión total expresado en el momento cero.

Es un indicador que determina si el proyecto es rentable o no, consiste en convertir los beneficios futuros a su valor presente considerando una tasa de interés y así permite al inversionista decidir si le conviene ejecutar el proyecto en el lugar de invertir en otros proyectos alternativos.

El VPN se define como la sumatoria actualizados del flujo de fondos a una tasa atractiva mínima de rendimiento. El VPN para que un proyecto sea aceptable debe ser positivo.

A continuación se calcula el (VAN)

**CUADRO N: 50**  
**CALCULO DEL VALOR ACTUAL NETO**

		<b>VAN 14,15%</b>
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>9,15% + 5% de riesgo</b>
<b>2009</b>	-32934,00	-32934,00
<b>2010</b>	21258,55	18623,35
<b>2011</b>	25886,03	19866,49
<b>2012</b>	31128,88	20929,79
<b>2013</b>	36998,55	21792,06
<b>2014</b>	43808,99	22604,09
	<b>VALOR ACTUAL NETO</b>	<b>\$ 70.881,77</b>

FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

Los flujos Netos del proyecto dan como resultado un VPN de \$ **70.881,77** dólares y el criterio del valor presente neto, implica que el proyecto debe implementarse si el VPN es positivo. En vista de que este valor es positivo se considera que el proyecto es favorable porque cubre el nivel mínimo de rendimiento representado por la tasa de descuento del 14.15%.

#### **6.7.1.2 Tasa Interna de Retorno**

Se denomina Tasa Interna de Retorno (TIR) a la tasa de descuento que hace que el valor actual neto (VAN) de una inversión sea igual a cero (VAN=0). Por consiguiente, la TIR del proyecto indica el porcentaje máximo que el proyecto rendirá en cuanto a su manejo financiero

**CUADRO NO 51**  
**CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO**

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>TIR 75,20%</b>
2010	21258,55	12133,88
2011	25886,03	8433,31
2012	31128,88	5788,51
2013	36998,55	3926,91
2014	43808,99	2653,96
	<b>TOTAL</b>	<b>32934,00</b>
	<b>INVERSION</b>	<b>32934,00</b>
	<b>VAN</b>	<b>0</b>

FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

Sobre la base de información obtenida en el cuadro anterior se obtiene una tasa interna de retorno del 75.20%, lo cual asegura la recuperación de la inversión.

### 6.7.1.3 Relación Costo Beneficio.

La relación costo beneficio es un indicador que se encuentra directamente relacionado con el costo de oportunidad y que permite medir la utilidad que se obtendrá en función de la inversión en la que la empresa ha invertido.

Si el resultado del análisis costo beneficio es mayor que 1 significa que el proyecto es rentable, si es igual a 1 el proyecto es indiferente, pero si es menor que 1 el proyecto no es atractivo.

#### CUADRO No52

#### CALCULO COSTO BENEFICO

AÑOS	FLUJO NETO DE CAJA	VAN 14,15% 9,15% + 5% de riesgo
2010	21258,55	18623,35
2011	25886,03	19866,49
2012	31128,88	20929,79
2013	36998,55	21792,06
2014	43808,99	22604,09
TOTAL		\$ 103.815,77
INVERSION		\$ 32.934,00
<b>COSTO/ BENEFICIO</b>		<b>3,15</b>

FUENTE: DATOS DE LA PROPIA TESIS  
ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

La razón de beneficio de este proyecto es de 3.15%, lo cual significa que por cada unidad monetaria invertida su beneficio será de 3.15 de relación porcentual.

## **CAPITULO 7.**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **7.1 CONCLUSIONES**

- La economía ecuatoriana ha estado unida fuertemente a la producción del cacao desde el período colonial y durante la república.
- El cacao se ha convertido en el principal generador de divisas y recursos permitiendo crear los primeros bancos en el país y con ello el manejo político y económico de los grupos gobernantes de turno.
- Entre los problemas que enfrenta el sector se encuentra la existencia de una fuerte competencia extranjera, las altas tasas de intereses de sistema monetario para el sector agrícola, la tendencia del precio a la baja debido a la sobreproducción mundial, la falta de apoyo a las asociaciones.
- El sector cacoetero se ha visto afectado por el incremento de los costos de producción observados desde el inicio de la colonización.
- La falta de organizaciones que permitan la unión de criterios del gremio productor del cacao con las comercializadoras no ha facilitado trabajos con calidad y así obtener mayor rendimiento y desarrollando economías a escala con tecnología apropiada para de esta manera reducir costos y aumentar su rendimiento.
- La localización de la asociación de productores de cacao que se plantea en el proyecto estará ubicada en la Parroquia “La Unión” del cantón Quinindè de la provincia de Esmeraldas, debido a la ubicación de los productores y a la falta de organización de los mismos.
- La formación de la Asociación, se la realizará con 30 productores de cacao nacional fino y de aroma, quienes actualmente tienen una producción de 837 quintales de cacao en promedio al mes.

