EUREDD Facility EFI

Funded by the European Union

Producto 2.

2.1: Informes de actividades de asesoría realizadas para la implementación del Sistema de Trazabilidad de la organización de pequeños productores de cacao de Fortaleza del Valle

2.2: Documento describiendo la lista y la identificación de la mayoría de los comerciantes e intermediarios interviniendo en la comercialización del cacao en el territorio de Carrizal Chone

2.3: Documento de descripción de una metodología permitiendo identificar los productores independientes a través de los comerciantes e intermediarios identificados en el producto 2.2

Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural

Mayo 2023

CONTENIDO

Producto 2.1: Informes de actividades de asesoría realizadas para la implementación del Sistema de Trazabilidad de la organización de pequeños productores de cacao de Fortaleza del Valle 3

I. ANTECEDENTES 3

II. OBJETIVOS DE LA ASESORÍA BRINDADA 3

III. ANEXOS 6

Producto 2.2: Documento describiendo la lista y la identificación de la mayoría de los comerciantes e intermediarios interviniendo en la comercialización del cacao en el territorio de Carrizal Chone 14

I. INTRODUCCIÓN 14

II. NÚMERO DE PRODUCTORES Y SUPERFICIE SEMBRADA 14

III. CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR CACAOTEORO DEL CANTÓN BOLIVAR, PROVINCIA DE MANABÍ, ECUADOR 16

a. Generalidades Cantón Bolívar. 16

b. Caracterización del sector cacaotero 16

IV. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DEL CACAO EN EL CANTÓN CHONE 27

V. CONCLUSIONES 28

Producto 2.3: Documento de descripción de una metodología permitiendo identificar los productores independientes a través de los comerciantes e intermediarios identificados en el producto 2.2 29

I. INTRODUCCIÓN 29

II. ANTECEDENTES 29

III. CONTEXTO ACTUAL DEL SECTOR CACAOTERO EN EL CANTÓN BOLÍVAR, PROVINCIA DE MANABÍ 30

IV. PLANTEAMIENTOS METODOLÓGICOS 31

4.1 El Comerciante, actor de la cadena, fundamental para masificar el registro de productores de cacao independientes en el ámbito nacional 31

4.2 Generar la confianza e interés de comerciantes 32

4.3 Uso del Aplicativo 33

4.3.1 Generalidades 33

4.3.2 Funcionamiento del aplicativo 34

4.3.3 Registro del comerciante 34

4.4 Próximos pasos 42

Producto 2.1: Informes de actividades de asesoría realizadas para la implementación del Sistema de Trazabilidad de la organización de pequeños productores de cacao de Fortaleza del Valle

I. ANTECEDENTES

La organización "Fortaleza del Valle" (FdV) es una de las organizaciones de pequeños productores de cacao más emblemática del Ecuador. Esta organización de 2do grado está ubicada en el cantón Bolívar de la Provincia de Manabí y agrupa a 4 organizaciones de base, las cuales suman unos 1.000 productores de cacao. FdV es una organización que tiene más de 20 años de vida activa y que exporta anualmente alrededor de 200 TM de cacao fino y de aroma por un valor que varía entre 500.000 y 1 millón de dólares. La mayoría del cacao exportado cuenta con certificación "Orgánica" y certificación del Comercio Justo (Fair Trade-FLO). Sus principales mercados de destino son Suiza, Alemania, Holanda y otros países europeos. (Valle, 2023)

En los últimos años los países europeos se han vuelto cada vez más exigentes sobre el origen del cacao comprado, insistiendo a FdV la necesidad de implementar programas de trazabilidad que permita garantizar el origen del cacao, y en especial que el producto adquirido está cumpliendo con los Pliegos de Condiciones exigidos por estas certificaciones.

En el primer trimestre del año 2023 se ha ido desarrollando un plan de acción orientado a asesorar a la organización FdV para adquirir e implementar un software de trazabilidad llamado FARMFORCE.

II. OBJETIVOS DE LA ASESORÍA BRINDADA

Objetivo general:

Apoyar a FdV en desarrollar un sistema de trazabilidad y monitoreo de los procesos productivos y de comercialización del cacao de sus socios (pequeños productores) que permita garantizar a los compradores la calidad, inocuidad y origen del cacao comercializado.

Objetivos específicos:

1) Apoyar a FdV en desarrollar Términos de Referencia para la adquisición de un software de trazabilidad para conseguir el financiamiento requerido a la compra del software.
2) Asesorar a FdV en la consecución de fuentes de financiamiento que le permita adquirir e implementar un sistema de trazabilidad de su cacao mediante la utilización de un software especializado.
3) Asesorar a FdV en la selección de un software de trazabilidad especializado que garantice el cumplimiento de las exigencias de los compradores.
4) Asesorar a FdV en la instalación y parametrización del software de trazabilidad.

Actividades de asesoría realizadas:

Objetivo Nº 1: Formulación de TDR

- Formulación de TDR para la adquisición de un software de trazabilidad (ver Anexo Nº 1).

Objetivo Nº 2: Consecución de financiamiento

- Se desarrollaron numerosas acciones para ayudar a FdV para gestionar un financiamiento de US 8.500 con la finalidad de poder adquirir un software especializado. Las entidades contactadas para financiar esta iniciativa fueron las siguientes:

    - FAO.
    - Proyecto REM Ecuador del MAATE co-ejecutado por una ONG de Noruega.
    - Prefectura de Manabí.
    - Proyecto Bioandina de AVSF financiado por la Agencia Francesa de Desarrollo (AFD).
    - Proyecto CREA financiado por la Unión Europea.

Al final de marzo 2023, FdV logró conseguir los recursos necesarios a la adquisición del software mediante un montaje financiero entre FAO 50% y el proyecto CREA/Rikolto 50%.

Objetivo Nº 3: Asesoría en la selección del Software

- El proyecto RIMISP-EFI, realizó una amplia investigación sobre los diferentes softwares de trazabilidad existentes. Entre los más conocidos y difundidos se pueden señalar los siguientes:

    - CEFA (desarrollo software ecuatoriano).
    - FARMFORCE (Noruega, con alcance mundial).
    - AGRITASK (Israel, con alcance mundial).
    - KOLTIVA (Suiza, con alcance mundial).

Para seleccionar la mejor oferta se tomaron en consideración los siguientes criterios:

- Años de experiencia y confiabilidad de la herramienta.
- Mecanismos de actualización periódica del software y garantías de continuidad en el tiempo.
- Especialización en articulación con pequeños productores.
- Sencillez de utilización de la herramienta.
- Combinación del uso del software desde una página web con una aplicación utilizable desde un smartphone.
- Existencia de un módulo especial para trazabilidad combinada con superposición de áreas deforestadas.
- Presencia en América Latina y, de preferencia, con un distribuidor o persona de contacto en el Ecuador.
- Seguridad en el respaldo y confidencialidad para el acceso a la información generada.
- Relación costo/beneficio.

En el Anexo Nº 2 se adjunta una presentación PPT con la funcionalidad y alcance del FarmForce.

Objetivo Nº 4: Instalación y parametrización del software a las necesidades de FdV

Para la instalación y la parametrización del Farmforce se realizaron algunas reuniones y capacitación en base al siguiente cronograma de trabajo establecido entre la Empresa FarmForce y los dirigentes y técnicos de Fortaleza del Valle:

			Component		1		2		3		4	
Tema	Funciones	Audience	Web	Mobile								
General/Usabilidad del software	Navegación de menús	Admin/Web usr	x									
	Características estándar / Exportación / Importación	Admin/Web usr	x									
	Navegación de formularios	Admin/Web usr	x									
Configuración/Insumos agrícolas	Unidades	Admin/Web usr	x									
	Ubicaciones	Admin/Web usr	x									
	Cultivos / Variedades de cultivos	Admin/Web usr	x									
	Gestión de secciones/grupos	Admin/Web usr	x									
	Fertilizantes / Protección de cultivos	Admin/Web usr	x									
	Condiciones climáticas	Admin/Web usr	x									
	Tipos de actividad en crecimiento	Admin/Web usr	x									
	Gestión del protocolo de cultivo	Admin/Web usr	x									
	Gestión de inventario	Admin/Web usr	x									
Entorno/Agricultores	Agricultores	Admin/Web usr	x									
	Gestión de granjas/campos	Admin/Web usr	x									
Entornos/Plantación de Campañas	Gestión de campañas de plantación	Admin/Web usr	x									
	Ciclos de cultivo	Admin/Web usr	x									
Configuración/Entrenamientos	Temas de formación	Admin/Web usr	x									
	Formadores	Admin/Web usr	x									
	Eventos de formación	Admin/Web usr	x									
Configuración/Cosecha	Almacenes de recolección de cosecha	Admin/Web usr	x									
	Tipos de recolección de cosecha	Admin/Web usr	x									
	Cosecha colección cambio de peso reasons	Admin/Web usr	x									
Configuración/Encuestas	Encuestas estándar	Admin/Web usr	x									
	Encuestas de cumplimiento	Admin/Web usr	x									
Configuración/Personal y dispositiv	Gestión del personal	Admin/Web usr	x									
	Administración de dispositivos	Admin/Web usr/Mobile	x	x								
Transacciones/Agricultores	Gestión móvil de agricultores/granjas/campos	Admin/Web usr/Mobile	x	x								
	Actividades en crecimiento	Admin/Web usr/Mobile	x	x								
	Gestión de SMS	Admin/Web usr/Mobile	x									
Transacciones/Plantación de Campa	Previsión de rendimiento	Admin/Web usr/Mobile	x	x								
	Seguimiento de la campaña de plantación	Admin/Web usr/Mobile	x									
Transacciones/Cosecha	Actividades de cosecha / Gestión de colecciones	Admin/Web usr/Mobile	x	x								
	Gestión de lotes	Admin/Web usr/Mobile	x	x								
	Informes de trazabilidad	Admin/Web usr/Mobile	x									
Transacciones/Encuestas	Uso de encuestas	Admin/Web usr/Mobile	x	x								
Transacciones/Capacitaciones	Asistencia a eventos de formación	Admin/Web usr/Mobile	x	x								

-

III. ANEXOS

ANEXO Nº 1

TERMINOS DE REFERENCIA PARA LA ADQUISICION DE UNA HERRAMIENTA TECNOLÓGICA PARA EL MANEJO AUTOMATIZADO DE LA INFORMACIÓN RELACIONADA A LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN, POSTCOSECHA, TRANSFORMACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL CACAO Y OTROS PRODUCTOS DE LA CORPORACIÓN "FORTALEZA DEL VALLE"

ANTECEDENTES:

La Corporación "Fortaleza del Valle" (FdV), es una organización de segundo grado que agrupa a través de 4 asociaciones de base a más de 1.000 pequeños productores de cacao de la Provincia de Manabí. Gracias a las condiciones biofísicas, especialmente adaptadas al cultivo del cacao, la organización se ha ido especializando en la producción de cacao con alto estándares de calidad de la variedad "Fino y de Aroma", producida en sistemas agroforestales, y con sistemas de producción netamente orgánicos. Desde hace 20 años la Corporación se ha ido consolidando poco a poco ingresando en mercados de exportación, especialmente en Europa.

En los últimos años los mercados de los países desarrollados se han vuelto cada vez más exigentes, tanto en los temas de calidad y de inocuidad, pero también en temas relacionados con el origen y la sostenibilidad de los productos y, por lo tanto, a la trazabilidad de estos. Muchos de estos mercados exigen la presentación de certificaciones demostrando Buenas Prácticas Agrícolas, pero también demostrando procesos de producción sostenibles, tanto desde el punto de vista ambiental (sin contaminación, sin deforestación, respectando la biodiversidad, etc.), como desde el punto de vista social (sin trabajo infantil, respectando los derechos humanos y garantizando una remuneración justa a los productores). Fortaleza del Valle en todos estos años ha ido avanzando en la tramitación de varias certificaciones que le han permitido valorizar mejor su cacao de calidad: Certificación Orgánica, Certificación de Comercio Justo (Fair trade) y otras.

En los últimos meses la Comisión Europea ha ido impulsando una nueva reglamentación para 6 productos (cacao, café, soya, carne, aceite de palma y madera) que, a corto plazo (antes de 2025), obligará a los exportadores de estos productos para ingresar al mercado europeo demostrar que estos productos no han sido cultivados en áreas provenientes de un proceso de deforestación reciente (después de diciembre 2019).

Ante esta rápida evolución y sofisticación de los mercados internacionales, especialmente de los mercados europeos, de los Estados Unidos o de Japón, la Corporación Fortaleza del Valle se ve en la obligación de mejorar a corto plazo sus sistemas de información, de seguimiento y de trazabilidad del cacao de sus socios, para poder presentar de forma ágil, confiable y precisa a los compradores toda la información que ellos requieren.

Por todos estos antecedentes, la directiva de Fortaleza del Valle ha decidido adquirir una herramienta tecnológica (software) que le permitirá modernizar y agilizar el manejo de toda la información relacionada a la producción, postcosecha y comercialización de sus productos.

OBJETIVO GENERAL:

Adquirir e implementar una herramienta tecnológica que permita recopilar, compilar y procesar de forma automatizada, ágil, confiable y en tiempo real, toda la información relacionada a los procesos de producción, postcosecha, transformación y comercialización de los productos de la Corporación Fortaleza del Valle.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Adquirir e instalar un software, con sus respectivas aplicaciones, en la Corporación Fortaleza del Valle que le permita rápidamente ordenar y procesar toda la información existente y poco organizada y sin posibilidad de ser procesada y consolidada de forma automática.

