



INSTITUTO
NACIONAL
AUTÓNOMO DE
INVESTIGACIONES
AGROPECUARIAS
INIAP

CERTIFICACIÓN
ORGÁNICA Y
COMERCIALIZACIÓN
ASOCIATIVA DE

Cacao

ING. MG.
RÓMULO
CARRILLO ALVARADO

ING. MSC.
TARQUINO
CARVAJAL MERA

ING. JOSÉ
VALDEZ DEMERA

PROYECTO
VALIDACIÓN,
TRANSFERENCIA
DE TECNOLOGÍAS
Y CAPACITACIÓN
PARA EL MEJORA-
MIENTO DE LA
PRODUCCIÓN,
PRODUCTIVIDAD
Y CALIDAD DEL
CACAO EN
MANABÍ



ESTACIÓN
EXPERIMENTAL
PORTOVIEJO

NÚCLEO DE
TRASNFERENCIA
Y COMUNICACIÓN,
NT/C

MANABÍ, ECUADOR
2009



SENACYT
SECRETARÍA NACIONAL
DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA



Presentación

Con el propósito de que los productores conozcan la importancia de la certificación orgánica y establezcan la diferencia entre la comercialización de un producto orgánico y otro cultivado en forma convencional, se ha incluido temas relacionados con la necesidad y ventajas de la organización de los sectores productores, procedimientos para obtener la certificación y normas para la producción orgánica. Además, con el fin fortalecer la cadena de comercialización de cacao y reducir la participación de los intermediarios en la compra venta de este rubro, se ha diseñado este módulo de capacitación para promotores y así ayudar a que los productores organizados realicen negociaciones directas con los mercados, que les permita obtener beneficios, además que la organización brinde un buen servicio a sus socios y socias.

El contenido del módulo también enfatiza temas que encaminan al conocimiento de los conceptos adicionales de esta actividad y elementos básicos de la comercialización, en particular, la comercialización asociativa; relaciona experiencias en la producción y venta de cacao con la dinámica de fijación de precios de las bolsas de New York y Londres, en el contexto nacional e internacional del mercado del cacao.

Con el desarrollo de las capacitaciones contenidas en este cuaderno de trabajo, los promotores serán capaces de establecer las ventajas que ofrece la certificación orgánica y podrán determinar, comprender y explicar las estrategias de mercadeo, además de conocer costos de producción y comercialización. Para estos propósitos se ha tomado como base, las experiencias de los productores de la organización CACAO RIO CHICO, que cobija a 120 productores, y en la actualidad se encuentra en proceso de legalización como organización de segundo grado.



La Organización

CAPITULO 1:

LINEAMIENTOS A SEGUIR

Objetivo: Encaminar a los productores, a formar una organización consolidada con la finalidad de obtener beneficios en capacitación, asistencia técnica, acceso al crédito y mercados alternativos.

¿Qué es la Organización?

Es un ente de orden social que responde a normas impuestas por el Estado. Existen organizaciones de primero, segundo y tercer grado; por lo que si un grupo de productores quiere unirse para iniciar un trabajo en equipo, formará en primera instancia una organización de primer grado, que es el núcleo más pequeño en la escala organizativa; sin embargo es importante que las organizaciones de productores busquen asociarse a una organización de segundo grado.

Hay muchas maneras de organizarse: como una cooperativa, una asociación o una comercializadora.

Toda organización se crea para obtener beneficios para sus socios especialmente para vender el producto a precios justos y alcanzar un mejor sistema de comercialización.

La organización se constituye en un espacio geográfico definido y se dedica a una determinada especialidad. Quienes comienzan un proyecto deben conocerse y estar comprometidos a luchar juntos para alcanzar los objetivos propuestos.

Requisitos para iniciar una organización









1. Lista de socios con los que se constituye la organización.
2. Lista de representantes (nombres y cargos).
3. Estatutos de la organización.
4. Actas de reuniones y asambleas.



La Organización

Ventajas de una organización legalmente constituida

La organización una vez constituida legalmente, está en condición de realizar operaciones bancarias, trámites, proyectos, entre otras, tales como:

-  Cuentas corrientes,
-  Documentos tributarios,
-  Fuentes de financiamiento,
-  Proyectos de desarrollo empresarial,
-  Recursos económicos,
-  Acceso a certificaciones grupales (orgánica, comercio justo),
-  Organizaciones de segundo grado,
-  Mercados especializados.

ACTIVIDAD

Para pensar. ¿Cuáles podrían ser los objetivos de su organización?

Certificación Orgánica del Cacao

CAPITULO 1:

PROCESO DE CERTIFICACION

Objetivo: Enseñar la importancia y las ventajas de cultivar cacao en forma orgánica; así como la obtención de una certificación que dará valor agregado al manejo tradicional que realizan los productores.

Tema 1.

Certificación orgánica del cacao.

Es un procedimiento mediante el cual se asegura la tecnología de producción utilizada por el productor, se lleva siguiendo las normas nacionales e internacionales (EEUU., Europa y Japón) para la obtención de productos sanos y en cantidades que satisfagan al mercado. Entre los fines que persigue la certificación orgánica tenemos; ayudar a mejorar la seguridad y soberanía alimentaria; producir alimentos saludables; reducir el impacto ambiental causado por los agroquímicos; mantener el equilibrio ecológico dentro de los sistemas de producción.

Los pasos para la obtención de la certificación orgánica para un grupo de productores organizados son:

1. Implementación de un Sistema Interno de control
2. Selección de una agencia certificadora
3. Aplicación y desarrollo de un plan de manejo orgánico
4. Inspección orgánica
5. Certificación orgánica

Tema 2.

Sistema Interno de Control (SIC)

El Sistema Interno de Control no es más que la documentación (reglamentos y estatutos) de todo el proceso de producción orgánica incluyendo la comercialización. Esta documentación debe ser manejada únicamente por un grupo de personas seleccionadas y capacitadas para esta actividad; el grupo está conformado por los productores líderes o directiva, inspectores internos y un responsable de calidad.

Elementos del Sistema Interno de Control

Elementos Institucionales	Elementos legales	Elementos de control
Operador (conformado por todos los socios de la organización)	Principios y normas de la producción orgánica	La Comisión Interna de Control (CIC)
Estructura orgánica del operador.	Los reglamentos y sanciones	Responsable de calidad
Plan de capacitación	La base documental	Inspectores internos
	Descripción documentada del SIC	

Certificación Orgánica del Cacao

Elementos del Sistema Interno de Control

Elementos Institucionales	Elementos legales	Elementos de control
Operador (conformado por todos los socios de la organización)	Principios y normas de la producción orgánica	La Comisión Interna de Control (CIC)
Estructura orgánica del operador.	Los reglamentos y sanciones	Responsable de calidad
Plan de capacitación	La base documental	Inspectores internos
	Descripción documentada del SIC	

Documentación

Los documentos que se manejan en el SIC son:

1.- Los documentos del productor:

- Ficha de diagnóstico de la finca.
- Contrato del productor con la organización.
- Plan de mejoramiento de la finca.
- Registro de labores diarias.
- Registro de compra de insumos, equipos y herramientas.
- Registro de la producción por lote.
- Copia del reglamento interno (normas de producción orgánica).
- Sistema de calidad.

2.- Los documentos de la organización

- Normas internas de producción
- Estatutos de la organización
- Mapa de localización geográfica
- Estimación de la producción anual
- Registro de acopio de cacao orgánico
- Fichas de inspección interna
- Informe de inspección interna del SIC
- Plan de negocios

Certificación Orgánica del Cacao

EJERCICIO

Escriba las ventajas y desventajas que usted cree que tiene la certificación orgánica de plantaciones de cacao.