- Las inversiones del proyecto ascienden a \$32.934 de los cuales el 89,27% pertenece a \$ 29.357,00 correspondiente a la inversión en activos fijos.
- De la inversión total del proyecto, el 49% va a estar cubierta por los socios productores de la Parroquia “La “Unión” y el 51% restante por la señora Alexandra Còrdova quien será la persona que estará encargada de la ejecución del proyecto y del gestionamiento general de la asociación de productores de cacao nacional fino y de aroma de la Unión “APROCAFAU”
- Dentro de la evaluación financiera se concluyó que el VAN del proyecto es de 70.881,77dólares, la TIR es del 75,20%, y la relación beneficio costo es de 3,15. Por lo tanto, el proyecto presenta una evaluación financiera que permite la viabilidad de la implementación.

## 7.2 RECOMENDACIONES

- Se recomienda poner esfuerzos en mejorar la productividad de las plantaciones de cacao aprovechando la ventaja comparativa que habla Michael Porter a fin de mejorar la competitividad del sector.
- Se debe definir un sistema de aseguramiento de renovación de las plantaciones de los socios pronosticando las metas comerciales que se tienen planteadas. Todo esto debe ser acompañado de una adecuada capacitación en manejo de las plantaciones para que en efecto resulte en el objetivo final: el mejoramiento de la productividad.
- El manejo separado de variedades (nacional y CCN51) es un tema que tendrá trascendencia para todos los actores de la cadena puesto que permitirá retomar y mejorar la imagen del cacao ecuatoriano. Es importante difundir este concepto y trabajar junto con Anecacao (quien es el encargado de otorgar el certificado de calidad para la exportación) en evitar exportaciones con mezcla de variedades.
- Por otro lado, es necesario facilitar el flujo de información y cooperación entre los eslabones de la cadena. Para esto se sugiere continuar con el trabajo coordinado entre las instituciones de apoyo y las continuas reuniones de la cadena en donde se plantean los temas sectoriales. Un ejemplo importante de esto es el Consejo Consultivo del Cacao, conformado por los actores más relevantes del sector.
- Se debe aclarar que el cacao de los productores agremiados tiene ya mercado. Sin embargo, la demanda existe y está en crecimiento. Por ello, es inminente tomar las siguientes acciones: aumentar la productividad de las plantaciones de los socios organizados a través de la asociación, incrementar el número de socios en dicha asociación.

- El gobierno y las asociaciones pertenecientes, deben tener como objetivo y prioridad conseguir el reconocimiento del productor 100% de cacao fino de aroma por parte de la organización Institucional del cacao, para lo cual debería tenerse el control y la superación de la calidad del cacao a exportar.

## **BIBLIOGRAFIA:**

- HERNÁNDEZ SAMPIERI, ROBERTO, FERNÁNDEZ COLLADO, CARLOS Y BAPTISTA LUCIO, PILAR. (1998): Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill.
- RUIZ OLABUÉNAGA, J.I. (1996). Metodología de investigación cualitativa. Bilbao: Deusto.
- HERNANDEZ, FERNANDEZ Y BAPTISTA (2003). Tipos de investigación.
- INTRODUCCION A LA TEORIA GENERAL DE LA ADMINISTRACION, Autor: Chiavenato, Adalberto, McGraw – Hill /Interamericana de México S.A. Tercera Edición
- ECONOMIA, Autor: Paul A. Samuelson, - Dècimo Quinta Edición 1996 España – Madrid.