- Parametrizar y poner en funcionamiento este software para levantar, procesar y generar toda la información que requiere manejar la Corporación Fortaleza del Valle para responder a las exigencias de sus compradores: datos sobre socios, UPAs, trabajadores, datos de cultivo: producción/ postcosecha/ transformación/ comercialización, trazabilidad, con datos geo-referenciados, fechados, con soporte fotográficos, encuestas, etc.

- Agilizar, acelerar, ordenar y mejorar la calidad de toda la información requerida por los diferentes procesos de certificación que maneja Fortaleza del Valle.

- Capacitar al personal de Fortaleza del Valle que estará a cargo de usar el software y sus aplicaciones tanto desde computadoras fijas como desde dispositivos móviles, para que pueda aprovechar a cabalidad de toda la funcionalidad de la herramienta tecnológica.

PRODUCTOS:

1) **PRODUCTO 1:** Compra de un software con las siguientes características:
    a. Plataforma web y móvil.
    b. Alojamiento en la nube, con alto nivel de seguridad.
    c. Que permita transparencia y la gestión digital directa desde el productor pasando por las cadenas agrícolas.
    d. Posibles articulaciones con ERP existentes.
    e. Software con más de 3 años de estar en funcionamiento, desarrollado por una empresa nacional o internacional que tenga mínimo 5 años de vida y que pueda dar garantías reales de seguimiento tecnológico y actualización del software para los próximos años.
    f. Software que permita:
        i. Automatización de los procesos de gestión de la información de FdV y levantamiento de información desde las parcelas hasta el contenedor, especialmente la información relacionada con los procesos de certificación tales como cacao orgánico, Fairtade y otras certificaciones.
        ii. Seguimiento y automatización de la asistencia técnica brindada a los productores.
        iii. Seguimiento de los procesos de comercialización, trazabilidad del cacao y otros productos para garantizar la inocuidad, calidad y lucha contra la deforestación.

g. Que permita la integración del software y de su aplicación, con otro software como Global Forest Watch Global Forest Watch (GFW) plataforma en línea que proporciona datos y herramientas para monitorear bosques.
h. Que permita que otros softwares accedan a la información registrada en el sistema por medio de APIs.

2) **PRODUCTO 2:** Parametrización y personalización del software y sus diferentes módulos para que pueda responder a las necesidades de manejo de información que requiere Fortaleza del Valle.

3) **PRODUCTO 3:** Capacitación y seguimiento de las personas usuarias del software y sus aplicaciones.

PLAZO:

El producto deberá ser entregado e instalado en las computadoras de la organización FdV en un plazo máximo de 2 semanas luego de la adquisición del software.

El proceso de parametrización y personalización del software se realizará durante un periodo de máximo 1 mes después de la fecha de adquisición del software.

El proceso de capacitación del personal deberá realizarse en los primeros 45 días después de la adquisición del software.

ANEXO Nº 2: PRESENTACIÓN PPT FARMFORCE: FUNCIONALIDAD Y ALCANCE

1

2

3

SISTEMA DE GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN (IMS)

La solución IMS permite la gestión de la "Primera milla" en una operación de abastecimiento individual

Descripción

- Los compradores agrícolas en los países de origen pueden administrar una red de agricultores que cultivan productos para mercados de exportación de alto valor
- Gestionar un gran grupo de agricultores (hasta 50k)
- Disponible en 15 idiomas

Características y beneficios clave

MAPEO DE CAMPO GPS	PREVISIÓN DE RENDIMIENTO	KGS DE ENTRADA	TRAZABILIDAD
CONTROL DE REFORESTACIÓN	PERÍMETROS DEL TRABAJO INFANTIL	CERTIFICADO COSTA RICA	INFORMES PERSONALIZADOS
ENCUESTAS PERSONALIZADAS	AUDITORÍAS DE CUMPLIMIENTO	CERTIFICACIONES	GESTIÓN DE PRÉSTAMOS AGRÍCOLAS

7

SOLUCIÓN ROBUSTA Y PROBADA EN CAMPO

Cultivos más destacados

- Cacao: Brasil, Costa de Marfil, Indonesia
- Café: Colombia, Guatemala, Vietnam
- Nueces: Anacardos – Burkina Faso, Cacahuetes – Haití, Macadamia – Kenia
- Horticultura: El Salvador, Etiopía, Mozambique
- Hierbas y especias: Turquía, Kenia, Vietnam
- Vainilla: India, Madagascar
- Algodón: Costa de Marfil, Mozambique, Zimbabue
- Arroz: Camboya, Myanmar

8

LO QUE APORTA NUESTRA SOLUCIÓN

9

TRACCIÓN SIGNIFICATIVA

735,000+	27	15	32
AGRICULTORES	CULTIVOS	IDIOMAS	PAÍSES

Acceso · Cargill · GCB · IFC

10

UN PRODUCTO SÓLIDO COMPLEMENTADO POR UNA EXCELENTE ENTREGA

Gente Competente & ágil	Equipos locales con amplio conocimiento de la cadena de valor	Soporte técnico 24/7 disponible en diferentes zonas horarias	High Net Promoter Score impulsado por un gran apoyo
Proceso Exhaustivo y riguroso	Cumple con el RGPD	Certificación ISO 27001 en marcha	Pasar auditorías de seguridad de multinacionales exigentes
Tecnología Robusto y fiable	Integración multiplataforma: fácil de extraer datos en sistemas ERP	Infraestructura alojada de AWS en Irlanda	Tiempo de actividad > 99% promedio

11

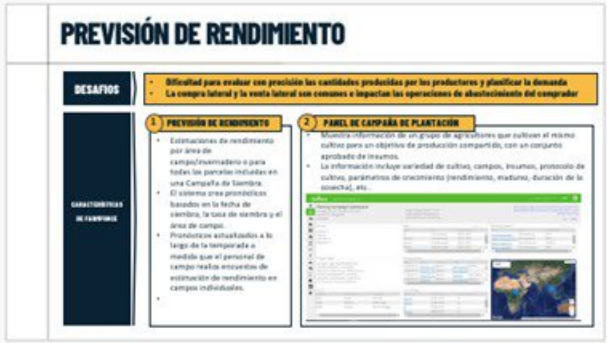
APÉNDICE

02

- Diapositivas adicionales que profundizan en los desafíos y la funcionalidad clave
- Los revendedores pueden elegir diapositivas de esta sección dependiendo de los requisitos del cliente

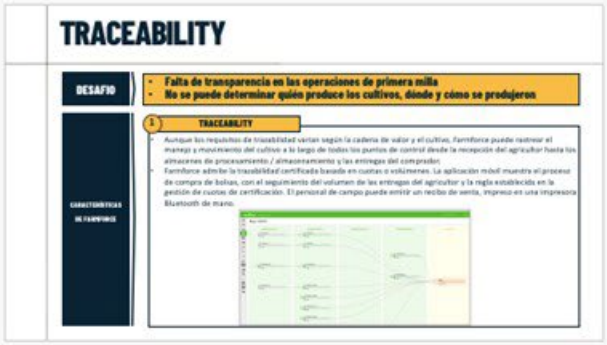
12

13

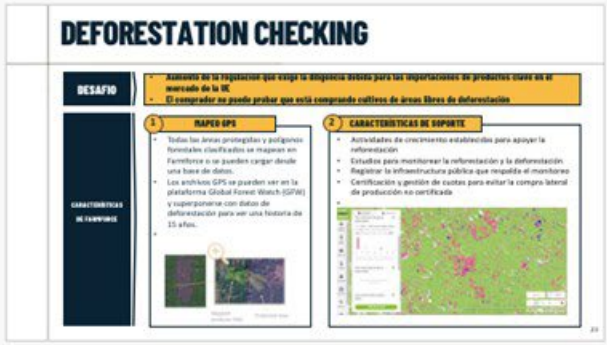


14

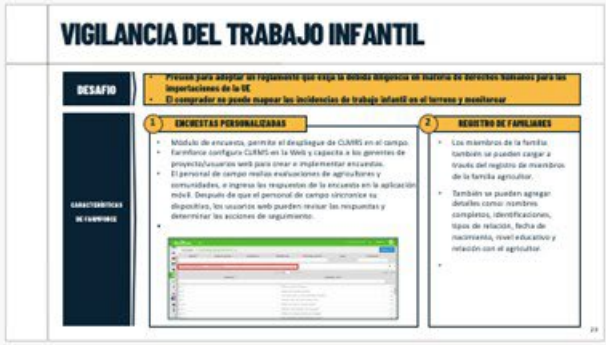
15



16



17



18

CERTIFIED QUOTA MANAGEMENT

DESAFIO

- **Falta de control sobre los volúmenes certificados, lo que lleva a que la producción no certificada se compre como "certificada"**

CARACTERÍSTICAS DE FARMFORCE

1 **GESTIÓN DE CUOTAS POR AGRICULTOR Y CAMPO**

- Compra de producción certificada y no certificada. Estos se gestionan por separado en el sistema.
- Permite la carga de cuotas certificadas aprobadas por organismos de certificación.
- El sistema puede gestionar varias certificaciones de cuota al mismo tiempo.

19

INFORMES PERSONALIZADOS

DESAFIO

- **No se pueden visualizar diferentes conjuntos de datos en un informe para informar la toma de decisiones**

CARACTERÍSTICAS DE FARMFORCE

1 **INFORMES PERSONALIZADOS**

- Farmforce utiliza Jasper Reports como motor de informes. Jasper Report es un software externo que se integra en el sitio web de Farmforce y se utiliza para mostrar informes a los usuarios web de Farmforce.
- Farmforce tiene los recursos internos para crear informes personalizados dependiendo de los KPI de un cliente y los requisitos específicos de informes, agregando y exportando fácilmente datos desde el sistema.

20

ENCUESTAS PERSONALIZADAS

DESAFIO

- **No hay acceso a una herramienta digital fácil de usar y flexible que el personal de campo semianalfabeto pueda usar para recopilar respuestas de encuestas en el campo.**

CARACTERÍSTICAS DE FARMFORCE

1 **ENCUESTAS PERSONALIZADAS**

- Las encuestas pueden ser creadas por el personal de la oficina en el sitio web de Farmforce utilizando un proceso no técnico (apuntar y hacer clic, sin codificación) e implementarse para los agentes en el campo.
- Estas encuestas se utilizan comúnmente para:
- Inspección de cultivos: preguntas sobre plagas, enfermedades y salud de los cultivos con imágenes para que los agrónomos y el personal de oficina puedan revisar los resultados.
- Cumplimiento de normas: datos de listas de verificación para normas de sostenibilidad internas o externas
- Seguimiento y evaluación: evaluaciones de impacto

21

AUDITORÍAS DE CUMPLIMIENTO

DESAFIO

- **Proceso de auditoría que consume tiempo y recursos basado en datos de archivos en papel o Excel**

CARACTERÍSTICAS DE FARMFORCE

1 **ENCUESTAS PERSONALIZADAS**

- Las auditorías de estándares (Rainforest Alliance, GlobalG.A.P.) son un tipo especializado de encuesta en Farmforce con más características de puntuación y manejo.
- Las plantillas de encuestas personalizadas digitales se crean en la plataforma web, incluidos los criterios de cumplimiento para alinearse con el estándar específico y los auditores.
- El personal de campo puede recopilar respuestas en el campo, incluidas imágenes, firmas y acciones propuestas para preguntas que no cumplen.
- Los resultados de las evaluaciones y el seguimiento de las acciones propuestas se pueden monitorear en la plataforma web

22

CERTIFICACIONES

DESAFIO

- **Proceso de gestión de certificaciones que consume tiempo y recursos basado en datos de archivos en papel o Excel**

CARACTERÍSTICAS DE FARMFORCE

1 **VARIAS CARACTERÍSTICAS**

- Desde sus primeros días, Farmforce se ha utilizado para administrar cultivos certificados que requieren mantenimiento de registros. Ejemplos de certificaciones con las que Farmforce se ha utilizado ampliamente incluyen GlobalG.A.P. para productos frescos, UTZ/Rainforest Alliance para cacao y orgánico para muchos cultivos.
- Las certificaciones consumiendo requieren mantenimiento de registros, trazabilidad, auditoría y pagos de primas
- El mantenimiento de registros se logra con actividades y encuestas crecientes
- La trazabilidad se logra con certificaciones de agricultores, cuentas de campo y colecciones de cosecha
- La auditoría se realiza con encuestas de cumplimiento y acciones propuestas
- Pagos de primas realizados con primas de agricultores y cuentas de ahorro

23

GESTIÓN DE PRÉSTAMOS AGRÍCOLAS

DESAFIO

- **Proceso de préstamo de agricultores poco transparente que conduce al fraude**

CARACTERÍSTICAS DE FARMFORCE

1 **GESTIÓN DE PRÉSTAMOS**

- Los insumos se pueden dar como parte de un préstamo de insumos (calculado automáticamente en función del cultivo y el tamaño del campo) y al final de la temporada, el monto pendiente del préstamo se puede deducir automáticamente de la venta de la cosecha. Esto reduce la probabilidad de desembolsar préstamos a agricultores "fantasmas" y otros fraudes.
- Con el tiempo, se construye un historial de crédito para agricultores, lo que facilita evitar préstamos incobrables. Para realizar un seguimiento de los desembolsos y reembolsos de préstamos, el sistema puede generar informes sobre préstamos, filtrados para una variedad de criterios.

