

EXPERIENCIA DE ECUADOR EN MATERIA DE COMERCIALIZACIÓN AGRÍCOLA CENTRADA EN PEQUEÑOS PRODUCTORES

Cartagena, Agosto de 2016

MENSAJE CENTRAL

- La comercialización es el principal problema que afecta al pequeño agricultor
 - **Situación actual:** se enfatiza la producción; se descuida la comercialización
 - **Propuesta:** incluir al mercado como una variable fundamental para el éxito de un proyecto productivo
 - **Corolario:** mientras no se empleen alternativas eficaces de comercialización, el pequeño productor no saldrá de la pobreza

ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE LA COMERCIALIZACION.....

- Se produce para vender no para guardar. El ciclo económico se cierra el momento que hay intercambio
- Los productos agrícolas son perecibles lo que hace su comercialización más difícil y urgente.
- El almacenamiento es crucial para afrontar la perecibilidad y mejorar los ingresos de los pequeños agricultores. El 40% de la cosecha se pierde por falta de almacenamiento adecuado

PROGRAMA DE MEJORA COMPETITIVA DE MAIZ

– PMC –

- Es un programa de cooperación público-privada

- CÓMO SE ELABORÓ?
 - Participación de todos los actores de la cadena en varios talleres de trabajo que analizaron los problemas y las soluciones a éstos.
 - **Actores:** Proveedores de insumos, semillas y servicios; productores; fomentadores; fábricas de balanceado y de proteína animal; representantes de los ministerios involucrados.
 - Firma de un “Acuerdo Estratégico de Voluntades” entre los actores de la cadena, que formalizó un compromiso de trabajo y estableció una hoja de ruta
 - Uno de los objetivos del PMC fue la “modernización de la comercialización” y otro el “aumento de la infraestructura de acopio”

MODERNIZACION DE LA COMERCIALIZACION

A) Establecimiento del Reglamento de Comercialización (Acuerdo Ministerial)

- Absorción total de cosecha nacional
- Establecimiento de precios:
 - de Comercialización;
 - de Sustentación
- Regularización de importaciones: volumen, distribución de cupos, plazos de permisos.

MODERNIZACION DE LA COMERCIALIZACION

B) Rueda de Negocios entre industrias y asociaciones de productores

- Primera Rueda Abril 2013:
 - 80.000 TM – 29 Millones de Dólares
 - ✓ 16 Industrias 24 Asociaciones
- Segunda Rueda Abril 2014:
 - 197.000 TM – 68 Millones de Dólares
 - ✓ 25 Industrias 50 Asociaciones

- Tercera Rueda Abril 2015:
 - 285.000 TM – 100 Millones de Dólares
 - ✓ 30 Industrias 68 Asociaciones
- Cuarta Rueda Abril 2016:
 - 361.000 TM – 120 Millones de Dólares
 - ✓ 30 Industrias 74 Asociaciones
- ❖ Monitoreo del Ministerio para afrontar incumplimientos

**RUEDA DE NEGOCIOS ENTRE EMPRESAS Y ASOCIACIONES DE PRODUCTORES
COSECHA DE MAÍZ AMARILLO DURO – INVIERNO/2014
GUAYAQUIL, 10/ABRIL/2014**

Acuerdo de Compra-Venta de Maíz Amarillo

Nombre del Ofertante:

(Nombre de la Asociación)

Nombre del Comprador:

(Nombre de la Empresa)

Producto y Calidad:

(Producto, % humedad y % impurezas)

Volumen Total Pactado:

(Volumen en qq o TM)

Frecuencia Entrega:

(Especificar frecuencia de entregas parciales- (período de entregas: semanal, mensual, etc.)

Entrega: Diarias ()

Semanal ()

Quincenal ()

Mensual ()

Volumen por entrega: _____

Fecha Inicio Entrega: _____

Fecha Finalización Entrega: _____

Medición de la calidad:

(Especificar responsable y lugar)

Precio Pactado:

(Precio Oficial bodega vendedor)

Forma de pago:

(Especificar: Efectivo/Cheque/Depósito/Plazo)

Lugar de entrega:

(Especificar sitio)

Pago del costo del flete:

(Asume el comprador o compartido)

Mecanismo de comunicación:

(Celular, email)

Otros asuntos:

Lugar y Fecha

Nombre:

Cargo:

Asociación:

Nombre:

Cargo:

Empresa:

AUMENTO DE LA INFRAESTRUCTURA DE ACOPIO, SECADO Y ALMACENAMIENTO

- **Construcción de 7 Centros Cantonales (USD 700.000 c/u)**
 - 126 TM/día secado (1 turno)
 - 1.000 TM almacenamiento en Silos
- **Construcción de 31 Centros Satelitales (USD 200.000 c/u)**
 - 36 TM/día secado (1 turno)
 - 300 TM almacenamiento en bodegas planas
- **Beneficiarios directos:** 8.325 agricultores
- **Contraparte de las Asociaciones**
 - Terreno Valorado: extensión mínima de 1 hectárea para CA Satelitales y de 3 hectáreas para CA Cantonales
 - Aporte en efectivo: Impuesto al Valor Agregado (12%)

Falta la instalación de Silos Familiares

- **CENTRO CANTONAL**





- **CENTRO SATELITAL**



MANEJO DE LOS CENTROS DE ACOPIO

- Lo fundamental es la sostenibilidad de los Centros de Acopio, no su construcción
 - Si el 90% funciona habremos tenido éxito.....
 - Infraestructura pública rural destruida o mal utilizada
 - Asistencia técnica gerencial permanente
 - Institucionalizar en el Ministerio de Agricultura un departamento de asistencia técnica en modalidades gerenciales