## **FUENTE DE PERSONAS:**

- Dr. Rolando Pacheco ( Director de la subdirección provincial de Esmeraldas del MAG)  
062737897 / 097304568
- Ing. Augusto Valencia ( Técnico del subdirección provincial de Esmeraldas del MAG)  
062737897/093477413
- Ing. Xavier Valenzuela( Técnico del subdirección provincial de Esmeraldas del MAG)  
062737897/094527511
- Ing. Xavier Gutiérrez ( Ejecutivo comercial de Asociación nacional de productores de cacao)  
042642420 / 085238008

## **FUENTES ELECTRONICAS:**

- [www.sica.gov.ec](http://www.sica.gov.ec)

- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- [www.ecuadorexporta.org](http://www.ecuadorexporta.org)
- [www.secretariadelcampo.gov](http://www.secretariadelcampo.gov)
- [www.profesiones.cl](http://www.profesiones.cl)
- [www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)

# ANEXOS

ANEXO No 1

CUADRO No 30

PRECIOS PROMEDIOS DE CACAO EN GRANO (OFICIALES)

VARIEDAD: NACIONAL FINO Y DE AROMA

VALOR FOB

MESES	2007		2008		VARIACION	VARIACION	%VARIACION	%VARIACION
	PRECIO qq	PRECIO qq	PRECIO qq	PRECIO qq	PRECIO	PRECIOS	PRECIOS	PRECIOS
	MERCADO	MERCADO	MERCADO	MERCADO	MERCADO	MERCADO	MERCADO	MERCADO
	NACIONAL	INTERNACIONAL	NACIONAL	INTERNACIONAL	NACIONAL	INTERNACIONAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
Enero	\$106,00	\$70,05	\$96,67	\$102,22	-\$9,33	\$32,17	-9,66%	31,47%
Febrero	\$97,83	\$68,31	\$109,90	\$103,87	\$12,08	\$35,56	10,99%	34,24%
Marzo	\$100,00	\$80,00	\$113,10	\$107,38	\$13,10	\$27,38	11,58%	25,50%
Abril	\$80,00	\$78,75	\$108,68	\$111,32	\$28,68	\$32,57	26,39%	29,25%
Mayo	\$78,75	\$86,62	\$113,55	\$115,04	\$34,80	\$28,42	30,64%	24,71%
Junio	\$102,05	\$79,42	\$123,97	\$124,26	\$21,92	\$44,84	17,68%	36,09%
Julio	\$93,65	\$93,36	\$128,93	\$132,75	\$35,27	\$39,38	27,36%	29,67%
Agosto	\$95,00	\$82,94	\$115,48	\$114,63	\$20,48	\$31,69	17,74%	27,64%
Septiembre	\$93,50	\$86,31	\$113,17	\$120,27	\$19,67	\$33,96	17,38%	28,24%
Octubre	\$95,00	\$85,22	\$107,39	\$100,08	\$12,39	\$14,85	11,53%	14,84%
Noviembre	\$92,41	\$83,99	\$72,92	\$80,61	-\$19,49	-\$3,38	-26,72%	-4,19%
Diciembre	\$90,71	\$86,10	\$98,73	\$111,33	\$8,01	\$25,23	8,12%	22,66%
<b>TOTAL</b>	<b>\$1.124,90</b>	<b>\$981,08</b>	<b>\$1.302,48</b>	<b>\$1.323,75</b>	<b>\$177,58</b>	<b>\$342,68</b>		
<b>PROMEDIO AÑO</b>	<b>\$93,74</b>	<b>\$81,76</b>	<b>\$108,54</b>	<b>\$110,31</b>	<b>\$14,80</b>	<b>\$28,56</b>	<b>13,63%</b>	<b>25,89%</b>

FUENTE: Ministerio de Industrias y Competitividad. Mic.Gov.ec., Bolsa de productos de New York, Ino.com  
 ELABORADO POR: AUTORA DE TESIS

## ANEXO No 2

### **NORMA TÉCNICA ECUATORIANA NTE INEN 176.**

Cacao en grano. Requisitos.

#### **1 OBJETO.**

1.1 Esta norma establece la clasificación y los requisitos de calidad que debe cumplir el cacao en grano beneficiado y los criterios que deben aplicarse para su clasificación.

#### **2 ALCANCE.**

2.1 Esta norma se aplica al cacao beneficiado, destinado para fines de comercialización.

#### **3 DEFINICIONES.**

3.1 Cacao en grano. Es la semilla proveniente del fruto del árbol *Theobroma cacao* L.

3.2 Cacao beneficiado. Grano entero, fermentado, seco y limpio.

3.3 Grano defectuoso. Se considera como grano defectuoso a los que a continuación se describen:

3.3.1 Grano mohoso. Grano que ha sufrido deterioro parcial o total en su estructura interna debido a la acción de hongos, determinado mediante prueba de corte.