24

EJEMPLOS DE CASOS
Acceso: acceso completo a los datos de nivel de granja de servidores
Cargill: Trazabilidad de la primera milla de la cadena de suministro agrícola
La Fundación Clinton: Construyendo acceso a la financiación en Malawi
Subati: Garantizar la integridad de la seguridad alimentaria y la confianza del cliente

25

IMPACTO PARA LOS AGRICULTORES Y EL MEDIO AMBIENTE
Agricultores
Medio ambiente

26

THANK YOU!
farmforce

27

Producto 2.2: Documento describiendo la lista y la identificación de la mayoría de los comerciantes e intermediarios interviniendo en la comercialización del cacao en el territorio de Carrizal Chone

I. INTRODUCCIÓN

El siguiente informe está estructurado en 3 partes, la primera parte, con datos de números o cantidades de productores y superficie sembrada de cacao en los cantones del perímetro Carrizal – Chone[1], número de productores que están en una economía de subsistencia, pequeños empresarios, productores intermedios y otros datos de interés para este estudio.

La segunda parte corresponde a una caracterización del sector cacaotero del Cantón Bolívar, en el cual se presenta información de cada eslabón de los actores directos de la cadena, estos son: productores, intermediarios, comerciantes y exportadores, y una geo-referenciación de los centros de acopio de intermediarios y comerciantes.

Finalmente, información de los principales centros de comercialización de cacao del Cantón Chone, nombre comercial, parroquia y sector donde está ubicado y conclusiones.

II. NÚMERO DE PRODUCTORES Y SUPERFICIE SEMBRADA

MANABI - Numero de productores y superfice sembrada por canton Perímetro Carrizal - Chone				
	Censo Nacional 2000		ESPAC 2021	
	Fincas	Superficie sembrada	Fincas	Superficie Sembrada
Total provincia	22.747	101.000	36.129	124.140
Bolivar	2.256	7.228	3.731	12.628
Chone	5.831	35.487	5.143	25.701
Junin	987	2.471	784	1.108
Tosagua	228	130	1.045	1.180
Total	**9.302**	**45.316**	**10.703**	**40.617**

Fuente: ESPAC 2021

[11] Lo componen los cantones Bolívar, Chone, Junín y Tosagua.

			Menos de 5 Has de cultivo	De 5 a menos de 20 Has de cultivo	De 20 a menos de 50 Has de cultivo	De 50 o mas has de cultivo
			Tamaño por Superficie Sembrada con Cacao			
Provincia de MANABI Cantones Chone, Bolivar, Junin y Tosagua		TOTAL CANTONES SELECCIONADOS	**Pequeño subsistencia**	**Pequeño empresarial**	**Productor Intermedio**	**Productor Grande**
Productores	Personas	10.704	8.969	1.678	56	
Edad promedio del productor	Años	58	57	59	73	
Superficie Plantada	Has	40.618	18.780	19.773	2.066	
Produccion en almendra seca	Toneladas	10.377	4.606	5.433	337	
Rendimiento	Tm/Ha	0,26	0,25	0,27	0,16	
Ventas en almendra seca	Toneladas	10.370	4.600	5.433	337	
Monocultivo	Has	36.862	17.362	17.434	2.066	
Asociamiento	Has	3.756	1.418	2.339	.	
Superficie Regada	Has	5.497	3.204	2.293	.	
Superficie Fertilizada	Has	6.991	4.756	2.175	60	
Superficie con Fitosanitarios	Has	11.043	5.264	4.997	782	
Mano de obra familiar	Personas	27.441	21.937	5.187	317	
Mano de obra permanente	Personas	1.189	381	809	.	
Mano de obra ocasional	Personas	6.228	4.767	1.248	212	
Sexo persona productora						
Hombre		9.151	7.605	1.535	11	
Mujer		1.553	1.365	144	44	
Vive la persona productora en el predio?						
Vive en predio		7.196	6.264	876	56	
No vive en predio		3.508	2.706	802	.	
Tiene Seguro Social Campesino						
Si tiene SSCampesino		6.100	5.096	948	56	
No esta asegurado al SSC		4.604	3.874	730	.	
Nivel de instruccion formal de la PP						
Primaria		7.387	6.451	925	11	
Secundaria		1.660	1.352	308	.	
Superior		601	441	160	.	
Post-grado		29	10	19	.	
Ninguna		1.027	717	266	44	
Recibió capacitación y/o asistencia tecnica						
Capacitación		309	300	9	.	
Asistencia técnica		57	57	.	.	
Ambas						
Fuente de financiamiento del productor						
Recursos propios		10.083	8.469	1.559	56	
Banca privada		357	236	121	.	
Cooperativas y caja de ahorros		106	24	83	.	
Banca Publica		91	91	.	.	
Prestamista		84	.	84	.	
Fundaciones u ONG		161	161	.	.	
Infraestructura de riego de la UPA						
Sistema de ferti-irrigacion						
Bomba para riego		2.497	2.218	279		
Reservorio de agua		765	756	9		
Tipo de sistema de riego						
Sistema publico		856	706	150		
Sistema publico transferido a usuarios		78	78	.		
Sistema comunitario		139	139	.		
Sistema privado		2.309	2.173	136		
Equipos y maquinaria de la UPA						
Tiene motoguadaña		1.187	876	311	.	
Tiene bomba de motor		3.589	2.936	641	11	
Tiene bomba manual		7.254	6.004	1.194	56	

ESPAC 2021

De los datos referenciados sobre cacao (cuadros anteriores), en cuanto a número de productores, superficie sembrada, demuestra que el mayor número de UPAS son menores a 4 has. Para efectos de este estudio de pilotaje, solo es necesario geo-referenciar las parcelas de cacao con el punto GPS y no va a ser necesario llegar hasta el polígono en razón a que la reglamentación de la Unión Europea permite tomar el

punto GPS con parcelas de hasta 4 has de cacao. A partir de las 4 has, se determinaría el área por los polígonos.

III. CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR CACAOTEORO DEL CANTÓN BOLIVAR, PROVINCIA DE MANABÍ, ECUADOR

a. Generalidades Cantón Bolívar.

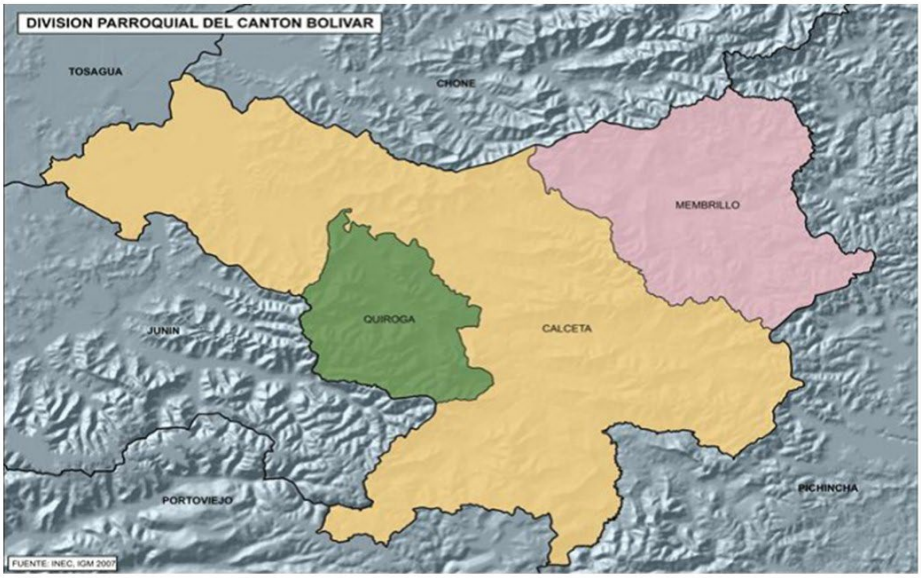
Bolívar es un cantón ubicado en la parte centro noreste de la Provincia de Manabí. Limita al este con el Cantón Pichincha, al sur con los cantones Portoviejo y Junín, al norte con los cantones Tosagua y Chone. Su extensión es de aproximadamente 600 km^2.

La economía del cantón se basa principalmente en la ganadería, agricultura (cacao, maíz, plátano, etc.), pesca en la Represa la Esperanza y economía de servicios en su cabecera cantonal Calceta.

Gracias a la implementación en los últimos años del Sistema de Riego Carrizal Chone, se han abierto grandes expectativas de desarrollo agrícola en la parte baja del cantón y en toda la zona colindante de los cantones Tosagua, Junín y Chone que forman parte de los ríos Carrizal y Chone. **Fuente: WikipediaA**.

La población del cantón, según el Censo 2010 de Población y Vivienda, del INEC, es de 40.735 habitantes. La cabecera cantonal cuenta con 17.632 habitantes.

El cantón cuenta con una parroquia urbana: Calceta y dos parroquias rurales: Membrillo y Quiroga.



Fuente: Wikipedia

b. Caracterización del sector cacaotero

La siguiente caracterización del sector cacaotero del Cantón Bolívar parte con una mirada a la base primaria productiva, los productores de cacao, posteriormente, los intermediarios y comerciantes grandes, los exportadores y, finalmente, las asociaciones de productores presentes en el territorio.

b.1 Productores de cacao.

Se estiman alrededor de 5.000 productores de cacao (3.500 productores con cacao CCN51 en monocultivo y 1.500 productores de cacao nacional en sistemas agroforestales). **Fuente: Edgar Zambrano, Fortaleza del Valle. Alejandro Zamora, comerciante.**

Los siguientes datos fueron estimados por el sector productor:

Productores de cacao (dato estimado)	Parroquias productoras	Productores con < a 1 ha de cacao	Productores > a 1 ha	Productores con CCN 51 en monocultivo	Productores con Sistema Agroforestal con cacaos nacionales
5000	Calceta Quiroga Membrillo	4.000	1000	3500 El 99% de estos productores son independientes. 1% asociados. Mayoritariamente solares de cacao.	1500 Mayoritariamente pertenecen a alguna asociación de productores.

Fuente: Edgar Zambrano, Fortaleza del Valle.
Alejandro Zamora, Comerciante.

La estructura cacaotera (áreas de cultivo, tipologías de productores) está definida por la zona geográfica, esto es, los productores de cacao que están de la Represa La Esperanza, hacia arriba, región de montaña, correspondiente a la parroquia Membrillo, y, productores con predios de la Represa La Esperanza, tierras abajo, zonas planas de las parroquias Quiroga y Calceta.

Productores de cacao de montaña

La mayor parte de los productores de cacao están ubicados en la zona montañosa. A lado y lado de las carreteras se ubican pequeños productores con áreas que oscilan desde un ¼ a 4 has. Cada finca, con una casa, y alrededor de ella un solar o patio con entre 50 a 200 plantas de cacao CCN51 en monocultivo. No es común observar plantaciones de cacao mayor a ½ ha. Además, cuentan con pequeñas áreas de otros cultivos como maíz, arroz (cultivo de invierno), frutales, plátano, yuca, boya, pasto, entre otros cultivos, cría de animales menores, pequeñas áreas de rastrojos o pancas, y uno que otro productor con 2 a 3 vacas para obtener leche y queso.

En esta franja montañosa se encuentran más de 4.000 productores de cacao, mayoritariamente campesinos no asociados, con sus solares con cacao CCN51. Hacía la montaña, más lejos de las carreteras, están las plantaciones de cacao nacional, en manos de campesinos por lo general pertenecientes a alguna asociación de productores. Para estos productores de cacao nacional no se habla de has sembradas de cacao, porque, en la hectárea se encuentran tal vez, por mucho, 400 plantas de cacao viejo, acompañadas con plátano, cítricos, maderables, y otras especies en el sistema.

Para el grueso de estos productores de montaña, los solares con CCN51 y parcelas de cacao nacional, son un complemento para su economía de subsistencia. Se estima que un 15 a 20% de los ingresos de estos productores vienen de la actividad cacaotera, el

80% de otros cultivos, cría de animales menores, y la oferta laboral. Para algunas familias, la mayor fuente de ingresos es la venta de sus servicios como jornaleros[2] en la temporada de siembras de maíz, limpiando potreros o cultivos en fincas más grandes o en actividades no agrícolas, también en trabajos esporádicos en Calceta o en otras ciudades[3].

Un productor de cacao nacional produce no más de 300 kilos de cacao seco (8% de humedad) al año. Un productor con solares de cacao CCN51 produce alrededor de 100 a 150 kilos de cacao seco al año. Vale la pena anotar que, el productor no vende el cacao seco al 8% de humedad, sino que le da un "oreado[4]" sin previa fermentación, o le vende en "baba". No se maneja facturación por la venta de sus productos.

El ecosistema montañoso hace de esta parroquia rural, una región diversa en suelos, microclimas que, a criterio de persona expertas en calidades de cacao, explica el por qué en esta zona existe un alto potencial de perfiles sensoriales tanto para cacaos nacionales como CCN51.

Si bien en esta región montañosa, en cada finca hay una parcela o un solar de cacao, frente a una crisis muy fuerte por precios bajos del cacao que se llegase a presentar, no tendría reparo en eliminar el cacao y establecer algún cultivo de los ya existentes o sembrar sólo maíz.