VENTAJAS	DESVENTAJAS

Como parte del proceso para la obtención de la certificación orgánica para cacao en la zona de Rio Chico, los productores de la asociación CACAO RIO CHICO, redactaron y aprobaron las normas para la producción y procesamiento de cacao orgánico, en las cuales se definen las prácticas mínimas necesarias (según los estándares exigidos por la demanda, sean europeos, japoneses, norteamericanos o normativa ecuatoriana) que deben aplicar los socios en sus sistemas de producción y principalmente en la cadena del cacao, en estas normas se agrupan la siguientes categorías:

1. Normas para la producción de cultivos.
2. Normas para el procesamiento y etiquetado.
3. Normas para los materiales e insumos utilizados en la agricultura orgánica.

NORMAS INTERNAS PARA LA PRODUCCIÓN DE CACAO ORGÁNICO

Las normas internas para la producción de cacao orgánico fueron elaboradas en forma participativa por los líderes y lideresas de los productores de cacao orgánico de la zona de Río Chico, cantón Portoviejo, provincia de Manabí.

Certificación Orgánica del Cacao

1. PLAN DE MEJORAMIENTO DE LA FINCA

1.1. Realizar un diagnóstico de la finca, para conocer su situación actual.

1.2. Elaborar un croquis detallado de la finca, ubicando los lotes de cacao, otros cultivos, pastos, bosques, linderos y servicios básicos (energía eléctrica, acceso a la finca, fuentes de agua).

1.3. Planificar anualmente las actividades agrícolas y pecuarias a implementarse en la finca.

1.4. Registrar las actividades ejecutadas por lotes de terreno cultivado.

1.5. Mantener actualizados los registros de ingresos y egresos, por lotes

1.6. Mantener un inventario actualizado de los equipos, herramientas e insumos.

2. ESTABLECIMIENTO DE CACAOTALES

2.1. Construir el cobertizo del vivero con zarán 80 y/u otros materiales de la finca (hojas de palma o cady, caña guadua).

2.2. Usar un buen sustrato, para la crianza de plántulas, mezclando tres partes de tierra agrícola y una parte de abono orgánico (compost, humus de lombriz o estiércoles descompuestos).

2.3. Desinfectar el sustrato con agua hirviendo o mediante la solarización.

2.4. Construir cámaras de enraizamiento de las ramillas de cacao, de 1,2 metros de ancho por el largo que sea necesario, usando caña guadua, madera u otros materiales de la finca.

- Multiplicar asexualmente los clones superiores de cacao por “enraizamiento de ramillas”.

- Preparar la plantas “cabeza de clon”, induciendo la emisión de brotes.

- Seleccionar y preparar la ramilla de cacao, de 3 a 4 meses de edad.

- Preparar el esqueje, de un nudo, con sus hojas cortadas de $\frac{1}{2}$ a $\frac{1}{3}$ de área.

- Colocar la hormona de enraizamiento en el corte basal.

- “Sembrarla” en el centro de la funda que contiene el sustrato humedecido, en forma ligeramente inclinada.

- Cubrir la cámara de enraizamiento con un plástico transparente, fijando los bordes laterales.

2.5. Propagar mediante la técnica de injertos de cacaos selectos sobre patrones resistentes a la enfermedad “Mal de machete”.

- Construir viveros con caña guadua, madera u otros materiales de la finca de 1.2 m de ancho por el largo que sea necesario.
- Seleccionar mazorcas de las plantas madres resistentes a “Mal del machete”, para la obtención de semilla.
- Sembrar las semillas de cacao directamente en las fundas que contienen el sustrato enriquecido.
- Obtener varetas de plantas de cacao de alta productividad para la obtención de yemas.
- Realizar injertos de yema o de púa lateral de las plantas superiores sobre los patrones de cacao.

2.6. Propagar por la vía sexual los híbridos de cacao tipo Nacional de alta productividad.

- Construir viveros con caña guadua, madera u otros materiales de la finca de 1.2 m de ancho por el largo que sea necesario.
- Seleccionar los híbridos de cacao para ser multiplicados por la vía sexual.

- Obtener las mazorcas de cacao maduras y extraer las semillas
- Sembrar directamente en las fundas que contiene el sustrato enriquecido.

2.8. Preparar el terreno para el cultivo de cacao (limpieza, trazado, balizado y hoyado).

2.9. Establecer las plantaciones de cacao en densidades 1.111 plantas por hectárea (3 x 3 m para híbridos) o 833 plantas por hectárea (4 x 3 m para clones).

3. REHABILITACIÓN DE PLANTACIONES DE CACAO

3.1. Evaluar el estado productivo de la plantación para tomar decisiones.

3.2. Realizar la recepa o el descope de los árboles de cacao en la época de menor cantidad de lluvias.

3.3. Realizar la recepa a 1,0 m o a 0,30 – 0,40 m de altura. El descope se realiza efectuando el corte a la altura de 2,0 m. Los cortes deben ser realizados ligeramente en bisel con herramientas desinfectadas.

3.4. Proteger las heridas o cortes en las plantas de cacao usando pasta cúprica, preparada con sulfato de cobre y cal.

Certificación Orgánica del Cacao

3.5. Seleccionar dos brotes sanos, vigorosos y bien formados, después de 3 a 4 meses de la recepa.

3.6. Resembrar los espacios libres o “fallas” con plantas de cacao criadas en el vivero.

3.7. Aplicar las tecnologías de producción orgánica en el cultivo rehabilitado.

4. DIVERSIFICACIÓN DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN

4.1. Sembrar en los diferentes lotes de la finca, cultivos de ciclo corto como: maíz, arroz, fréjol y maní.

4.2. Establecer plantas frutales como: guaba, zapote, papaya, naranja, limón, aguacate, plátano, guineo y otras especies locales.

4.3. Implementar un huerto con hortalizas como: cebolla blanca, tomate, pimiento, sandía, melón, pepino y cilantro. Complementar el huerto con especies medicinales y condimentarias.

4.4. Mejorar los pastizales con la incorporación de asociación de especies gramíneas y leguminosas.

4.5. Criar especies de animales menores como: aves de corral, porcinos, conejos u otras de interés familiar.

5. CONSERVACIÓN DE LOS RECURSOS NATURALES Y BIODIVERSIDAD

5.1. Realizar prácticas de conservación del suelo de acuerdo a la pendiente del terreno: curvas a nivel, barreras vivas, zanjas de desviación y terrazas individuales.

5.2. Reforestar la finca con especies maderables nativas de la zona como: guachapelí, guabo o algarrobo, especialmente en los linderos y en los terrenos de ladera.

5.3. Sembrar caña guadua en la orilla de las vertientes, esteros y ríos.

5.4. Recuperar la vegetación nativa, arbustiva y arbórea, en las zonas de amortiguamiento de la finca para proteger vertientes, quebradas y ríos.

5.5. No quemar los residuos de las cosechas y rastrojos, ni contaminar las fuentes hídricas con subproductos o residuos de agroquímicos.

5.6. Recolectar los residuos orgánicos de la finca para elaborar abonos orgánicos. La basura inorgánica (vidrios, plásticos, metales) debe ser recolectada y enterrada para no contaminar la finca.