3.3.2 Grano dañado por insectos. Grano que ha sufrido deterioro en su estructura (perforaciones, picados, etc.) debido a la acción de insectos.

3.3.3 Grano vulnerado. Grano que ha sufrido deterioro evidente en su estructura por el proceso de germinación, o por la acción mecánica durante el beneficiado.

3.3.4 Grano múltiple o pelota. Es la unión de dos o más granos por restos de mucílago.

3.3.5 Grano negro. Es el grano que se produce por mal manejo poscosecha o en asocio con enfermedades.

3.3.6 Grano ahumado. Grano con olor o sabor a humo o que muestra signos de contaminación por humo.

3.3.7 Grano plano vano o granza. Es un grano cuyos cotiledones se han atrofiado hasta tal punto que cortando la semilla no es posible obtener una superficie de cotiledón.

3.3.8 Grano partido (quebrado). Fragmento de grano entero que tiene menos del 50% del grano entero.

3.4 Grano pizarroso (pastoso). Es un grano sin fermentar, que al ser cortado longitudinalmente, presenta en su interior un color gris negruzco o verdoso y de aspecto compacto.

3.5 Grano violeta. Grano cuyos cotiledones presentan un color violeta intenso, debido al mal manejo durante la fase de beneficio del grano.

3.6 Grano ligeramente fermentado. Grano cuyos cotiledones ligeramente estriados presentan un color ligeramente violeta, debido al mal manejo durante la fase de beneficio del grano.

3.7 Grano de buena fermentación. Grano fermentado cuyos cotiledones presentan en su totalidad una coloración marrón o marrón rojiza y estrías de fermentación profunda. Para el tipo CCN51 la coloración variará de marrón a marrón violeta.

3.8 Grano infestado. Grano que contiene insectos vivos en cualquiera de sus estados biológicos.

3.9 Grano seco. Grano cuyo contenido de humedad no es mayor de 7,5% (cero relativo).

3.10 Impureza. Es cualquier material distinto a la almendra de cacao.

3.11 Cacao en baba. Almendras de la mazorca del cacao recubiertas por una capa de pulpa mucilaginosa.

3.12 Fermentación del cacao. Proceso a que se somete el cacao en baba, que consiste en causar la muerte del embrión, eliminar la pulpa que rodea a los granos y lograr el proceso bioquímico que le confiere el aroma, sabor y color característicos.

## **5 REQUISITOS.**

5.1 Requisitos específicos.

5.1.1 El cacao beneficiado debe cumplir con los requisitos que a continuación se describen y los que se establecen en la tabla 1.

5.1.2 El porcentaje máximo de humedad del cacao beneficiado será de 7,5% (cero relativo), el que será determinado o ensayado de acuerdo a lo establecido en la NTE INEN 173.

5.1.3 El cacao beneficiado no deberá estar infestado.

5.1.4 Dentro del porcentaje de defectuosos el cacao beneficiado no deberá exceder del 1% de granos partidos.

5.1.5 El cacao beneficiado deberá estar libre de: olores a moho, ácido butírico (podrido), agroquímicos, o cualquier otro que pueda considerarse objetable.

5.1.6 El cacao beneficiado, deberá sujetarse a las normas establecidas por la FAO/OMS, en cuanto tiene que ver con los límites de recomendación de aflatoxinas, plaguicidas y metales pesados hasta tanto se elaboren las regulaciones ecuatorianas correspondientes.

5.1.7 El cacao beneficiado deberá estar libre de impurezas.

5.2 Requisitos complementarios.

5.2.1 La bodega de almacenamiento deberá presentarse limpia desinfectada, tanto interna como externamente, protegida contra el ataque de roedores.

5.2.2 Cuando se aplique plaguicidas, se deberán utilizar los permitidos por la Ley para formulación, importación, comercialización y empleo de plaguicidas y productos afines de uso agrícola

5.2.3 No se deberá almacenar junto al cacao beneficiado otros productos que puedan transmitirle olores o sabores extraños.

5.2.4 Los envases conteniendo el cacao beneficiado deberán estar almacenados sobre palets (estibas).

## **6 INSPECCIÓN.**

6.1 Muestreo.

6.1.1 El muestreo se efectuará de acuerdo a lo establecido en la NTE INEN 177.

6.1.2 Aceptación o rechazo. Si la muestra ensayada no cumple con los requisitos establecidos en esta norma, se considera no clasificada. En caso de discrepancia se repetirán los ensayos sobre la muestra reservada para tales efectos.