A través de los años, el productor ha venido eliminando el cacao nacional para establecer CCN51[5]; también, eliminando potreros para establecer solares de cacao o maíz. Estos productores buscan salir en algo de la economía de subsistencia a una economía de equilibrio, que les permita contar con una canasta básica familiar y algo de ahorro para entre otros apoyar en la educación de sus hijos e hijas.

A pesar del interés anterior, en cuanto a mejorar su economía, y a criterio de algunas personas entrevistadas, el productor con sus solares de cacao no se da cuenta que es una actividad que requiere manejo de sus plantaciones. Realizan una poda anual, iniciando el verano, dos a tres limpias, una iniciando el inverno, otra a mediados de la temporada lluviosa y otra al inicio de la época seca, y, nada más. Los productores con solares de cacao son considerados recolectores de cacao, no productores de cacao. Para el caso de productores con cacao en sistemas agroforestales, no podan los árboles, sólo limpias de su sistema productivo.

Hay productores que viven con su familia en un centro poblado, en Calceta u otra ciudad, para la educación de sus hijos y ofertar trabajo. Regresan a sus predios a mediados de noviembre a preparar la tierra para la siembra de cultivos de invierno. Estas personas son la fuerza laboral de sus propias fincas durante el invierno; una vez recolectadas las cosechas regresan al pueblo o ciudad, posteriormente, regresan cada 15 días a sus predios a recolectar cacao y otros productos para la venta y el consumo familiar.

[2] En los últimos años, la actividad de trabajar como jornaleros ha disminuido en razón a la mayor mecanización en las fincas, esto es, la adquisición de motoguadañas. El productor y su familia que vive permanentemente en su finca dedica de 5 a 10 días al mes como jornalero.
[3] Son familias numerosas (más de 5 en un hogar), lo que los obliga a salir a buscar trabajo en pueblos y ciudades.
[4] Son cacaos con un 40% de humedad.
[5] En la Cuenca del Río Bejuco han tumbado el 60% del cacao nacional para sembrar cacao ccn51. Es una actividad que realizan al inicio de cada invierno.

En las dos fotos se observan solares de cacao al lado de la casa. En la foto de la derecha un cacao pequeño y una franja de maíz.

Productores de cacao en zonas bajas, planas, con acceso a riego.

Corresponde a las zonas bajas de las parroquias de Quiroga y Calceta (Represa la Esperanza, abajo). Se encuentran productores de corte empresarial, generalmente disponen de títulos de propiedad actualizados, y el valor de esta supera los US$ 10.000/ha[6]. No más de 200 finqueros cuentan con plantaciones de cacao CCN51, con áreas menores a 3 has. Uno que otro productor con mayor área, pero no sobrepasa las 10 has; también, existen productores con solares de cacao[7].

b.2 Comerciantes de cacao

En esta sección se describe la realidad desde el pequeño o micro comprador de cacao (que está en zonas distantes de los centros de consumo), hasta el gran comerciante asentado en la cabecera cantonal, Calceta.

Se estima que, en el Cantón se comercializan anualmente entre 3.000 a 4000 TM de cacao al 8% de humedad, más 1.000 TM de cacao en baba.

Piqueros

Los Piqueros son pequeños tenderos de víveres que están ubicados en pequeñas comunidades 10 a 50 casas, lejos de las carreteras, normalmente se ingresa en acémelas a estos sectores. El productor frente a una necesidad económica y de adquirir alimentos, vende al Piquero algunas libras de lo que tenga al momento, ya sea cacao, maíz, arroz, café. Con esta dinámica, el pequeño productor y su familia solventan su alimentación por algunos días con los víveres adquiridos. El Piquero presta además el servicio de pilado del arroz.

En paralelo, los productores cuando salen al centro parroquial o a la cabecera cantonal también van llevando su cacao semi-seco a intermediarios o comerciantes más grandes. Por su parte, el Piquero cada semana lleva entre 2 a 3 qq de cacao semi seco para entregarlo a comerciantes en Calceta.[8]

[6] En zona de montaña, Represa arriba, el costo de 1 hectárea de tierra oscila en 1.000 dólares. Represa abajo, la hectárea con valor superior a 10.000 dólares.
[7] Corresponde a pequeños productores con tierras fragmentadas por las herencias de sus padres.
[8] No existen datos que den cuenta del número de Piqueros existentes en el Cantón.

Pequeños intermediarios

Los pequeños intermediarios están ubicados en las cabeceras parroquiales rurales y en pequeños poblados en donde llega una vía o carretera.

La zona más distante con presencia de estos compradores está en el sector El Dique, pertenece al Cantón Pichincha; sin embargo, las fincas de los productores con cacao están ubicados en la Parroquia Membrillo, Cantón Bolívar. En el Dique existen dos compradores de manera permanente, cada uno tiene una tienda muy bien dotada con todo tipo de alimentos y elementos de primera necesidad para las familias del campo. 3 intermediarios llegan todos los domingos a comprar cacao, maíz, arroz, y otros productos. Se estima que en este sector convergen alrededor de 300 productores con parcelas o solares de cacao quienes al vender sus productos reciben el dinero en efectivo y al instante, parte de ese dinero se queda en las dos tiendas existentes por la compra de insumos / alimentos.

Los productores entregan el cacao en baba (en menor proporción), mayormente lo venden semi seco u oreado sin fermentación. Entre 5 a 15 qq de cacao es lo que normalmente entrega un productor al intermediario.

Imágenes de las dos tiendas de los dos intermediarios que viven en el Dique. En la foto de la derecha al fondo unas rejas en donde está la tienda y un espacio adecuado para la compra del cacao se observan a productores, una romana y unos sacos de cacao.

Por su parte, los intermediarios entregan semanal o quincenalmente el cacao a un gran comerciante en Calceta. Por lo general lo secan un poco más para la venta. Un pequeño intermediario compra semanalmente alrededor de 100 qq. No cuentan con cajones para fermentar el grano, tampoco con patios de secado, sus instalaciones para la compra del grano son muy básica, una romana y un pequeño espacio en donde colocan los bultos de cacao que adquieren.

En la cabecera parroquial de Membrillo se encuentran 4 intermediarios que compran mayores cantidades de cacao que los intermediarios del sector el Dique. El mayor intermediario Sr. Carlos Intriago[9], tercera generación de comprador de cacao cuenta con una base de 300 productores de 50 comunidades, marginan 2 a 3 dólares por qq, por el hecho de pagar al contado.

[9] Joven comprador, con una edad estimada de menos de 40 años.

Tiene una tienda gigante en la que además de vender todo tipo de alimentos, abarrotes, vende fertilizantes y otros insumos para el agro. El cacao lo compra en baba o semi seco, en la parte externa de su tienda, con una romana sobre el andén o acera, el cacao se lleva a patios de cemento para escurrirlo y secarlo, no se fermenta, cuenta con secadora mecánica a gas para la parte final del secado.

Fotos del casco urbano de la Parroquia Membrillo. A la izquierda un gran comerciante de cacao de Calceta, dialogando con un comerciante intermediario que compra el grano en Membrillo. En la foto de la derecha, la báscula sobre el andén, al lado la tienda del intermediario.

No conocen mucho sobre los medidores de humedad, Carlos Intriago (nombre ficticio) comentaba que "*hay una maquinita que a mí no me gusta*", refiriéndose al medidor de humedad que tiene el grande comerciante para valorar la humedad del grano que adquiere de los intermediarios.

"En nuestro medio se necesita la plata, el agricultor llega con su cacao y no le importa que le paguen 2 o 3 dólares menos, quiere la plata al instante. La plata con nosotros está segura, esa es la garantía para que los campesinos nos vendan". **Comentario de Carlos Intriago, intermediario**.

En picos de cosecha pueden entregar entre 100 a 200 qq semanales secos. Carlos vende a un gran comerciante de Calceta con el que tiene una relación comercial de algunos años; también vende a un gran comerciante en Quinindé, con quien también mantiene una relación comercial. Su lógica es vender el grano teniendo la total certeza que va a recibir el dinero de forma inmediata[10].

Los intermediarios no están formalizados, no manejan facturas, no emiten un documento contable o un recibo o una liquidación de compra. Cuentan con un capital para comprar cacao, y fruto de la relación comercial (confianza, amistad) con un comerciante más grande, reciben algunos anticipos.

No tienen interés de mantener relaciones comerciales con exportadores, reconocen que por su informalidad no les interesa.

[10] El Sr. Intriago comentaba que, a veces llegan grande comerciantes de Guayaquil; sin embargo, no hay certeza de un pago seguro, y prefieren no venderles.

Grandes comerciantes

Existen 4 grandes comerciantes. Tres asentados en la cabecera cantonal de Calceta y uno en la Parroquia Quiroga. No están formalizados, la cultura del no pago de impuestos, de la evasión, es la constante.

Sólo un comerciante, tiene una relación directa con un exportador (NESTLÉ). Tiene su código con la empresa por una cantidad estimada de 400 TM/año. Maneja su RUC personal, cuando está por superar la base imponible, usa el RUC de su esposa, y luego el del Papá. Su base social de compra del grano representa alrededor de 500 productores de cacao CCN51, no organizados.

Cuenta con una tienda muy bien dotada de todo tipo de alimentos e insumos necesarios para la gente del campo, con 4 a 5 empleados. En el mismo negocio de abarrotes tiene el negocio de compra de cacao, justo al lado, una pequeña bodega para depositar el cacao, y afuera en la calle una romana para pesar el grano.

Exteriores de la tienda de un comerciante grande en Calceta. Al lado de la tienda una pequeña bodega para depositar el grano. En la foto de la derecha, se está pesando en la báscula una cantidad pequeña de cacao en baba, entregado por un pequeño productor.

Es el único comerciante que ha hecho inversiones para fermentar el cacao, y secarlo en patios de cemento con marquesina. Mantiene una relación comercial con la Asociación ASOCCRISTAL. Más adelante en este documento se aborda un poco más sobre el particular.

Realiza entregas semanales a NESTLÉ para mover el negocio. “Cacao puesto en bodegas de NESTLÉ, cacao que se paga”. Cuenta con capital por dos a tres o cuatro semanas, para sostenerse comprando el grano a productores e intermediarios.

Los otros 3 grandes comerciantes venden el grano a otro gran comerciante ubicado fuera del cantón (Guayaquil, Chone, Quinindé, Quevedo, etc.), con los que no facturan.

Los comerciantes adquieren desde mínimas cantidades de cacao en adelante, por ejemplo, compran 50 a 100 libras de cacao en baba que un productor lleva en su motocicleta, o, adquieren 30 o más quintales de cacao en baba o semi seco enviando su camión a traerlo a la finca de un productor, hasta la compra de mayores cantidades adquiridos a intermediarios del territorio.

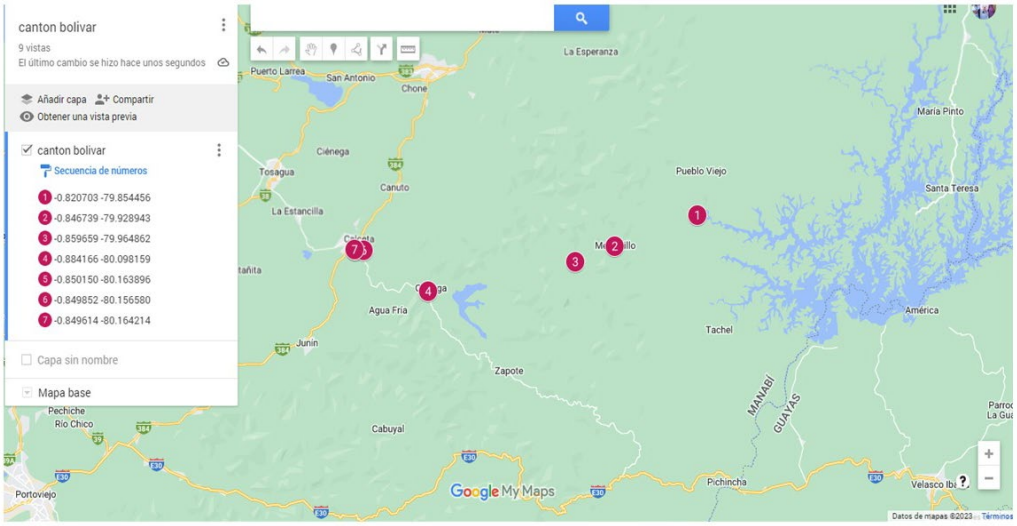
Los comerciantes, cuando adquieren el cacao en baba, que es lo que más compran, lo escurren y secan sin fermentar.