5.7. Contribuir a la preservación de los animales del bosque como: guatusas, guantas, armadillos, aves y otros.

6. ASOCIACIÓN TEMPORAL Y PERMANENTE DE CULTIVOS

6.1. Asociar a los cacaotales cultivos que proporcionen sombra temporal como plátano, guineo.

6.2. Cultivar en los espacios entre hileras del cacaotal, en los primeros 20 meses de crecimiento, especies que contribuyan a la alimentación de la familia como: yuca, maíz, arroz, maní, fréjol, papaya u otras.

6.3. Asociar a los cacaotales, a densidades apropiadas, árboles de alto valor económico y ecológico como: guaba o frutales.

6.4. Establecer en los linderos de los lotes especies leguminosas como guaba, leucaena, gliricidia, pachaco, samán, guachapelí y otras.

7. RECICLAJE DE MATERIA ORGÁNICA Y ELABORACIÓN DE ABONOS ORGÁNICOS

7.1. Reciclar los subproductos de las cosechas, los estiércoles de animales y las basuras domésticas vegetales, elaborando abonos orgánicos como: compost y humus de lombriz.

7.2. Preparar abonos orgánicos líquidos fermentados como: biol, caldo microbiológico y purines. Estos bioinsumos deben ser enriquecidos con follaje verde de leguminosas (haba, habichuela, fréjol) y hierbas medicinales (paico, hierba luisa).

7.3. Documentar los procesos de elaboración y aplicación de los abonos orgánicos sólidos y líquidos, en los diferentes cultivos de la finca.

8. NUTRICIÓN DE PLANTAS Y FERTILIZACIÓN ORGÁNICA

8.1. Mejorar los suelos mediante la incorporación de estiércoles descompuestos, compost, biol.

8.2. Aplicar, en los cultivos de cacao, al menos dos veces al año, abonos orgánicos como: compost, biol y/o caldo microbiológico.

8.3. Manejar adecuadamente la sombra temporal y permanente del cacaotal

8.4. Establecer en los linderos del cacaotal árboles y arbustos como: nim, piñón u otras

Certificación Orgánica del Cacao

8.5. Incorporar los residuos vegetales, de las cosechas o de la deshierba, en la parte basal y en los espacios entre hileras del cacaotal en forma de mantillo (cobertura vegetal muerta),

9. MANEJO INTEGRADO DE LOS PROBLEMAS FITOSANITARIOS

9.1. Usar un sustrato enriquecido y desinfectado con agua hirviendo o mediante la solarización, para el enfundado y crianza de las plántulas en el vivero.

9.2. Usar siempre, para todos los procesos, material vegetal sano, vigoroso y bien formado ya sean plantas, mazorcas, varetas o ramillas.

9.3. Aprovechar eficientemente la energía solar en la fotosíntesis del cultivo de cacao, podando los árboles de sombra.

9.4. Realizar oportunamente las podas sanitarias (eliminación de escobas y mazorcas enfermas con monilla)

9.5. Realizar periódicamente la eliminación de los brotes ortotrópicos (deschuponamiento).

9.6. Usar siempre herramientas desinfectadas con alcohol o cloro comercial, especialmente cuando se realiza la recepa, descope, podas, deschuponamiento y deshierba.

9.7. Mantener el cacaotal libre de malas hierbas terrestres y epífitas

9.8. No causar heridas en las plantas de cacao en los momentos de las deshierbas, cosechas y podas.

9.9. Proteger los cortes que se realizan en las podas, recepa, descope y heridas accidentales, con una pasta cúprica, preparada con cal y sulfato de cobre, para prevenir el mal de machete y otras pudriciones.

9.10. Eliminar las plantas afectadas con "Mal de machete", quemándolas fuera del lote y agregando cal o ceniza en el sitio

9.11. Aplicar caldo bórdeles (1 kilo de sulfato de cobre + 1 kilo de cal, en 100 litros de agua), para prevenir la incidencia de monilia o pudriciones de la mazorca.

10. MANEJO ECOLÓGICO DE MALEZAS

10.1. Realizar rozas o "chapias", de 5 a 10 centímetros de altura del suelo, las veces que sean necesarias

Certificación Orgánica del Cacao

10.2. Dejar esparcidas las malezas cortadas, dentro del cacaotal, como cobertura vegetal muerta

10.3. Fomentar la cobertura vegetal viva, con hierbas nobles, de raíces superficiales, de preferencia leguminosas (centrosema, siratro, desmodium, entre otras)

10.4. Incorporar los rastrojos de las cosechas como mantillo, dentro de la plantación de cacao.

11. PODAS DE LOS CACAOTALES

11.1. Formar horquetas o molinillos en las plantas de cacao, manejando de 4 a 5 ramas sanas y vigorosas; con una copa bien equilibrada.

11.2. Manejar equilibradamente las ramas productivas eliminando los chupones y ramas entrecruzadas.

11.3. Eliminar periódicamente los frutos con moniliasis.

11.4. Eliminar periódicamente las “escobas de bruja” vegetativas y florales.

11.5. Usar herramientas desinfectadas para las podas

12. REGULACIÓN DE SOMBRA EN CACAOTALES

12.1. Sembrar especies vegetales de rápido crecimiento como plátano o guineo, para proporcionar sombra adecuada, en los primeros dos años de crecimiento del cacaotal.

12.2. Realizar el deshoje y deshije del plátano o guineo, de manera periódica para proporcionar una sombra adecuada al cacaotal.

12.3. Podar los árboles de sombra procurando un ingreso del 70% de luminosidad al interior de la plantación.

13. POST COSECHA Y CALIDAD DEL CACAO

13.1. Utilizar herramientas apropiadas y desinfectadas (tijeras y podones) para la cosecha del cacao.

13.2. Cosechar solamente las mazorcas sanas y maduras; eliminando al mismo tiempo, las mazorcas enfermas.

13.3. Extraer las almendras (granos baba) de la mazorca, eliminando todo el magüey (placenta).

Certificación Orgánica del Cacao

13.4. Tomar en consideración, a nivel de la finca o del centro de acopio, las recomendaciones técnica para asegurar una excelente fermentación

13.5. Secar el cacao en marquesinas o tendales ecológicos, a un espesor de 5 centímetros, removiendo cada 2 a 3 horas, hasta obtener una humedad del 7 al 8 por ciento.

13.6. Almacenar el cacao seco, en sacos de yute, limpios y etiquetados, en bodegas ventiladas, sobre estibas de madera y separado de la pared.

14. COMERCIALIZACIÓN ASOCIATIVA DEL CACAO

14.1. Conocer los requerimientos del mercado nacional e internacional y las características del producto a ofertar.

14.2. Producir cacao orgánico de buena calidad.

14.3. Mantener la certificación orgánica vigente.

14.4. Conocer los aspectos básicos de la comercialización asociativa, manejo contable, tributación y documentación.

14.5. Contribuir a la elaboración del plan de negocios.

14.6. Gestionar el mercadeo del cacao orgánico a nivel local e internacional.

14.7. Construir alianzas estratégicas para impulsar la comercialización asociativa de cacao.

Certificación Orgánica del Cacao

CAPITULO 2:

CALIDAD DEL CACAO

Objetivo: Al final del capítulo el productor está en capacidad de identificar los tipos de calidad del grano y la importancia de comercializar un producto de calidad.



Cacao con excelente presentación

La calidad no es más que el conjunto de requisitos que el mercado exige a un determinado producto. La producción orgánica es un valor agregado que se puede dar al producto para aumentar los ingresos por calidad al momento de la venta, esta calidad está determinada

directamente por el material producido (genotipo), calidad de la cosecha, fermentación, secado y clasificación.