Cualquier resultado no satisfactorio en este segundo caso será motivo para reclasificar el lote.

## **7 ENVASADO.**

7.1 El cacao beneficiado deberá ser comercializado en envases que aseguren la protección del producto contra la acción de agentes externos que puedan alterar sus características químicas o físicas; resistir las condiciones de manejo, transporte y almacenamiento.

## **8 ETIQUETADO.**

8.1 Los envases destinados a contener cacao beneficiado, serán etiquetados de acuerdo a las siguientes indicaciones:

- Nombre del producto y tipo.
- Identificación del lote.
- Razón social de la empresa y logotipo.
- Contenido neto y contenido bruto en unidades del Sistema Internacional de Unidades (SI).
- País de origen.
- Puerto de destino.

## **APÉNDICE Z**

### **Z.1 DOCUMENTOS NORMATIVOS A CONSULTAR.**

Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 173:1987 Cacao en grano. Determinación de la humedad.

Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 177:1987 Cacao en grano. Muestreo.

### **Z.2 BASES DE ESTUDIO.**

Norma Española UNE 34 002:1994. Cacaos. Asociación Española de Normalización y Certificación. AENOR. Madrid, 1994.

Norma Técnica Colombiana NTC 1 252. Cacao. Instituto Colombiano de Normas Técnicas Industrias alimentarias. Bogotá, 1988.

Norma Cubana NC 87 08:1984. Cacao. Términos y definiciones. Comité Estatal de Normalización. La Habana, 1984.

Norma Cubana NC 87 05:1982. Cacao beneficiado. Especificaciones de calidad. Comité Estatal de Normalización. La Habana, 1982.

International Standard ISO 2451. Cocoa beans. Specifications. International Organization for Standardization. Geneva 1973.

Instituto Nacional Autónomo de Investigaciones Agropecuarias. Manual del cultivo del cacao. Quito, 1993.

**ANEXO No 3****CUADRO TEMAS PARA CAPACITACIONES**

<b>TEMAS</b>	<b>TECNICO RESPONSABLE</b>
Técnica preparación de terreno para siembra de cacao.	Ing. Agrónomo Xavier Valenzuela
Cómo conocer si las plantas están en buen estado para la siembra	Ing. Agrónomo Xavier Valenzuela
Técnicas de siembra y cuidado de las plantas.	Ing. Agrónomo Augusto Valencia
Asistencia técnica de poda, mantenimiento e información sanitaria	Ing. Agrónomo Augusto Valencia
Fertilización	Ing. Agrónomo Augusto Valencia
Control Fitosanitario	Dr. Rolando Pacheco Director de la subdirección del MAG
Uso adecuado de pesticidas	Dr. Rolando Pacheco Director de la subdirección del MAG

## ANEXO No 4

### LISTADO DE EXPORTADORES Y DE INDUSTRIAS DE SEMIELABORADOS DE CACAO EN GRANO EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

- **Exportaciones ACMANSA S. A.**  
Producto: cacao en grano  
Contacto: Luis Acosta  
Correo-e: acmansa@ecutel.net  
Dirección Durán: Km. 1,5 vía Durán Tambo  
Telf.: (593-4) 2860259. Fax: (593-4) 2864277
- ***Agrícola Exportadora Ventanas AGROXVEN S. A.***  
Producto: cacao en grano y café  
Contacto: Rafael Sánchez  
Correo-e: agroxven@easy.pacifictel.ec, horsa.05@hotmail.com  
Dirección Guayaquil: 9 de Octubre y Quito, Edif.. Induato, piso 18.  
Telfs.: (593-4) 2283227, 2283228; (593 4) 970787. Fax: (593-4) 2293684.
- ***Amazonas Amatrading S. A.***  
Producto: cacao en grano  
Contacto: Paul Obermayer  
Correo-e: amatradi@ecua.net.ec  
Dirección Guayaquil: Km. 14,5 vía Daule, botadero Las Iguanas.  
Telfs.: (593-4) 2893777, 2893260. Fax: (593-4) 2893235
- ***Agro Manobanda Hermanos S. A. (Agromaban)***  
Producto: cacao en grano  
Contacto: Jorge Manobanda Cedeño  
Correo-e: expmanob@gye.satnet.net  
Dirección Quevedo: km 1 vía Valencia Quevedo.  
Telfs.: (593-5) 2751254, 2750253. Fax: (593-5) 2751237