En el siguiente cuadro, se presenta un resumen de los intermediarios y comerciantes:

TIPO DE COMERCIANTE	NOMBRE Y PUNTO GEOREFERENCIADO	UBICACIÓN
Piquero	No se cuenta con esta información.	Ubicados en lugares alejados de los centros poblados o de las carreteras.
Intermediarios	• Robin Peñarrieta (1) • Lorenzo Moreira • Darlinton Vera • Patricio Ganchoso	Sector el Dique. Coordenadas: Latidud: -0.820703 Longitud: - 79.854456 a.s.n.m. 115 m.
	• Carlos Intriago (2) • Nixar Ganchoso • John Cedeño. • Lirio Valarezo	Centro poblado Parroquia Membrillo. Coordenadas: Latitud: -0.846739 Longitud: -79.928943 a.s.n.m. 110
	Tobías Muñoz (3)	Dos Bocas Latitud: -0.859659 Longitud: -79.964862 a.s.n.m. 120
Grandes comerciantes	John García (4)	Quiroga Latitud: -0.884166 Longitud: -80.098159 a.s.n.m. 48
	Edy Zamora (5)	Calceta Latitud: -0.850150 Longitud: -80.163896 a.s.n.m. 38
	Semidio Vera (6)	Calceta Coordenadas: Latitud: -0.849852 Longitud: -80.156580 a.s.mn.m.
	Alejandro Zamora (7)	33Calceta Latitud: -0.849614 Longitud: -80.164214 a.s.n.m. 30

Nota: Los números colocados en paréntesis son los puntos de geo-referenciación de los centros de acopio.

Puntos de geo-referenciación de los centros de acopio



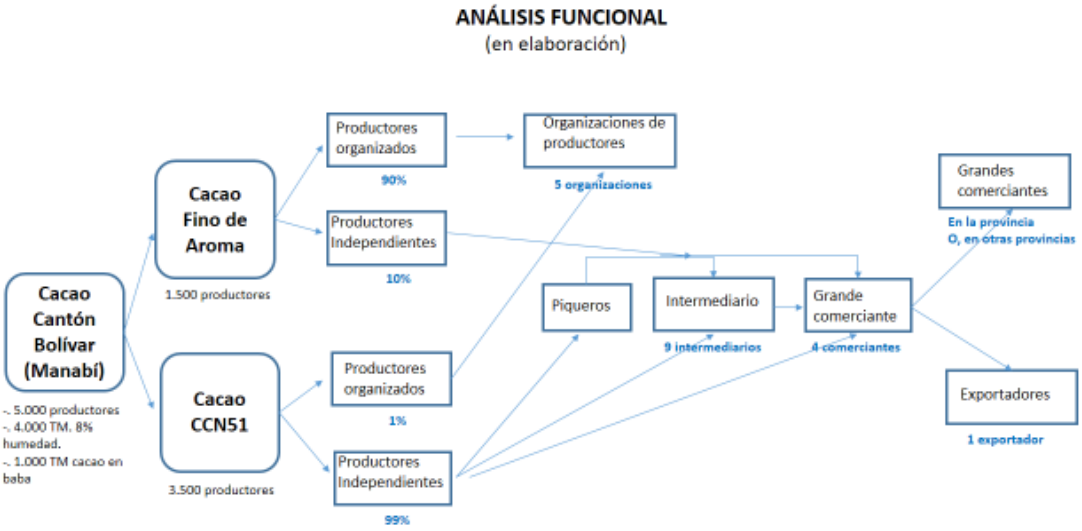
Fuente: Los puntos geo-referenciados en el mapa, elaborado consultor.

Sobre la geo-referenciación se pueden realizar los siguientes comentarios:

- El punto 1. Corresponde al Sector el Dique. En este sector confluyen 4 intermediarios.
- El punto 2. Corresponde a la cabecera de la parroquia Membrillo. En este sector confluyen 4 intermediarios.
- El Punto 7. Corresponde a la cabecera cantonal, Calceta, en donde confluyen 3 grandes comerciantes de los 4 existentes.

Exportadores

De la información obtenida, al parecer el único exportador presente en el Cantón es NESTLÉ, adquiriendo el grano al comerciante Alejandro Zamora, dentro del Programa Cocoa Plan.



Fuente: Elaborado consultor.

Nota. La información de volúmenes comercializados entre los eslabones de la cadena no ha sido fácil levantarla, en razón a desconfianza y recelo de los actores de entregar data.

b.3 Asociaciones de productores

La siguiente información corresponde a las organizaciones de productores de cacao en el Cantón Bolívar.

i. Fortaleza del Valle

Nació hace 16 años. Inscrita ante el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). Es una organización de segundo grado, con 5 organizaciones de primer grado[11]. Cuenta con 1022 socios.

Su base social, son prácticamente productores de cacao nacional en sistemas agroforestales, con radio de acción en los cantones Bolívar, Junín, Tosagua, Chone, Portoviejo, y 4 productores con fincas en el Cantón Flavio Alfaro.

De manera resumida los siguientes aspectos de la asociación:
Fuente: Edgar Zambrano, Fortaleza del Valle.

- El mayor número de asociados están en el cantón Bolívar, 700 de los 1022.
- Sus niveles de productividad: 200 a 300 kg. 4 a 6 qq seco. Con proyectos quieren revertir esta realidad negativa.
- Ha aumentado la producción en base al aumento de socios, no al incremento de la productividad por /ha.
- Manejan certificación orgánica (certificadora KIWA) y Comercio Justo.
- En 2022 exportaron 437 TM. Se llegó a exportar 600 TM años atrás.

Estructura de la asociación en términos generacionales de sus asociados:
Fuente: Edgar Zambrano, Fortaleza del Valle.

- 5 a 6 % mayores de 70 años
- 12% entre 65 y 70 años
- 25% mayores de 65 años
- El promedio de edad de los productores 45 años.
  Pocos jóvenes involucrados en la actividad[12], 243 productores jóvenes.
- Se financia con compradores, contratos anticipados de 1 año. Una vez tienen preparado el lote y envían muestra reciben el anticipo del 50%, algunas veces les anticipan el 75%. 860 mil dólares en anticipos por año. Adicionalmente, cuentan con créditos para la cosecha, normalmente 300 mil dólares con RABOBANK (banca ética europea).
- Cuentan con dos centros de acopio y dos puntos de compra. 1 centro en Calceta, otro en Quiroga, dos puntos de compra en Calderón, Cantón Portoviejo, y en la parroquia Canuto del Cantón Chone.

ii. Asociación ASOCCRISTAL

Nació en 2022 con 12 socios y socias. Registrada ante la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS).

A pesar de ser una asociación muy joven, es la organización más fuerte después de Fortaleza del Valle. Un grande comerciante es el brazo comercial de Asoccristal.

[11] Son organizaciones en la que su único fin es canalizar el grano de cacao para Fortaleza del Valle.
[12] Socios son considerados jóvenes hasta los 40 años. Ampliaron este rango de edad para llegar los 243 jóvenes.

La finalidad de la Asociación es la siguiente:
Fuente: Jackeline Zambrano, Presidenta Asoccristal.

- Comercializar el grano de productores de cacao CCN51 no organizados y captar beneficios para los productores.
- Actualmente cuentas con más de 500 productores proveedores comerciales con radio de acción en los cantones Bolívar, Junín, Tosagua y una parte de Chone.
- Su meta, ser el referente nacional como una organización productora de cacao Premium (calidad con fermentación, con trazabilidad y perfilado), para tal fin, cuentan con un centro de acopio a las afueras de Calceta, que se ha venido mejorando en su infraestructura: cajones de fermentación, patios de secado con marquesinas.
- Al año, ASOCCRISTAL comercializa alrededor de 500 tm de cacao seco, a Nestlé.
- Con Nestlé cuentan con la certificación Rainforest Alliance para 60[13] productores, beneficiándose con una prima de $5 quintal por la certificación y $3 qq por perfiles sensoriales.
- El 97% de los productores proveedores son de cacao CCN 51.
- Se financian con capital del socio comercial (gran comerciante) y al parecer, adelantos de compra con NESTLÉ, con quien el gran comerciante mantiene una relación comercial de 5 años.
- Asoccristal no nace por una cuestión clientelar o para beneficiarse de algún proyecto.

"ASOCCRISTAL se hace cargo de la gente que nadie les para bolas, la gente que nadie atiende, el productor de cacao CCN51 independiente". **Comentario de Edgdar Zambrano, líder cacaotero de la región.**

Instalaciones de ASOCCRISTAL y comerciante grande para fermentar y secar el grano, a las afueras de Calceta.

iii. Unión de Organizaciones Cacaoteras Campesinas del Cantón Bolívar - UOCCAP

Fuente: Edgar Zambrano, Fortaleza del Valle.

Inscrita ante el MAG. En papeles es una organización activa con 250 socios. Cuentan con un centro de acopio en la vía a Junín el cual no cumple su función de adquirir el cacao de sus bases sociales. Sus socios venden el grano al comercio convencional. El mayor número de productores de esta asociación con cacao CCN51.

iv. Asociación Pepa de Oro

Fuente: Edgar Zambrano, Fortaleza del Valle.

[13] Para Edgar Zambrano, 60 productores con esta certificación son pocos; sin embargo, han mostrado la voluntad de hacer las cosas bien. "No es fácil encontrar a ese productor que esté dispuesto a aceptar que le digan lo que tiene que hacer".

Registrada ante el MAG. Ubicada en la parroquia Membrillo. 37 socios. Sus bases sociales son productores con cacao nacional en sistemas agroforestales. Perdieron la certificación orgánica. Por costos no pudieron sostenerla.

Como organización no compran cacao. En el punto de compra, el administrador o persona que está a cargo compra el grano a título personal. Realiza poca fermentación al grano. Tuvieron un cupo de venta de grano con unos japoneses que no lo pudieron sostener.

v. Asociación Piedra de Plata
Fuente: Edgar Zambrano, Fortaleza del Valle.

Registrada ante el MAG. Geográficamente está ubicada en el cantón Pichincha, los productores de su base social pertenecen a la parroquia Membrillo del Cantón Bolívar.

Su base social la conforman 30 socios con producción de cacao nacional en sistema agroforestales. Cuentan con un centro de Acopio en Membrillo, realizan poca fermentación. Han contado con apoyos de la cooperación internacional para dotar su Centro de Acopio.

Nota: Para las tres últimas organizaciones referenciadas, sí, no hay cooperantes o proyectos estas asociaciones no logran funcionar.

Finalmente, se escucha decir que*: "A las organizaciones les sobra la plata por proyectos y la Cooperación y los dirigentes la utilizan mal. Por eso no les interesa meterse en temas gremiales, tienen la plata, su mercado, su nicho…..".*

A continuación, se presenta una tabla con precios referenciales:

Comprador	**Precio referencial de compra al productor en qq baba.**
Fortaleza del Valle	$48,5= (cacao con certificaciones orgánica y comercio justo)
Asoccristal	$37= (cacao sin monilla, no grano tierno, cacaos limpios)
Comerciantes grandes	$35=

Fuente: Edgar Zambrano, Fortaleza del Valle.
Alejandro Zamora, comerciante

IV. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DEL CACAO EN EL CANTÓN CHONE

El cantón Chone tiene una superficie total de 305.389 has y una población aproximativamente de 131.649 habitantes (Proyección INEC 2018), se considera el tercer Cantón más poblado de Manabí, ubicado en la zona norte. Es denominado "La ciudad de los naranjos en flor", con una producción mayoritaria en cítricos, leche y derivados lácteos, especialmente el Queso Chonero".

El principal producto agrícola es el cacao con una superficie de 40.483 has, de variedades de cacao nacional fino de aroma y CCN51, ocupando el 13,26% del total de la superficie cantonal.

El cacao aporta con el 26% de la producción total a la Provincia de Manabí y con el 8% de la producción de cacao a nivel nacional.

La producción en 2018 fue de 8.710 TM, lo que corresponde al 25% de la producción provincial. La importancia que tiene este cultivo a nivel cantonal para la economía local se estima en unos $16.505.000 USD por la producción y venta en centros de acopio y comerciantes locales de cacao.
Fuente: GAD Cantonal de Chone

Principales centros de comercialización de cacao del cantón Chone.

PARROQUIA	SECTOR	NOMBRE COMERCIAL	TIPO	VOLÚMEN	PRODUCTO
Santa Rita	Santa Rita	Comercial Andrade Vera Ángel Reinaldo	Casa comercial	S/N	Cacao en baba – seco.
Santa Rita	Santa Rita	La Casa del Cacao	Casa Comercial	S/N	Cacao en baba – seco.
Santa Rita	Sta Rita El Bejuco	Domínguez Anchundia José Wilfrido	Casa Comercial	S/N	Cacao en baba – seco.
Santa Rita	Santa Rita	Loor Orellana Moncerrat Annabell	Casa Comercial	S/N	Cacao en baba – seco.
Chone	Chone	Zambrano Zambrano Jofre Walter	Casa Comercial	S/N	Cacao en baba – seco.
Santa Rita	Santa Rita	Comercial Fuentes	Casa Comercial	S/N	Cacao en baba – seco.
Santa Rita	Cdla Miraflores	Comercial El Cacao	Casa Comercial	S/N	Cacao en baba – seco.
Chone	Chone	Comercial Andrade	Casa Comercial	S/N	Cacao en baba – seco.
Convento	Convento	Mendoza Giler Jhon Efraín	Casa Comercial	S/N	Cacao en baba – seco.
Eloy Alfaro	La Y de Cucuy	Centro de Acopio la Y del Cucuy	Casa Comercial	90 qq / semana	Cacao en baba – seco.
Convento	Convento	Centro de Acopio Convento	Casa Comercial	S/N	Cacao en baba – seco.
Convento	Convento	UNITRIUF	Casa Comercial	S/N	Cacao en baba – seco.