La calidad del cacao puede ser de tres tipos:

1. Calidad química
2. Calidad Organoléptica
3. Calidad física.

Calidad química.- Se refiere a los contenidos de grasa, proteínas y polifenoles, índice de saponificación y características de ácidos grasos, que se encuentran dentro de las almendras y que varían de un tipo genético de cacao a otro.



Certificación Orgánica del Cacao

Calidad organoléptica.- Se refiere a las características de sabor y aroma, las cuales están determinadas únicamente por el material genético, por esta razón se diferencian los cacaos finos o de aroma de los cacaos corrientes.



Calidad física.- Son las características externas de presentación de la almendra como tamaño y peso; porcentaje de fermentación; contenido de testa o cascarilla; contenido de humedad; y, los defectos.



Certificación Orgánica del Cacao

Requisitos de Calidad del Cacao Beneficiado del Ecuador, según Norma Técnica Ecuatoriana. NTE INEN-176-2002 (Tercera Revisión)

Requisitos	Unidad	Cacao Arriba					CCN-51
		ASSPS	ASSS	ASS	ASN	ASE	
Cien granos pesan	g	135-140	130-135	120-125	110-115	105-110	135-140
Buena fermentación (mínimo)	%	75	65	60	44	26	65***
Ligera fermentación* (mínimo)	%	10	10	5	10	27	11
Total fermentado (mínimo)	%	85	75	65	54	53	76
Violeta (máximo)	%	10	15	21	25	25	18
Pizarroso/pastoso (máximo)	%	4	9	12	18	18	5
Moho (máximo)	%	1	1	2	3	4	1
Totales (análisis sobre 100 granos)	%	100	100	100	100	100	100
Defectuoso (máximo) (análisis sobre 500 gramos)	%	0	0	1	3	4**	1

ASSPS Arriba Superior Summer Plantación Selecta

ASN Arriba Superior Navidad

ASSS Arriba Superior Summer Selecto

ASE Arriba Superior Época

ASS Arriba Superior Selecto

CCN-51 (Colección Castro Naranjal cacao corriente

* Coloración marrón Violeta.

** Se permite la presencia de granza solamente para el tipo ASE.

*** La coloración varía de marrón violeta.

Comercialización Asociativa

CAPITULO 1:

PRINCIPIOS BASICOS

Objetivo: Enseñar a los productores los conceptos básicos, principios y beneficios de la comercialización asociativa y que comprendan la importancia de reducir la cadena de intermediación.





Tema.

Comercialización Asociativa.

Se conoce como comercialización asociativa al sistema mediante el cual un grupo de productores organizados (organización) concentra su producción en un mismo lugar y lo vende directamente ya sea al consumidor final o para la exportación, eliminando así la cadena de intermediación.

Este sistema de comercialización garantiza una excelente calidad del producto final y los productores obtienen un precio justo por las ventas.

Ventajas.

-  El sistema obliga a los productores a mejorar su producción en cantidad y calidad.
-  Se logra el reconocimiento de un precio en el mercado.
-  Se brinda información sobre precios, novedades del mercado, eventos de capacitación, etc.
-  Se comercializa directamente y se evita la participación de intermediarios.



Comercialización Asociativa



Tema 2.


Estrategias Generales de Comercialización.


Una estrategia es la manera en que se enfrenta un problema o una situación que previamente se ha identificado.


Problemas en la Comercialización.

Antes de definir una estrategia se debe primero conocer bien el problema que queremos resolver.

Todo sistema de comercialización ya sea individual o grupal, en algún momento, va a presentar dificultades o problemas, con el fin de evitar o resolver estos inconvenientes se plantean tres estrategias.

-  Juntas de mercado (para fijar precios)

-  Cajas de estabilización (precios mínimos y referenciales)

-  Sistema de mercado libre (se vende al precio del mercado internacional)

ACTIVIDAD

Identificar los problemas en la comercialización, conversar, discutir y luego escribir las conclusiones.

Comercialización Asociativa



Sistema de mercado libre

El sistema de mercado libre es el que más se ajusta a la dinámica de los pequeños productores por ser el menos rígido y formalizado con relación a los sistemas de juntas de mercadeo y cajas de estabilización. Además permite una mayor variación y adaptabilidad de los recursos en cuanto a los métodos de comercialización.

ACTIVIDAD

Analizar las ventajas y desventajas del sistema de mercado libre

Comercialización Asociativa

Tema 3.

EL ACOPIO Y LA COMERCIALIZADORA

Para conseguir resultados favorables en la comercialización asociativa se debe implementar un programa de formación de núcleos de comercialización local apoyando y complementando las iniciativas existentes.



Estrategias para el fortalecimiento del sistema de comercialización asociativa.

En la organización.





- Que exista el compromiso de los socios por sacar el sistema adelante.
- Que la directiva le de la importancia que tiene la comercialización.
- Que el diseño y la construcción del sistema de comercialización sean participativos.
- Que se trabaje con transparencia y honestidad.

Manejo Administrativo Comercial.

- La comercializadora debe disponer de dinero suficiente.
- El precio debe ser competitivo, dejando un margen para cubrir los gastos de la comercializadora y generar ganancias.
- Reconocer la calidad para estimular a los socios, es decir pagar el valor real correspondiente a un producto de calidad.
- Diferenciar los precios entre socios y no socios.

Comercialización Asociativa


Manejo del Producto.

-  Llevar registros claros de las compras y administración de dinero con respecto al manejo del producto.
-  Llevar el producto limpio, sin impurezas.
-  Realizar los procesos de fermentación y secado de acuerdo a las recomendaciones técnicas y utilizar herramientas adecuadas, como palas de madera para voltear o remover el grano.
-  Realizar el almacenamiento en un lugar que tenga las condiciones adecuadas (ventilación, limpio, sin humedad)



Es fundamental realizar una clasificación del grano para obtener una excelente calidad

Venta del Producto.

-  Tener varias opciones de venta buscando siempre las mejores condiciones.



Almacenar el cacao en forma adecuada evitará daños del producto

Costos de Producción

CAPITULO 1

COSTO DE PRODUCCIÓN Y ESTIMACIÓN DE LA RENTABILIDAD.

Objetivo: Que el productor conozca la importancia de llevar la contabilidad de su unidad productiva y conozca si su inversión es rentable o no.

Tema 1.

Costo de producción

Para la instalación y mantenimiento de una finca cacaotera, el productor realiza una serie de gastos en adquirir insumos, materiales y equipos; y también invierte en mano de obra, la suma de todos estos gastos se conoce como costo de producción.

Para determinar el costo de producción hay varios conceptos como mano de obra, insumos, materiales y equipos; es necesario conocerlos:

Insumos

Son los componentes consumidos en un proceso productivo, o todos los bienes y servicios necesarios para producir. La suma de los valores de estos insumos constituye el costo, por ejemplo: las semillas, fertilizantes, insecticidas, herbicidas, fungicidas, abonos orgánicos. Los insumos se pueden clasificar en bienes y servicios.



Costos de Producción

Materiales y equipos

Son aquellos componentes que no son totalmente consumidos en un ciclo productivo, por ejemplo, herramientas de trabajo, bombas de riego y de fumigar, tractor, etc.



Mano de obra

Se denomina así a la fuerza creativa del hombre, de carácter física o intelectual, requerida para transformar con la ayuda de máquinas, equipos o tecnología, la materia prima o insumos en productos terminados.