- ***Cocoamar-ket***  
 Producto: cacao en grano orgánico y de origen único.  
 Contacto: Pedro Martinetti  
 Correo-e: cocoamar@telconet.net  
 Dirección: Guayaquil: Kennedy calle D 520 y 12 Este  
 Telefax.: (593 4) 2289890
- ***Aromas Exportables Cia. Ltda. AROMEX***  
 Producto: cacao en grano  
 Contacto: Johan Zeller Zea  
 Correo-e: johan\_zeller@hotmail.com  
 Dirección Guayaquil: Km. 4 vía Babahoyo-Guayaquil  
 Telf.: (593-4) 2236515. Fax: (593-4) 2236133.
- ***Exportadora Askley Delgado***  
 Producto: cacao en grano, café  
 Contacto: Ashley Delgado Flor  
 Correo-e: gusnobe@gye.satnet.net  
 Dirección Guayaquil: Km. 28 vía Durán Tambo.  
 Telf.: (593-4) 2383513.
- ***Comercializadora de Café y Cacao Cía. Ltda. CAFEICA***  
 Producto: cacao en grano, café, arroz  
 Contacto: Víctor Orellana Ortega  
 Correo-e: victoro@grupoorellana.com  
 Dirección Durán: km. 4,5 vía Durán Tambo  
 Telf.: (593-4) 2801745, 2807880. Fax: (593-4) 2800852.
- ***Casa Luker del Ecuador***  
 Producto: cacao en grano  
 Contacto: Germán González López, Juan Manuel Loaiza  
 Correo-e: ggonzalez@casaluker.com.co,  
 lukergye@email.movistar.com.ec

Dirección Durán: km 5 vía Duran Yaguachi. Frente al liceo Maharishi.  
Telefax.: (593-4) 2809112, 2806831.

- ***Chocolates Finos S. A. COFINA***

Producto: cacao en grano

Contacto: Julio César Zambrano

Correo-e: jzg@cofinacocoa.com.

Dirección Durán: vía Durán Tambo, pasando pontazgo.

Telfs.: (593-4) 2513420, 2513649. Fax: (593-4) 2513649.

- ***Colonial Cocoa del Ecuador S. A.***

Producto: cacao en grano

Contacto: Alberto Nácer

Correo-e: anacer@colonialcocoa.com

Dirección Guayaquil: Km 7,5 vía Daule

Telfs.: (593-4) 2252138, 2252179. Fax: (593-4) 2250577

- ***Ecocafé S. A.***

Producto: cacao en grano.

Contacto: Iván Ontaneda B.

Correo-e: cucoffee@gye.satnet.net

Dirección Guayaquil: Av. Tanca Marengo km 3 ½.

Telfs.: (593 4) 2235600. Fax: (593 4) 2231429.

- ***Exportadora e Importadora Comercial Orellana Cía. Ltda.***

***EXIMORE***

Producto: cacao en grano

Contacto: Alejandro Orellana

Correo-e: eximore@gye.satnet.net

Dirección Durán: km 4,5 vía Durán Tambo.

Telfs.: (593-4) 2801745, 2800852. Fax: (593-4) 2807880

- ***Exporcafé Cía. Ltda.***

Producto: cacao en grano

Contacto: Manuel López  
Correo-e: exporcaf@uio.telconet.net  
Dirección Santo Domingo: km 3,5 vía Quevedo Sto. Domingo  
Telf.: (593 2) 3704017, 2756383. Fax: (593-2) 3704026

- ***EXPIGO Exportadora e Importadora González Cía. Ltda.***

Producto: cacao y café en grano.  
Contacto: Mercy González Duche.  
Correo-e: info@expigo.com.  
Dirección Durán: Autopista Durán-Boliche km 4,5  
Telfs.: (593 4) 2670484, 2804222 Fax: (593 4) 2803907.

- ***Fundación Maquita Cushunchic M.C.C.H.***

Producto: cacao en grano  
Contacto: José Santos  
Correo-e: fund@mcch.ecuanet.net.ec., josantos@telconet.net  
Dirección Guayaquil: km 4,5 vía Daule.  
Telefax: (593-4) 2350824.