Fuente: GAD Cantonal de Chone

V. CONCLUSIONES

- La mayoría de los productores de cacao viven en una economía de subsistencia, el cacao no es la principal fuente de ingresos. Sus ingresos representan la sumatoria de la venta de los varios productos que cultivan, más la crianza de animales menores y oferta laboral.
- El solar o patio con menos de 200 plantas es el patrimonio de plantas de cacao del mayor número de productores y su familia.

- La dinámica de la compra y venta en la cadena es al contado, no importa la marginación del precio y peso, lo realmente importante es el dinero en efectivo, la seguridad que la plata no se pierda entre los actores directos que compran y venden el grano.
- La cultura de la evasión, el no pago de impuestos, es la constante.
- Un comerciante grande junto con la asociación ASOCCRISTAL están haciendo algo diferente y diferenciador en el cacao CCN51, de productores no organizados, esto es: escurrir el grano, fermentar en cajones, secar el grano en patios de cemento con marquesinas, trazabilidad y perfilación de los lotes de cacao.

Producto 2.3: Documento de descripción de una metodología permitiendo identificar los productores independientes a través de los comerciantes e intermediarios identificados en el producto 2.2

I. INTRODUCCIÓN

El contenido del presente informe corresponde a la descripción de una metodología para identificar y registrar productores con la geo-referenciación de sus parcelas o solares de cacao, por parte de comerciantes, quienes mantienen una relación comercial en un territorio en particular, en este caso, Cantón Bolívar, Provincia de Manabí.

El informe describe primeros planteamientos que permitirán contar con una metodología y una tecnología a bajo costo para llegar a una gran cantidad de agricultores de cacao en el ámbito nacional. La información que a continuación se detalla proviene del trabajo que se ha realizado con el **comerciante y su cadena comercial**, quien estuvo dispuesto a ser parte de este pilotaje de trazabilidad; también se da a conocer el aplicativo que fue diseñado como herramienta para el registro de productores y sus parcelas.

II. ANTECEDENTES

En noviembre 2021 (17/11/2021), la Comisión Europea adopta una nueva reglamentación (EU 2021/0366-COD) orientada a regular las importaciones de 6 productos (cacao, café, aceite de palma, soya, carne, madera) que conllevan riesgos de fomentar la deforestación en los países donde están cultivados. Entre estos productos se encuentra el cacao y todos sus derivados. Esta reglamentación obliga a los países productores a implementar, a realtivamente corto plazo (inicio 2025), medidas orientadas a garantizar la trazabilidad del cacao y sus derivados exportados hacia la Unión Europea.

El Pacto Verde Europeo, incluye medidas de lucha contra la deforestación y la degradación forestal a escala mundial, con la motivación de enfrentar los enormes retos en materia de lucha contra el cambio climático y la preservación del medio ambiente, impulsando iniciativas que buscan crear oportunidades para que la economía de la Unión Europea sea sostenible a través de una transición justa e integradora.

La Comisión Europea presenta el Pacto Verde Europeo como una estrategia de crecimiento sostenible, innovador y competitiva. El Pacto Verde Europeo abarca a todos los sectores de la economía, incluyendo la agricultura y sus actividades complementarias, como mecanismos que derivan del accionar de las estrategias que serán implementadas con miras al año 2050, año en el que la Unión Europea se proyecta como un continente climáticamente neutro, “impulsando la economía, mejorando la salud y la calidad de vida de los ciudadanos, protegiendo la naturaleza y no dejando a nadie atrás”.

Uno de los puntos clave son las denominadas normas obligatorias de "Debida Diligencia" para las empresas que deseen exportar al mercado de la Unión Europea, lo cual significa que los operadores deberán cumplir estrictamente con los requisitos que permitan demuestrar que los productos exportados no han contribuido a la deforestación, y cumplen con toda la legislación local al mismo tiempo que se encuentran inmersos en procesos de trazabilidad con respaldo georeferenciado de las tierras de producción.

En el marco de la Asistencia Técnica Internacional (ATI) de la Unión Europea al Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador, se desarrolló un Plan de Acción orientado a diseñar un Sistema Nacional de Trazabilidad y Transparencia para la cadena del cacao y chocolate, con la perspectiva de apoyar a los operadores de esta cadena en cumplir con las nuevas reglamentaciones de la Unión Europea en cuanto al **Pacto Verde** (Green Deal) y **en especial para la nueva reglamentación sobre importación de productos libres de deforestación**.

Actualmente, la ATI se encuentra en la última etapa del proyecto, que consiste en validar la metodología desarrollada a través de proyectos pilotos concretos a implementarse en terrenos representativos de diferentes realidades. Para tal fin, la AT internacional eligió para implementar un proyecto piloto a la zona del perímetro de riego "Carrizal Chone" en Manabí, y en prioridad en el Cantón Bolívar.

III. CONTEXTO ACTUAL DEL SECTOR CACAOTERO EN EL CANTÓN BOLÍVAR, PROVINCIA DE MANABÍ

El siguiente parrafo hace referencia a una breve descripción de los actores involucrados en la cadena del cacao en el Cantón Bolívar, información que fue útil conocer y entender como insumo para la implementación del Proyecto Piloto de Trazabilidad.

En el cantón Bolívar se estiman que existen alrededor de 5.000 productores de cacao, con parcelas o solares de cacao nacional fino de aroma y/o cacao de ramilla (CCN51). De este universo, existen estimativamente 1.500 productores con sistemas agroforestales en donde predomina los cacaos nacionales (un 90% de estos productores están organizados) y, estimativamente 3.500 productores de cacao CCN51 (99% no organizados). La mayor parte de productores de cacao con CCN51 mantiene solares[14] o patios con árboles de cacao.
Fuente: Edgar Zambrano, Fortaleza del Valle / Alejandro Zamora, Comerciante.

En el eslabón de la comercialización, se encuentran:

- Los piqueros, asentados en pequeños centros poblados, en lugares lejanos del carretero.
- Los intermediarios ubicados en las cabeceras parroquiales rurales y pequeños centros poblados.
- Los grandes comerciantes, ubicados especialmente en la cabecera cantonal, Calceta.

Compran el cacao en baba o semi-seco al productor. El grano se seca en patios de cemento y/o en secadoras mecánicas a gas, en la gran mayoría de los casos sin prácticas de fermentación. En el cantón Bolívar tan solo un gran comerciante da valor agregado en términos de fermentación en cajones, secado del grano en marquesinas con patios de cemento, secadoras mecánicas, y el perfilado sensorial.

[14] Muy pequeñas parcelas que oscilan entre 50 a 200 plantas de cacao, establecidas justo al lado de la casa.

Intermediarios y comerciantes venden el grano a grandes comerciantes, ya sea en la Provincia de Manabí o en otras provincias como los Ríos y Guayas. En menor medida entregan el grano directamente a los exportadores. Por lo general el intermediario y gran comerciante realiza su negocio de comprar grano y venderlo bajo la cultura de "la evasión fiscal" , es decir del no pago de ningún tipo de impuestos, por lo anterior, no hay el interés de su parte de establecer una relación comercial directa con un exportador.

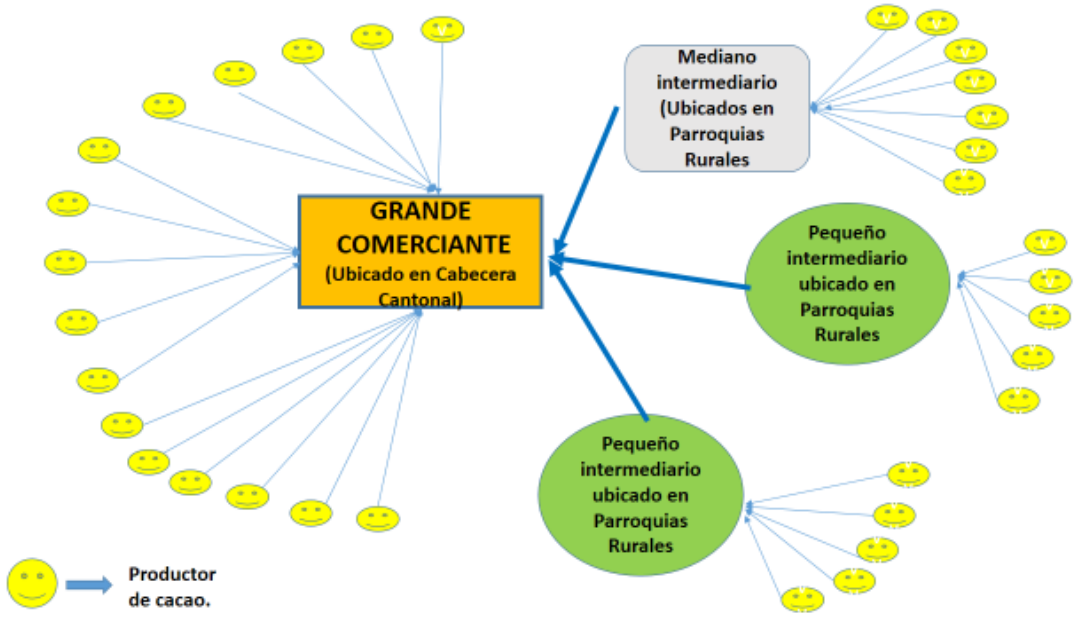
Por lo general un comerciante o intermediario cuenta con una tienda bien dotada de alimentos, insumos de primera necesidad para un campesino y su familia, en la cual tiene su centro de compra del grano. La tienda junto con el centro de compra de cacao es el vínculo del comerciante con el productor; es en estos lugares en donde se forja una relación comercial por muchos años, sustentada en la confianza[15], apoyos[16], reciprocidad[17]. Esta particularidad es importante resaltarla porque es ***una condición fundamental en la parte metodológica para el uso de un aplicativo y el registro de los productores.***

IV. PLANTEAMIENTOS METODOLÓGICOS

La presente consultoría tiene por finalidad desarrollar una metodológía que permita, con un costo muy reducido, registrar en un sistema virtual a una cantidad grande de comerciantes y agricultores con sus parcelas de cacao georeferenciadas.

4.1 El Comerciante es el actor fundamental en la cadena para masificar el registro de productores de cacao independientes en el ámbito nacional.

El siguiente diagrama, permite dimensionar la importancia de un comerciante "grande" para la implementación de un programa nacional de trazabilidad.



[15] Se genera una amistad a través del negocio. El productor sabe que siempre el comerciante le va a pagar de contado y al instante.

[16] El comerciante es el banco del pueblo, le presta o adelanta pequeñas cantidades de dinero de ser necesario, o, le "fía" alimentos por unos días mientras el productor tiene cacao para venderle.

[17] El productor es fiel entregando su producto o productos al intermediario, por los apoyos y la confianza generada.

“GRANDE COMERCIANTE”, corresponde al comerciante que está siendo parte del Proyecto Piloto de Trazabilidad en el Perímetro Carrizal – Chone.

El Grande Comerciante mantiene una relación comercial de confianza de años, con intermediarios grandes y pequeños, quienes compran el grano a productores en las áreas rurales del cantón; estos a su vez, entregan el grano de manera periódica al Grande Comerciante.

El Grande Comerciante, también compra cacao a un gran número de productores de manera directa.

En el Cantón Bolívar, donde se está implementando el Proyecto, existen 4 grandes comerciantes: En este mismo territorio se estima que existen alrededor de 3.500 productores de cacao independientes, es decir que el grano de cacao de los 3.500 productores llega a los 4 grandes comerciantes ya sea a través de un intermediario o de manera directa por el agricultor.

Dinámicas comerciales como estás son parte de la cotidianidad en los cantones productores de cacao en el Ecuador, por tanto, el COMERCIANTE es el actor clave para desarrollar cualquier acción para la implementación de un programa nacional de trazabilidad con agricultores no organizados.

4.2 Generar la confianza e interés de los comerciantes

En el marco del presente Proyecto Piloto, generar la confianza de un comerciante a ser parte de este proyecto, fue lo más complejo. Algunas de las razones:

- **Desconocimiento de la normativa de la UE, para el ingreso de productos libre de deforestación, la cual obliga al desarrollo de mecanismos de trazabilidad desde la parcela del agricultor**. Tanto comerciantes grandes, como intermediarios desconocen la existencia de esta nueva normativa
- **Desconfianza**. Que se manifiesta en los productores al abordar o trabajar algo que no conocen, a tener como interlocutor a una persona externa con la cual nunca se han relacionado, el temor de perder la confidencialidad de su información y la de sus productores de cacao y, la cultura de la evasión, el no pago de impuestos y el deseo de no formalizarse con nada y con nadie, manteniendo una “independencia” que consideran les beneficia.

Planteamientos:

a) Los comerciantes de cacao en el país deben conocer la normativa, para luego motivarse a registrarse y registrar a sus productores.
Implica contar con un planteamiento metodológico macro, de país, una instancia nacional responsable y con recursos para desarrollar una campaña de información y comunicación.

Los exportadores pueden ser un actor fundamental en este propósito; sin embargo, en conversaciones informales con comerciantes en el territorio, ellos aún dudan del interés de los exportadores para apoyar a la implementación del proyecto.

Además mencionan que en el momento en que empiece a regir la normativa, el exportador ejercerá un mecanismo de presión exigiéndoles cumplir con los registros de productores y la georreferenciación de las parcelas, para la compra del grano. Por su

parte los comerciantes se verían en la obligación de ejercer el mismo mecanismo de presión con los productores.