¿Cómo calculamos el costo de producción?

Para calcular los costos de producción de la unidad productiva se debe seguir los siguientes pasos:

- 1.** Registrar los costos de la mano de obra utilizada en las diferentes actividades.
- 2.** Registrar los costos de adquisición de insumos que son utilizados durante la vida del cacaotal.
- 3.** Registrar los costos de adquisición de equipos y herramientas, con sus debidos costos de depreciación.

Luego debemos sumar todos estos gastos diferenciando entre los costos directos (insumos y mano de obra) y los costos indirectos (equipos, herramientas, financiamiento y administración).



Costos de Producción

Cuadro 1: Registro de la Mano de Obra

FINCA:		AÑO:		
		SUPERFICIE:		
ACTIVIDAD	Unidad	Cantidad	C. Unitario	Valor Total
Preparación del suelo				
Tumba de árboles	Jornal			
Roza y balizada	Jornal			
Huequeada	Jornal			
Establecimiento sombra				
Preparación, siembra plátano	Jornal			
Siembra y resiembra guabo	Jornal			
Establecimiento cacaotal				
Siembra cacao	Jornal			
Resiembra cacao	Jornal			
Fertilización y o abonamiento				
Aplicación de abono	Jornal			
Control de Malezas				
Deshierba	Jornal			
Regulación de sombra				
Poda árboles de sombra	Jornal			
Manejo de plátano	Jornal			
Podas				
Formación	Jornal			
Mantenimiento y fitosanitarias	Jornal			
Cosecha y postcosecha				
Cosecha de plátano	Jornal			
Cosecha y beneficiado de cacao	Jornal			
TOTAL				

En el Cuadro 1, se presenta el registro de las necesidades de mano de obra para establecer una plantación comercial de cacao, así como las actividades de mantenimiento. Los costos se deben calcular locamente para todos los rubros, desde la preparación del suelo hasta las labores de cosecha y beneficiado; el valor del jornal se calculará considerando todos los beneficios de los trabajadores.

Costos de Producción

Cuadro 2: Registro de Uso Insumos

FINCA:		AÑO:		
		SUPERFICIE:		
LABOR	Unidad	Cantidad	C. Unitario	Valor Total
Establecimiento cacaotal				
Plántulas de cacao				
Colinos de plátano				
Plantas de guaba				
Fertilizantes y/o abono				
A la siembra:				
Abono Orgánico				
A la plantación:				
Abono orgánico				
Control Fitosanitario				
Oxicloruro de cobre (150 PM)				
Cal Agrícola				
TOTAL				

En el Cuadro 2, se incluyen las necesidades de insumos a ser utilizados en toda la vida del cacaotal, independientemente de la edad, se incluyen insumos que deben ser seleccionados.

Costos de Producción

Cuadro 3: Inventario y depreciación de materiales, equipos de campo y construcciones.

FINCA:		AÑO:		SUPERFICIE:	
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR	VIDA ÚTIL	% USO CACAO
Equipos y herramientas					
Bomba manual					
Bomba motorizada					
Motosierra pequeña					
Podaderas					
Tijeras de podar					
Serruchos					
Machetes					
Baldes					
Sacos					
Combustible					
Cajas de fermentación					
Marquesinas					
Tendal					

En el cuadro 3 se presenta el modelo de inventario de herramientas, el equipo de campo, las construcciones, en las que debe considerarse la depreciación durante el proceso productivo del cacao. Las herramientas, equipos y construcciones servirán algunos años por eso amerita realizar el cálculo de la depreciación, para ir realizando los ajustes en el tiempo.

Costos de Producción

Tema 2.

ESTIMACION DE LA RENTABILIDAD

Para realizar la estimación de la rentabilidad y determinar si nuestra inversión es rentable debemos registrar las ganancias por venta de nuestra producción y comparar las ganancias con los costos de producción y así sabremos si nuestra inversión ha sido rentable o no.

Cuadro 4: Registro de la producción de Cacao.

MESES	TIPO*	LOTE	CANT.	PRECIO UNIT.	INGRESO TOTAL
ENERO					
FEBRERO					
MARZO					
ABRIL					
MAYO					
JUNIO					
JULIO					
AGOSTO					
SEPTIEMBRE					
OCTUBRE					
NOVIEMBRE					
DICIEMBRE					
TOTALES					

*TIPO: ASE= Arriba superior época
ASS= Arriba superior selecto
ASSP= Arriba superior verano (summer) plantación selecta

El cuadro 4 se utilizará para el registro de la producción de cacao tanto por volumen como por calidad. En el casillero TIPO llenar la producción por categoría. En PRECIO UNITARIO, el valor de la comercialización del producto; y en INGRESO TOTAL, la cantidad comercializada multiplicada por el precio unitario.

ESTIMACION DE COSTOS DE PRODUCCION/ HECTAREA PARA CACAO ORGANICO (DOLARES)

2009

No.	ACTIVIDAD	COSTO		AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5		AÑO 6		AÑO 7		AÑO 8		AÑO 9		AÑO 10	
		Unidad	Unitario	Cant	Costo	Cant	Costo	Cant	Costo	Cant	Costo	Cant	Costo	Cant	Costo	Cant	Costo	Cant	Costo	Cant	Costo	Cant	Costo
	COSTOS VARIABLES																						
1	Análisis del suelo	Análisis	20.00	1	20.00					1	20.00					1	20.00					1	20.00
2	Preparación del suelo																						
	Tumba de árboles	Jornal	7.00	10	70.00																		
	Rozar y Balizar	Jornal	7.00	10	70.00																		
	Huecar	Jornal	7.00	8	56.00																		
3	Establecimiento sombra																						
	Preparación, siembra plátano	Jornal	7.00	6	28.00																		
	Siembra y resiembra guabo	Jornal	7.00	1	7.00																		
4	Establecimiento cacaoal																						
	Plátulas clonales de cacao	Planta	0.30	1111	333.30																		
	Colinos con plátano	Colino	0.25	1111	277.75																		
	Plantas de Guabo	Planta	0.40	100	40.00																		
	Plantar y resembrar cacao	Jornal	7.00	6	42.00																		
5	Fertilización																						
	A la siembra																						
	Abono orgánico	quintal	6.00	4	24.00	8	48.00	12	72.00	14	84.00	14	84.00			0.00	0.00			0.00	0.00		
	A la plantación:																						
	Aplicación de fertilización	Jornal	7.00	5	35.00	4	28.00	4	28.00	4	28.00	4	28.00	4	28.00	4	28.00	4	28.00	4	28.00	4	28.00
6	Control de Malezas																						
	Deshierba	Jornal	7.00	22	154.00	22	154.00	16	112.00	10	70.00	4	28.00	2	14.00	2	14.00	2	14.00	2	14.00	2	14.00
7	Controles Fitosanitarios																						
	Cuprofit (caldo de boerdeles+mancozob)	fundas	3.96	1	3.96	1	3.96	1	3.96	1	3.96	1	3.96	1	3.96	1	3.96	1	3.96	1	3.96	1	3.96
	Cal Agricola	kg	0.50	2	1.00	2	1.00	2	1.00	2	1.00	2	1.00	2	1.00	2	1.00	2	1.00	2	1.00	2	1.00
	Aplicación funguicidas	Jornal	7.00	1	7.00	1	7.00	1	7.00	1	7.00	1	7.00	1	7.00	1	7.00	1	7.00	1	7.00	1	7.00
8	Regulación de sombra																						
	Poda árboles de sombra	Jornal	7.00	0	0.00	0	0.00	2	14.00	2	14.00	2	14.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	Manejo de plátano	Jornal	7.00	2	14.00	4	28.00	4	28.00	14.00	14.00												
10	Riego																						
	Número de riegos anuales	Jornal	10.00	24	240.00	24	240.00	24	240.00	24	240.00	24	240.00	24	240.00	24	240.00	24	240.00	24	240.00	24	240.00
	Energía Eléctrica	kw	0.15	180	27.00	180	27.00	180	27.00	180	27.00	180	27.00	180	27.00	180	27.00	180	27.00	180	27.00	180	27.00