- ***Infelersa.***

Producto: cacao industrializado o semielaborados de cacao.  
Contacto: Lorgia Morán Valverde.  
Correo-e: aguiagro@satnet.net  
Dirección Guayaquil: Km 10 vía a Daule.  
Teléfono: (593 4) 2111057 Fax: (593 4) 2251651.

- ***Inmobiliaria Guangala***

Producto: cacao en grano  
Contacto: Vicente Zeller  
Correo-e: chorrera@telconet.com  
Dirección Guayaquil: Av. Tanca Marengo km 3,5  
Telf.: (593-4) 2236515.

- ***La Universal S. A.***  
 Producto: cacao industrializado y chocolates varias formas  
 Contacto: Fernando Gúzman  
 Correo-e: mvalarezo@launiversal.com.ec  
 Dirección Guayaquil: Eloy Alfaro 101 y Gómez Rendón.  
 Telf.: (593-4) 2414009. Fax: (593-4) 2414904
  
- ***Exportadora José Vera Vera***  
 Producto: cacao en grano  
 Contacto José Condorazo Vera Vera  
 Correo-e: expovera@easynet.net.ec  
 Dirección Chone: Paéz y Alejo Lascano.  
 Teléfono: (593-5) 2696755.
  
- ***Exportadora Martinetti***  
 Producto: cacao en grano  
 Contacto: Gonzalo Martinetti Saltos  
 Correo-e: martinet@telconet.net  
 Dirección Quevedo: km 2 vía Quevedo Valencia  
 Telf.: (593 5) 2759815, 97835623
  
- ***Naturaleza Ecuatoriana NATECUA***  
 Producto: cacao en grano  
 Contacto: Franco Pastorelli  
 Correo-e: natecua@interactive.net.ec  
 Dirección Guayaquil: Kennedy norte Mz 907 villa 5  
 Telf.: (593-4) 2680584. Fax. (593-4) 2680610

## ANEXO No 5

### LISTADO DE PROVEEDORES DE INSUMOS Y HERRAMIENTAS

<b>NUMERO</b>	<b>No. REGISTRO</b>	<b>NOMBRE</b>
1	03352	AGROMEDIO
2	03276	ACOMERC S.A.
3	03265	ARTEAGRO CIA.LTDA.
4	03353	AGROS PRINGS S.A.
5	03271	AGROSITIO
6	03269	HORTICULTURA ANDINA
7	03129	AGROPROTECCION
8	03252	AGLOMERADOS COTOPAXI
9	03272	AGRITOP S.A.
10	03242	AGRORENSE
11	03214	ALTECH INC
12	03226	ABONOS SUPEROR
13	03210	ADIMSA DE LOS ANDES S.A.
14	03302	ARVESTA ECUADOR
15	03204	ALCONAGRO CIA. LTDA.
16	03107	ALVAREZ DEL HIERRO
17	03277	AUGUSTO DEL HIERRO CAICEDO
18	03296	ASPROAGRO
19	03006	AGRIPAC
20	03075	AGRODESA
21	03109	AGROFLORA
22	03034	AGRO IMPORT
23	03228	AMBAGRO
24	03016	COMERC. AGROFARM
25	03281	BIONAT DEL ECUADOR
26	03308	BOSEFO
27	03290	BIOABONOS DEL ECUADOR
28	03030	BESTAGRO
29	03069	BIOCHEM

30	03097	BIO BAC S.A.
31	03258	CEPSA
32	03266	CONEFLOSA
33	03231	CROMPTON CORPORATION
34	03255	CORPECULTIVOS
35	03141	CARVACHE ORLI
36	03033	CHEMTECH S.A.
37	03326	DR. AGRO S.A.
38	03300	DARTANI S.A.
39	03103	DORLIA S.A.
40	03117	ECORGANIC
41	03046	ECUAQUIMICA
42	03120	EUROAGRO
43	03199	FARMAGRO
44	03083	FLORIMSA
45	03055	FLORES ESMERALDAS
46	03510	FORSA INSUMOS
47	03307	GLOBAL ORGANICS
48	03244	INSUSEMILLAS
49	03021	ISRARIEGO
50	03197	INAEXPO
51	03181	IMPROQUIMSA
52	03002	INCO AGRO
53	03137	PROCULSA
54	03090	PALMAR
55	03092	PALMERA DEL ECUADOR
56	03240	TECNOQUIMICAS DEL ECUADOR