El mecanismo de incentivos tanto para el productor como para el comerciante es fundamental para la masificación de registros de productores en el ámbito nacional. El incentivo se centra en que el exportador esté dispuesto a pagar un precio "diferenciado", así sea pequeño, por la trazabilidad de la finca del campesino (registro de productor + georeferenciación).

b) Generar la confianza del comerciante.

Generar la confianza del comerciante debe ser trabajada desde diferentes ámbitos:

- **El interlocutor quien da a conocer la normatividad**: debería ser una instancia nacional privada ligada a la cadena de cacao y legitimizada[18]. A manera de ejemplo, Exportadores, ANECACAO, Coalición Cacao.

- **Garantizar la confidencialidad de la información, tanto en los registros como en la georreferenciación de parcelas de productores con los que el comerciante mantiene la relación comercial**.

La confidencialidad fue el segundo aspecto de mayor complejidad para que el comerciante se animara a ser parte del Proyecto Piloto.

El solo hecho que el comerciante sea quien administra el aplicativo no es una garantían de confidencialidad de la información. El aprendizaje de uso del aplicativo (hasta el momento), tal como está actualmente diseñado, no es una garantía suficiente para el comerciante, ya que él considera que quizás otras personas podrían de manera intencionada dar mal uso al aplicativo.

Para garantizar la confidencialidad y el buen uso de la información, el comerciante debería contar con un usuario y una contraseña y poder suscribir un documento de confidencialidad que protege los datos que el ingreso mediante la aplicación, la cual es una información que el comerciante considera como confidencial.

4.3 Uso del Aplicativo

Luego de haber generado una relación de confianza con un comerciante como se vió en el punto anterior, es viable el uso del aplicativo para el registro de productores. A continuación presentamos las generalidades del aplicativo, y posteriormente los detalles para su funcionamiento.

4.3.1 Generalidades

- El aplicativo es una herramienta que facilita la comunicación vía WhatsApp entre un comerciante, los intermediarios y los productores de cacao independientes, no organizados.
- El comerciante es quien administra el aplicativo, registrando a intermediarios y productores con quien mantiene la relación comercial.
- El aplicativo está diseñado para registrar productores y sus parcelas de cacao (georrefenciación), con un área no mayor a 4 has de cacao[19].

[18] Que sea aceptada por el mayor número de comerciantes e intermediarios en el Ecuador.

[19] La reglamentación de la Unión Europea permite tomar el punto GPS con parcelas de hasta 4 has de cacao. A partir de las 4 has, se determinaría el área por los polígonos.

- Comerciantes y productores usan el aplicativo en un celular Smartphone[20] de modelo android.

Nota. Este aplicativo ha sido diseñado y ajustado en el marco del Proyecto para la implementación de un Sistema Nacional de Trazabilidad y Transparencia para la cadena del cacao y chocolate, con la perspectiva de apoyar a los operadores de esta cadena en cumplir con las nuevas reglamentaciones de la Unión Europea en cuanto al **Pacto Verde** (Green Deal) y **en especial para la nueva reglamentación sobre importación de productos libres de deforestación**.

4.3.2 Funcionamiento del aplicativo

El siguiente funcionamiento del aplicativo cuenta con tres (3) procesos:

(i) Registro del comerciante.
(ii) Registro de los intermediarios.
(iii) Registro de productores.

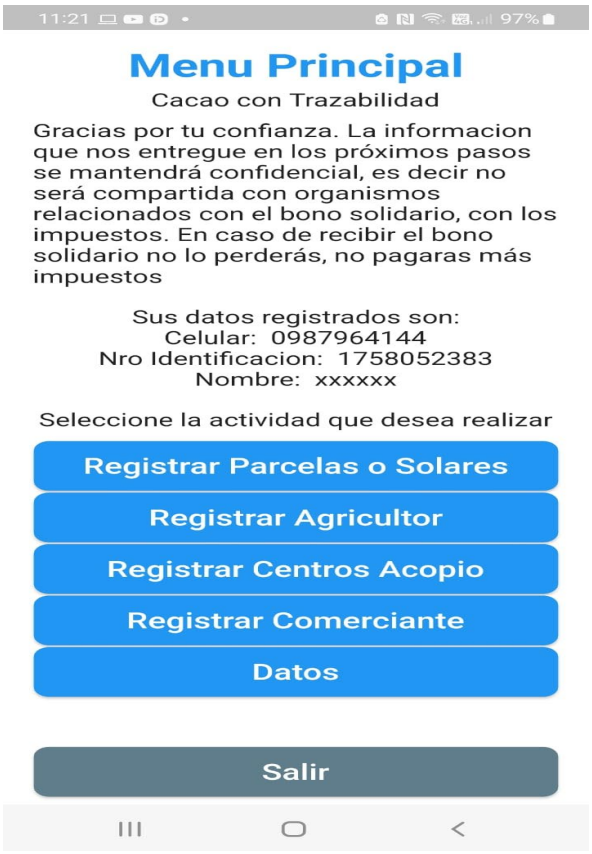
A continuación, se presenta una explicación del funcionamiento del aplicativo:

4.3.3 Registro del comerciante

El comerciante baja el aplicativo mediante un link que recibirá de un profesional del Sistema Nacional de Trazabilidad y Transparencia de la Cadena de Cacao y Chocolate. https://play.google.com/store/apps/details?id=com.consuldig.tzb_operacion

Al bajar el aplicativo, aparecerá un Menú Principal como el que aparece en la siguiente imagen.

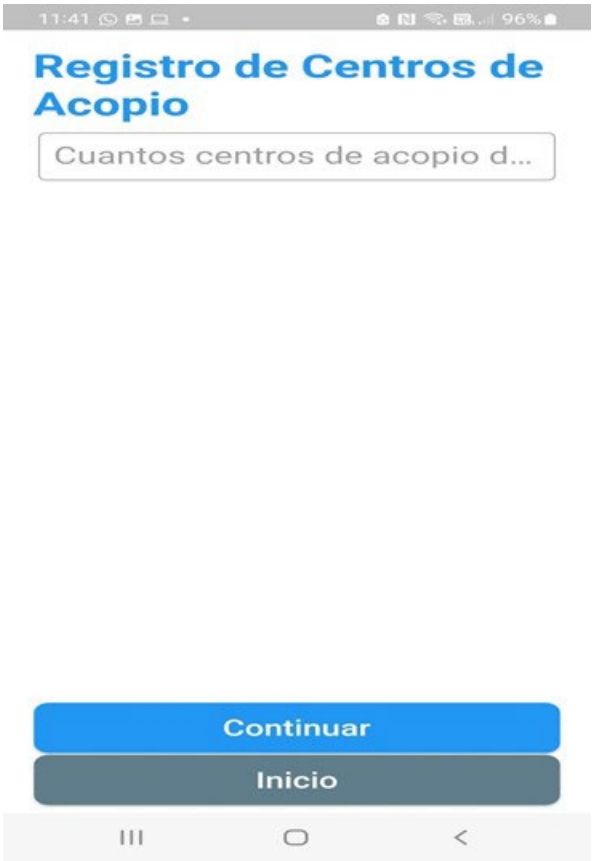
[20] Se estima que un 80% de los productores rurales y sus familias, cuentan con un celular Smartphone.



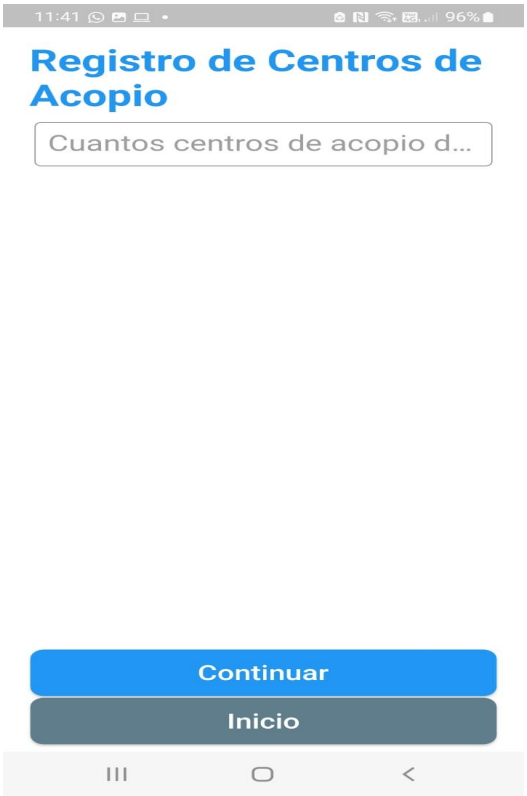
Como se observa en la imagen, el menú tiene tres partes, la primera con un mensaje relacionado a la confidencialidad de la información, posteriormente, un espacio para el llenado de los datos del comerciante (Número de celular, número de identificación, y el nombre/apellidos), y, finalmente un menú que le permite al comerciante registrar otros comerciantes (intermediarios), como también, registrar a productores.

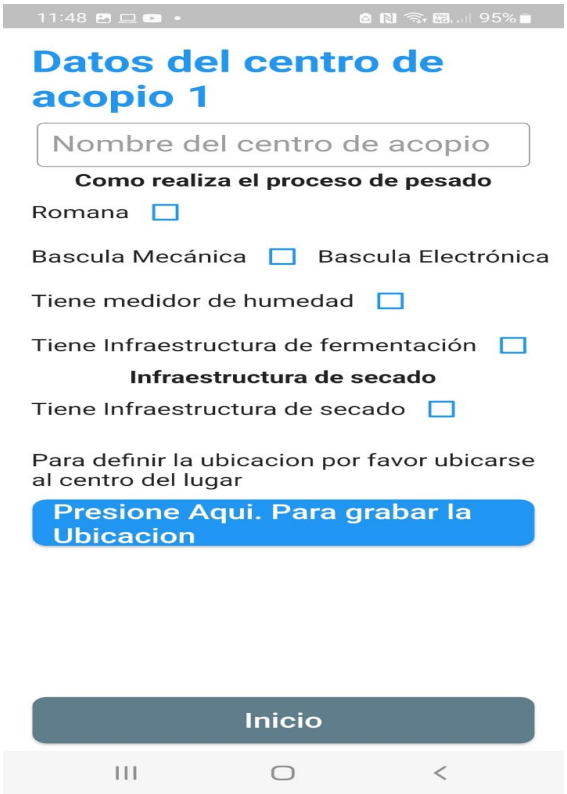
El comerciante se registra por una única vez, para esto ingresa al menú de “Registrar Comerciante”, una vez abierto, aparecerá datos básicos a ingresar como se observa en la imagen. Ingresada la información, se regresa al menú principal y procede a registrar su o sus centros de acopio.

Al ingresar a “Registrar Centros de Acopio”, aparece la siguiente imagen:



El comerciante digita el número de centros de acopio, e ingresará una información básica de su centro como aparece en la imagen; también la geo-referenciación de cada centro.





Una vez el comerciante se ha registrado, está listo para iniciar el proceso de registro de intermediarios y productores con los que mantienen la relación comercial.

4.3.2.1 Registro de intermediarios

Este registro lo realiza el comerciante con quien o quienes mantienen una relación comercial y quienes a su vez compran el grano a productores en el territorio.

El registro del intermediario es el mismo procedimiento anteriormente mencionado, realizado por el comerciante.

4.3.2.2 Registro de productores cacao y geo-referenciación de sus parcelas

El comerciante define su estrategia de registro de productores, ya sea a través de intermediarios con los que mantiene una relación comercial, como también con productores a los que les compra directamente el grano.

Tal vez, el momento más oportuno para el comerciante e intermediario para el registro del mayor número de productores es al momento en que el campesino lleva el cacao a vender al centro de acopio o compra del grano[21]. Este espacio le permite al comerciante[22] o la persona que está encargada de la compra del grano, para optimizar tiempo, recurso económico, así como orientar, ayudar al productor para que baje el

[21] Por lo general un productor vende al intermediario o al comerciante cacao cada dos semanas.
[22] Normalmente un comerciante está siempre muy ocupado alrededor del negocio de compra y venta del grano de cacao y otros productos, las relaciones comerciales, etc., Por lo anterior, el comerciante debe contar un aplicativo que no le quite tiempo.

aplicativo y se registre; también, lo oriente para el proceso de geo-referenciación de la parcela una vez el campesino ha regresado a su finca.

Sí el productor en ese momento no tiene el celular a la mano, o, no cuenta con celular, el comerciante/intermediario puede solicitarle que en la próxima traída del grano aproveche y traiga el celular, para registrarse, o, le orienta para que una vez el productor este en su casa se registre. Es importante anotar que para bajar el aplicativo el productor debe tener cobertura de internet.

El comerciante puede apoyarse con materia publicitario, incentivando e invitando a productores a registrarse. Previo a explicar el procedimiento para el registro de productores, veamos ejemplos de materiales diseñados para publicidad.

4.3.2.3 Publicidad para el registro

Es una estrategia opcional. El comerciante puede a un bajo costo contar con material ya diseñado por el Proyecto de Trazabilidad y Transparencia de la Cadena del Cacao. Material que se pueda ajustar a cada dinámica de un comerciante con sus productores en cualquier parte del país. A continuación, se detalla el material diseñado.