continúa en la siguiente página

Costos de Producción

No.	ACTIVIDAD	COSTO		AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5		AÑO 6		AÑO 7		AÑO 8		AÑO 9		AÑO 10		
		Unidad	Unitario	Cant.	Costo	Cant.	Costo	Cant.	Costo	Cant.	Costo	Cant.	Costo	Cant.	Costo	Cant.	Costo	Cant.	Costo	Cant.	Costo	Cant.	Costo	
9	Podas																							
	Poda formación	Jornal	7.00	1	7.00	2	14.00		0.00		0.00	0	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
	Poda Fitosanitaria	Jornal	7.00	0	0.00		0.00	4	28.00	4	28.00	4	28.00	20	140.00	20	140.00	20	140.00	20	140.00	20	140.00	
12	Cosecha y postcosecha																							
	Cosecha de plátano	Jornal	7.00	8	56.00	16	112.00	8	56.00		0.00	0	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
	Cosecha y postcosecha de cacao	Jornal	7.00	0	0.00	0	0.00	4	28.00	5	42.00	10	70.00	10	70.00	10	70.00	10	70.00	10	70.00	10	70.00	
	Subtotal Costos Variables				1,513.01		562.96		562.96		544.96		544.96		544.96		544.96		544.96		544.96		544.96	
	COSTOS FIJOS:																							
13	Dep. Equipos y herramientas																							
	Bomba manual				7.47		7.47		7.47		7.47		7.47		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
	Palas				3.33		3.33		3.33		3.33		3.33		3.33		3.33		3.33		3.33		3.33	
	Bomba de riego				15.33		15.33		15.33		15.33		15.33		15.33		15.33		15.33		15.33		15.33	
	Aceite de Motor	litro	1.02	10	10.20	10	10.20	10	10.20	10	10.20	10	10.20	10	10.20	10	10.20	10	10.20	10	10.20	10	10.20	
	Tuberías				48.00		48.00		48.00		48.00		48.00		48.00		48.00		48.00		48.00		48.00	
	Motosierra pequeña							33.00		33.00		33.00		33.00		33.00		33.00		33.00		33.00		33.00
	Podadora				1.25		1.25		1.25		1.25		1.25		1.25		1.25		1.25		1.25		1.25	
	Tijera de podar				5.00		5.00		5.00		5.00		5.00		5.00		5.00		5.00		5.00		5.00	
	Serruchos				0.67		0.67		0.67		0.67		0.67		0.67		0.67		0.67		0.67		0.67	
	Machete				1.42		1.42		1.42		1.42		1.42		1.42		1.42		1.42		1.42		1.42	
	Tanque de plástico				2.00		2.00		2.00		2.00		2.00		2.00		2.00		2.00		2.00		2.00	
	Baldes				2.50		2.50		2.50		2.50		2.50		2.50		2.50		2.50		2.50		2.50	
	Sacos				1.25		1.25		1.25		1.25		1.25		1.25		1.25		1.25		1.25		1.25	
	Tendal (dona, cemento, tablas, caña)							30.00		30.00		30.00		30.00		30.00		30.00		30.00		30.00		30.00
	Pozo somero o profundo				10.00		10.00		10.00		10.00		10.00		10.00		10.00		10.00		10.00		10.00	
14	Transporte																							
	Plátano	Racimo	0.30	800	240	1600	480	800	240	0	0													
	Cacao	quintal	0.50		0		8	4	12	6	20	10	20	10	20	10	20	10	20	10	20	10	20	
15	Renta del suelo	Arriendo			10		10		10		10		10		10		10		10		10		10	
16	Administración (5% CD)				75.55		33.15		32.25		28.95		27.248		26.548		26.548		26.548		26.548		26.548	
17	Interés sobre capital	Interés			199.08		95.40		89.88		79.79		78.11		69.03		69.03		69.03		69.03		69.03	
	Subtotal Costos Fijos				633.14		725.96		547.54		296.15		296.77		299.53		299.53		299.53		299.53		299.53	
	COSTO TOTAL				2,146.15		1,389.92		1,192.50		875.11		841.73		830.49		976.49		830.49		830.49		830.49	
	ESTIMACION DE LA RENTABILIDAD																							
18	INGRESOS																							
	Producción de plátano	Racimo	2.00	850	1700.00	1600	3200.00	850	1700.00	0	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
	Producción de cacao	quintal	126.00 *				8	1008.00	12	1512.00	20	2520.00	20	2520.00	20	2520.00	20	2520.00	20	2520.00	20	2520.00	20	2520.00
	TOTAL DE INGRESOS				1,700.00		3,200.00		2,708.00		1,512.00		2,520.00		2,520.00		2,520.00		2,520.00		2,520.00		2,520.00	
	EGRESOS				2,146.15		1,389.92		1,192.50		875.11		841.73		830.49		976.49		830.49		830.49		976.49	
	UTILIDAD				-446.15		1,810.08		1,515.50		636.89		1,678.27		1,689.51		1,543.51		1,689.51		1,689.51		1,543.51	

* Precio diciembre del 2009

Costos de Producción

Ejercicio.

Calcule el costo de producción de su plantación

1.- Llene las matrices de los registros:

- Mano de obra
- Insumos
- Herramientas

2.- Calcular el costo de producción

3.- Registrar la producción

4.- Realizar una estimación de rentabilidad

Nota: para este ejercicio trabaje con los datos de su unidad productiva.

CAPITULO 2:

ANÁLISIS DE COSTOS DE COMERCIALIZACION

Para saber si la actividad es rentable se debe conocer cuánto se está invirtiendo para producir nuestro producto y cuál es el precio mínimo al que se debe vender para no perder.

Para hacer un análisis de costos hay que comenzar haciendo una lista de las actividades que se hace en el lote y lo que se necesita en cada actividad.

Cuando se tiene un sistema de comercialización asociativa, el cálculo es un poco más complejo y difícil, pues depende de muchas variables y de cómo se ha desarrollado el sistema de comercialización asociativa.

ACTIVIDAD

Realizar los costos de producción en donde se incluyan los costos directos e indirectos, hacer una estimación de rentabilidad por hectárea, y volumen de producción comercializada a precios actuales. Realizar con tecnología del productor tradicional, con tecnología intermedia y con tecnología mejorada, sacar conclusiones.

CAPITULO 3

FACTORES DE ÉXITO Y FRACASO DE LA COMERCIALIZACIÓN ASOCIATIVA.

Existen varios criterios que debemos considerar para determinar si los resultados son positivos o negativos en la comercialización.

1. Estrategias para la comercialización, para lograr que un sistema de comercialización asociativa sea exitoso es necesario diseñar una estrategia clara para el manejo eficiente de los recursos, por lo cual una organización requiere de personal administrativo, infraestructura física e infraestructura económica.