Roll App. Hace referencia al Sistema piloto de Trazabilidad y Transparencia de la Cadena del Cacao en el Perímetro Carrizal – Chone, Cantón Bolívar, con el mensaje para el productor sobre la importancia de registrarse para el ingreso del cacao al mercado europeo; también, en el Roll App aparece el nombre del comerciante con quien mantiene la relación comercial, como persona que le apoyará al campesino para registrarse.

El Roll App puede ubicarse en un lugar estratégico del centro de compra o de acopio del cacao del comerciante.

A continuación, se presenta la imagen del Roll App y su ubicación en puntos estratégicos.

En la imagen de la derecha el Roll App está ubicado en una ventanilla de pago en el centro de compra de cacao del comerciante.

Volantes. El volante detalla los pasos para que un productor de cacao se registre. Al final de este aparece un mensaje sobre si tiene dudas puede contactar al comerciante, apareciendo el número de celular.

Estos volantes se entregan a los productores en diferentes espacios, como, por ejemplo, en los lugares en donde el campesino lleva a vender el cacao.

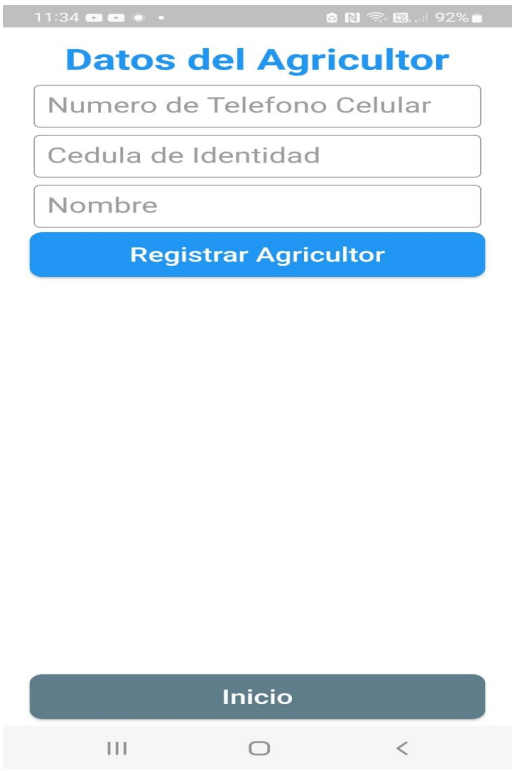
A continuación, una imagen del diseño del volante.

Afiches: Contienen la misma información de los volantes, para ser ubicados también en diferentes espacios, ya sea en el centro de acopio o compra del grano, en los centros poblados, etc.

4.3.2.4 Registro de productores

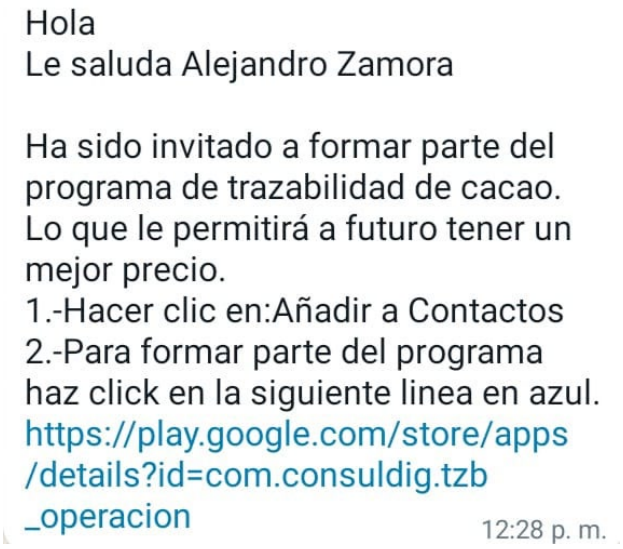
El proceso de registro de productores es el siguiente.

El comerciante ingresa al menú principal de aplicativo y da click en la opción “Registrar Agricultor”, apareciendo la siguiente imagen:



En la imagen se observan tres datos que debe registrar el comerciante sobre el productor, el número de celular, número de cédula y nombre/apellidos; sin embargo, el comerciante puede registrar al productor con tan solo ingresar el número de celular[23], los otros dos datos son opcionales.

Al momento del registro, inmediatamente el agricultor recibe un mensaje de WhatsApp, como aparece en la imagen.

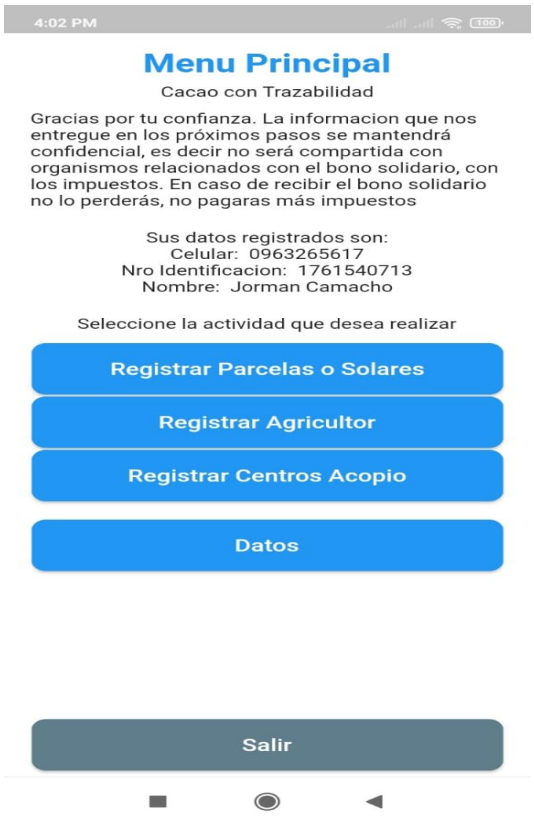


[23] Normalmente un comerciante no cuenta con mucho tiempo para el proceso del registro de productores, por lo tanto, el aplicativo le permite registrar al productor solo con el ingreso del número de celular.

En el mensaje, en la parte superior, se encuentra el saludo con el nombre del comerciante a quien le vende el grano. Esta parte del mensaje es muy importante en razón a que le da confianza al productor de registrarse.

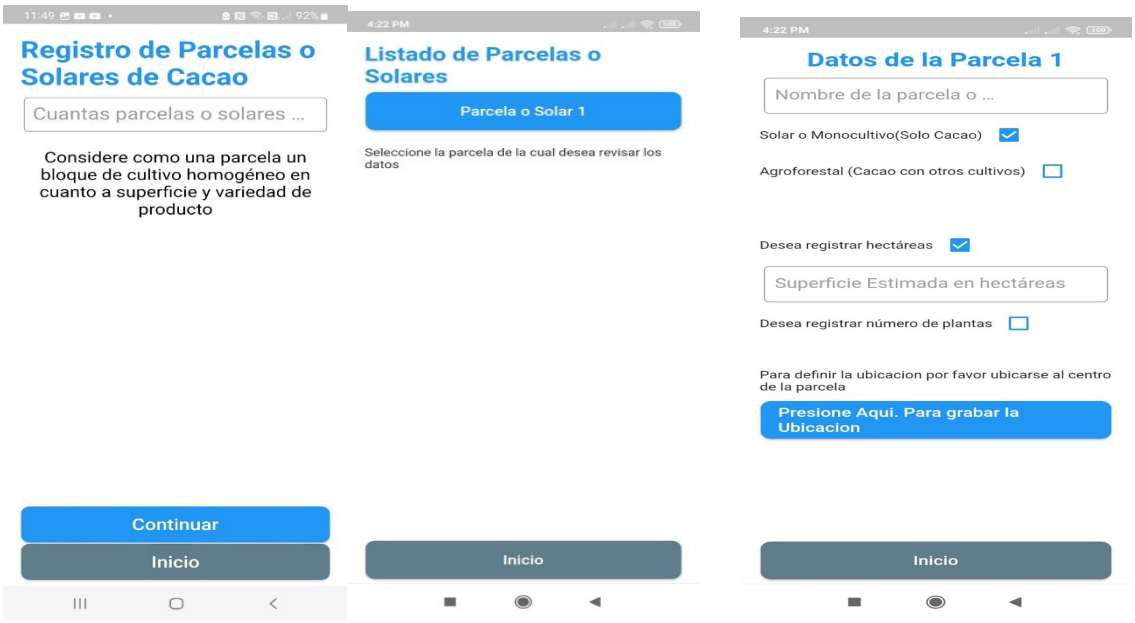
Posterior al mensaje inicial, el comerciante le está invitando a formar parte del programa de trazabilidad de cacao y lo orienta en cómo hacer el proceso de manera correcta con los siguientes dos pasos:

a) Hacer clic en Añadir a Contactos. Este paso es necesario hacerlo en razón a que normalmente el agricultor no tiene registrado al comerciante, también porque al momento en que el agricultor registra en su celular al comerciante, se activa el link para que el productor pueda bajar el aplicativo. Ver punto siguiente.
b) Para formar parte del programa haz clic en la siguiente línea azul. El productor da clic e inmediatamente puede abrir el aplicativo. A continuación, la imagen que le aparece:



En la imagen aparece un menú con tres partes, la primera con un mensaje sobre la confidencialidad de la información y la seguridad que no va a perder el bono de desarrollo humano y el tener que pagar más impuestos, seguido, un link para que el productor registre los siguientes datos (número de celular, número de identificación, y el nombre).

Una vez registrado los datos personales, el productor ingresa al link “registro de parcelas o solares”, en donde le aparece la opción de registrar una o más parcelas de cacao. Con las siguientes imágenes el explicativo del proceso.



En la imagen de la izquierda, el productor ingresa el número de parcelas que tiene en su finca, en la imagen del medio, el productor, con un clic ingresa a la primera parcela de las registradas, en la imagen de la derecha el productor ingresa información si la parcela es monocultivo o sistema agroforestal, el registro en hectáreas o en número de plantas, y finalmente, la geo-referenciacion de la parcela, para este último proceso, en el aplicativo se invita al producto a pararse en el centro de la parcela o solar de cacao y da el clic: “Presione Aquí. Para grabar la ubicación”.

Para la geo-referenciación, no es necesario contar con cobertura a internet. Una vez el productor tenga en su celular la cobertura, se hace instantáneo el registro.

Nota: Para facilitar el uso del aplicativo es importante una corta capacitación al comerciante quien será el encrgado del proceso de registro de los productores. El comerciante a su vez, orientará a los intermediarios con quien mantiene la relación comercial, para que estas personas también registren a productores a quienes les compra el grano.

4.4 Principales resultados y recomendaciones del uso del aplicativo.

El comerciante realizó registros de productores/as con el aplicativo. De este trabajo los principales resultados y recomendaciones.

- El aplicativo, a pesar de que se diseñó bajo un modelo sencillo, sigue siendo un desafío para que el campesino lo entienda.
- Hay problemas con los permisos para geo-referenciación. Algunos productores no lograron geo-referenciar sus parcelas.

Se recomienda:

(i) Solicitar menos datos al campesino. Reducir la información a: Nombres y apellidos del productor/a, número de cédula, y geo-referenciación.
(ii) No solicitar detalles de tipos de cultivos, cantidad de plantas y hectáreas.
(iii) Una vez el productor registra la información, el aplicativo debe entregar una pantalla que indique que se registró con éxito.
(iv) Cambiar el alcance del aplicativo, que sea para productores que tienen una única finca, que son la mayoría de los productores de cacao en el país.

(v) El comerciante debe contar con el apoyo de una persona de confianza, como soporte al productor para orientarlo en bajar y usar correctamente el aplicativo.

(vi) Se propone trabajar el aplicativo en KOBO, el cual cuenta con campos más sencillos. Adicionalmente, con KOBO quedaría resuelto lo de la confidencialidad[24].

Bibliografía:

- Agrinatura/UE. Estudio Cadena de Valor del Cacao en Ecuador. 2021.
- GAD CHONE. Canales comercialización cacao. 2020.
- ESPAC. Estadísticas del cultivo del cacao. 2001.
- Notas del consultor producto de entrevistas.

Lista de Entrevistados.

NOMBRE	INSTITUCIÓN	LUGAR
Alejandro Zamora	Comerciante	Calceta, Cantón Bolívar.
Jackeline Zambrano	Presidenta ASOCCRISTAL	Calceta. Cantón Bolívar.
Luis Alfredo Murillo	ASOCCRISTAL	Calceta. Cantón Bolívar.
Edgar Zambrano	Fortaleza del Valle	Calceta. Cantón Bolívar.
Carlos Intriago	Intermediario	Parroquia Membrillo. Cantón Bolívar.
Robin Peñarrienta Rodríguez	Intermediario	Parroquia Membrillo. Cantón Bolívar.
Ángel Intriago	Productor	Comunidad Piedra de Plata. Cantón Bolívar.
Edison Moreira	Productor	Parroquia Membrillo. Cantón Bolívar.
Cynthia Milena Salazar	Productora	Las Delicias. Cantón Bolívar.
Fernando Mendoza	Profesional GAD Chone	Cantón Chone

[24] Recomendación de Marco Paredes, profesional que diseño el aplicativo.

Descargo de responsabilidad. Este informe ha sido elaborado con la ayuda financiera de la Unión Europea. Las opiniones aquí expresadas no reflejan en modo alguno la opinión oficial de la Unión Europea.

© European Forest Institute, 2023

EUREDD Facility

EFI

Funded by the European Union