Comercialización de Producción

2. Sistemas de control, permite llevar un control de las transacciones que realiza la organización ya que se lleva un registro de las compras y ventas para de esta forma identificar y corregir errores a tiempo.

3. Capital humano comprometido, el personal que se encargará de manejar los registros deberá realizar las transacciones de compra, venta y manejo de bodegas, debe ser seleccionado y estar capacitado para cumplir a cabalidad con su trabajo.

4. Promoción y marketing, es conveniente resaltar una buena imagen de la empresa y los beneficios de la organización, así los productores de la zona estarán contentos de vender sus productos, además promocionar la calidad del producto daría apertura a mejorar condiciones de mercado.

5. Planificación y crecimiento, es importante planificar y proyectar los avances del sistema de comercialización al igual que considerar que en sus inicios el crecimiento es lento (venta al mercado local interno), hasta alcanzar un gran crecimiento de la operación (venta al mercado externo).

6. Capacidad de tratamiento, la capacidad de compra y tratamiento del producto en el centro de acopio y comercialización deben estar acordes a

la capacidad de manejo y la infraestructura.

7. Costos operativos, en sus inicios la organización deberá hacer un esfuerzo para empezar con los trabajos de compra y venta, estos costos de operación son la base para el buen inicio de la actividad de comercialización.

8. Información de mercado, la información de los mercados debe ser constante y actualizada para conocer los precios referenciales del mercado interior. Esta información se debe brindar a todos los socios.

9. Identificación de mercado, luego de tener la suficiente información de los mercados disponibles e interesados para la comercialización del producto, se establecen relaciones para ver las condiciones que ofrecen.

10. Rotación del capital de operación, el capital con el que cuenta la organización debe estar en constante movimiento y prestar solvencia en su sistema de flujo, esto con el criterio de que los productores al vender el producto necesitan satisfacer sus necesidades inmediatas.

11. Previsión, la organización debe contar con un plan de contingencia para enfrentar posibles problemas que interrumpen el desarrollo normal de la actividad.

CAPITULO 4: PLAN DE NEGOCIOS Y DOCUMENTACION

¿Qué es un plan de negocios?

Es un documento donde se establecen los objetivos de la comercialización, el planteamiento, aspectos económicos y fuentes de financiamiento.

Tema 1. Aspectos fundamentales de un plan de negocios.

Aspectos organizativos

1. Descripción de la empresa u organización, datos de creación, integrantes ubicación, razón social, estatutos y reglamentos.

2. Descripción del producto a comercializar, determinar todos los aspectos relacionados con volúmenes de producción superficie sembrada, proceso de beneficio y calidad.

3. Competencia (análisis FODA), detallar la forma en que trabaja la empresa y determinar sus ventajas y desventajas, esto se puede realizar mediante un análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

4. Misión, visión, objetivos, finalidades y metas, se debe hacer una descripción de la razón por la cual se estableció la empresa y hacia donde está encaminada la labor que realiza, lo que pretende cambiar; cuales son sus objetivos, finalidades y metas que aspira cumplir.

Aspectos de mercado y operaciones

1. Productos ofrecidos, descripción de los productos que se ofrecen, incluyendo la presentación y calidad.

2. Proceso de compra, explicación sobre el funcionamiento del sistema de compras: quienes intervienen, que infraestructura existe, que hace falta, etc.

3. Otros procesos relevantes, explicación de otros procesos importantes, tales como, buen beneficio de las semillas.

4. Estrategias de mercado, descripción de las estrategias que se aplicarán para captar mercado; incluir una descripción de las operaciones de mercado, sistema de información de mercado actual y mercados a alcanzar.

Aspectos sociales

El plan social tiene que ver con las relaciones que la organización mantiene o pretende establecer con los diferentes actores de la comercialización.

Describir y detallar todo lo relacionado con recursos económicos y financieros, fuentes de financiamiento, políticas de manejo de dinero, capacidad de endeudamiento, garantías para la obtención de créditos.

Plan de Negocios

Tema 2. Documentación para la comercialización.

Nota de compra

Objetivo:

- Registrar las compras en el centro de acopio comunitario
- Dar transparencia y seguridad al proceso de comercialización,
- Crear una base de datos por socio, centro de acopio y organización.

¿Quién llena?

- Responsable de acopio comunitario

¿Dónde?

- En el centro de acopio comunitario

¿Cuándo?

- Al momento que los socios y socias venden su cacao.

Observaciones:

- Se llena una nota por cada compra y por cada socio o socia.
- Los datos se registran en el cuaderno de registro
- El original se entrega al vendedor
- La copia se archiva en el centro de acopio.

ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES Y PRODUCTORAS DE.....

NOTA DE COMPRA
No. 0001

Fecha:
 Nombre vendedor:
 Organización/Comunidad:

Cantidad	Descripción	Precio unitario	Valor de venta
Valor total			

Plan de Negocios

Nota de entrega

Objetivo:

- Registrar las entregas del producto al centro de acopio
- Dejar constancia de la cantidad de producto entregado al centro, pasando la responsabilidad del producto del acopiador comunitario al responsable del tendal.

¿Quién llena?

- Responsable de acopio comunitario

¿Dónde?

- En el centro de acopio comunitario

¿Cuándo?

- Al momento de despachar el producto al centro de acopio

Observaciones:

- Se llena un comprobante por cada entrega de producto.
- Los datos se registran en el cuaderno de registro
- El original se archiva en el centro de acopio, junto con el original de liquidación de compras y/o servicios que se emite en el centro de acopio
- La copia se entrega al responsable del tendal.

ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES Y PRODUCTORAS DE.....

NOTA DE ENTREGA **No. 0001**

Fecha:
Centro de acopio:

Nº de sacas	Cantidad	Descripción

Entrega Recibe

Plan de Negocios

Liquidación de compras y/o servicios

Objetivo:

- Registrar la recepción y compra de producto en el tendal.
- Dar transparencia y seguridad al proceso de comercialización,
- Crear una base de datos sobre socio o socia, centro de acopio y organización.

¿Quién llena?

- Responsable de registros y cuentas del centro de acopio.

¿Dónde?

- En el centro de acopio comunitario.

¿Cuándo?

- Al momento de recibir el producto en el centro de acopio.

Observaciones:

- Se llena una liquidación de compras por cada entrega de producto.
- Los datos se registran en el cuaderno de registro. El original se entrega al responsable del centro de acopio, junto con la copia de la nota de entrega que se emite en el centro de acopio.

ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES Y PRODUCTORAS DE.....							
Liquidación de Compras y/o servicios				No. 0001			
Comprado a:		Fecha:		Forma de pago:			
Dirección:		Pedido N°:		Contado:		Crédito:	
RUC/CI.:		Teléfono:					
Producto	Peso fresco	Tara descuento	Peso fresco neto	% de humedad	Precio seco	Precio libra	Valor de venta
El productor		El comprador				Subtotal	
						Descuento	
						IVA 0%	
Nombre:		Nombre:				IVA %	
CI.:		CI.:				TOTAL	

Plan de Negocios

Guía de transporte

Objetivo:

- Registrar el envío de producto para la venta,
- Cumplir con un registro que impone el SRI para movilizar mercadería y productos dentro del país.

¿Quién llena?

- Responsable de Registros y cuentas centro de acopio comunitario

¿Dónde?

- En el centro de acopio comunitario

¿Cuándo?

- Al momento de despachar el producto para la venta.

Observaciones:

- Se llena una guía de transporte por cada lote de producto que se envíe
- El original se entrega al transportista quien debe devolverlo con el recibí conforme del comprador y con la factura del transporte
- Archivar la copia en el centro de acopio.

ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES Y PRODUCTORAS DE.....							
Guía de Transporte				No. 0001			
Lugar de destino				Fecha:			
Entregado por chofer				Destinatario			
Dirección:				Nº Placas camión			
Hora de salida				Hora de llegada			
No. Sacos	Producto	% de humedad al embarque	Peso seco embarcado	% de humedad al destino	Pesos		
					Húmedo	Seco	
Entregado por			Transportista		Recibi conforme		
Nombre:			Nombre:		Nombre:		
CI.:			CI.:		CI.:		

Plan de Negocios

Guía de remisión

Objetivo:

- Registrar el envío de producto para la venta.

¿Quién llena?

- Responsable de registros y cuentas centro de acopio

¿Dónde?

- En el centro de acopio comunitario

¿Cuándo?

- Al momento de despachar el producto para la venta.

Observaciones:

- Se llena una guía de remisión por cada lote de producto que se envíe
- El original se entrega al transportista, quien debe devolverlo con el recibí conforme del comprador y con la factura del transporte
- La copia se archiva en el centro de acopio.

ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES Y PRODUCTORAS DE.....								
Guía de Remisión						No. 0001		
Fecha de inicio del traslado:				Fecha de emisión				
Fecha de termino del traslado:				Comprobante de venta				
Motivo del traslado								
<i>Compra</i>		<i>De la misma empresa:</i>			<i>Comprobante de venta</i>		<i>Importación</i>	
Consignación					de venta		Otros	
Punto de partida:					Punto de llegada			
Identificación de la persona encargada del transporte					Destinatario			
Nombre o razón social					Nombre o razón social			
RUC/CI:					RUC/CI:			
Bienes transportados/ descripción						Cantidad	Unidad	Medida
Autorizados por			Destinatario			Transportista		

Plan de Negocios

Cuaderno de registros

Objetivo:

- Registrar el movimiento del centro de acopio
- Facilitar la presentación de informes y el control a los y las responsables del centro de acopio.
- Garantizar la transparencia y seguridad al proceso de comercialización,
- Crear una base de datos para obtener estadísticas del proceso por centro de acopio, por organización y socio o socia.

¿Quién llena?

- Responsables de registros y cuentas del centro de acopio

¿Dónde?

- En el centro de acopio comunitario

¿Cuándo?

- Al final del día de manera que el registro este siempre actualizado

Observaciones:

- Cada movimiento debe ser registrado en la hoja correspondiente y en orden, de manera que al mirar el registro se pueda tener una clara idea del movimiento del centro de acopio.
- Debe actualizarse todos los días
- Estará a disposición de los socios y socias.

1. Libro de caja

Es el registro del movimiento del dinero del centro. Se registran todos los ingresos y salidas de dinero, a fin de que no se provoquen problemas al momento de realizar la verificación de que el dinero en efectivo coincide con el valor del saldo registrado (arqueo de caja).

LIBRO DE CAJA				
Fecha	Descripción	Ingreso	Egreso	Saldo

Plan de Negocios

2. Registro de bodega kardex

Es el registro del movimiento del producto en el centro de acopio, esto es, el registro de las compras y despachos del producto.

Cuando se hace un inventario físico del producto en el tendal, este valor debe coincidir con el saldo de registro, considerando siempre pesos secos, es decir para anotar un peso es necesario hacer la transformación a producto seco. Si el inventario físico y el saldo del registro no coinciden, significa que se ha ganado, cuando el inventario es mayor que el saldo en el registro y que se ha perdido cuando el saldo en el registro es mayor al peso real del inventario físico.

REGISTRO DE BODEGA "KARDEX"				
Fecha	Descripción	Ingreso	Egreso	Saldo

3. Registro de gastos

Es un registro de los gastos que se hacen en el centro de acopio. Esta información debe estar registrada en el libro de caja. Se refiere a las salidas de dinero por conceptos diferentes al valor que se paga a los productores por la compra de su producto.

GASTOS			
Fecha	Descripción	Valor	Observaciones

4. Cuentas por cobrar

Es un registro de préstamos o avances de efectivo a un socio o socia. Es frecuente que los productores atraviesen por situaciones apremiantes y soliciten el pago adelantado por la venta de su producto. Es necesario tener una constancia tanto del valor que se entrega así como de la firma del beneficiario. Esta información no se registra en el libro de caja.

CUENTAS POR COBRAR				
Fecha	Descripción	Valor	Nombre	Firma

5. Cuentas por pagar

Excepcionalmente puede darse el caso de que se produzcan entregas de cacao sin que se cancele de inmediato su valor al productor. Para evitar cualquier dificultad o confusión posterior, se debe llevar registro sobre estos movimientos.

Esta información no se registra en el libro de caja.

CUENTAS POR PAGAR				
Fecha	Descripción	Valor	Nombre	Firma

Bibliografía

Carrillo, R. 2005. Tecnologías recomendadas y análisis de costos de los principales cultivos de Manabí. Universidad Técnica de Manabí, Facultad de Ingeniería Agronómica (Monografía). 220 p.

CATIE. (Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza, NI) 2006. Caracterización de la cadena productiva de cacao y diagnóstico de la cooperación entre actores, NI. 57 p.

CORPEI (Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica, DE)/Biocomercio Sostenibles, EC/GTZ (Agencia Alemana de Cooperación Técnica, DE) 2005. Ecuador cacao nacional fino de aroma (en línea). EC. Consultada 26 Abr. Disponible en <http://www.ecuadorcocoaarriba.com/>.

Fischersworing, B. 2007. Programa de capacitación en la cadena de cacao: Módulo certificación; Proceso de inspección y certificación. Quito, EC.

Freire, J. y Ríos, F. 2007. Programa de capacitación en la cadena del cacao: Módulo comercialización; comercialización asociativa y gestión comercial. Quito, EC. CAMAREN. 69 p.

IFOAM (Federación Internacional de Movimientos de Agricultura Orgánica, DE) 2003. Certificación de pequeños productores: Recopilación de resultados: Memorias de los tres talleres (en línea). Tholey, DE. 32 p. Disponible en www.ifoam.org.

Valdez, J. 2009. Fortalecimiento técnica y organizacional de los productores de cacao del cantón Portoviejo, para la obtención de la certificación orgánica y comercialización asociativa. Tesis Ing. Agro. Portoviejo, EC. Universidad Técnica de Manabí. 160 p.

Veco Ecuador (Vredeseilanden Country Office); GTZ (Cooperación Técnica Alemana, DE). 2007. Construcción participativa del sistema interno de control para la producción orgánica certificada. Ecuador, impresora Flores. 51 p.

Índice

Índice

CONTENIDO

Página

Presentación	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	

“Validación, transferencia de tecnologías y capacitación para el mejoramiento de la producción, productividad y calidad del cacao en Manabí ”



Fortalecimiento organizacional



Tecnologías apropiadas



Post-cosecha y comercialización



Difusión

Fomentando el cacao de origen manabita para el mundo



INSTITUTO NACIONAL AUTÓNOMO DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS

Estación Experimental Portoviejo



Km 12 vía Portoviejo - Santa Ana • Apartado Postal 13-01-100

Telf. 593 (05) 2420 317 • Tel/Fax: 593 (05) 2420 556

iniapeportoviejo@yahoo.com

ntcportoviejo@hotmail.com

Portoviejo - Ecuador

INIAP - Estación Experimental Portoviejo