



# Plan de empresa comercialización de cacao

# PROBLEMA

**Poco retorno de ingresos a los productores**



**No se garantiza la calidad del cacao “mezcla”**

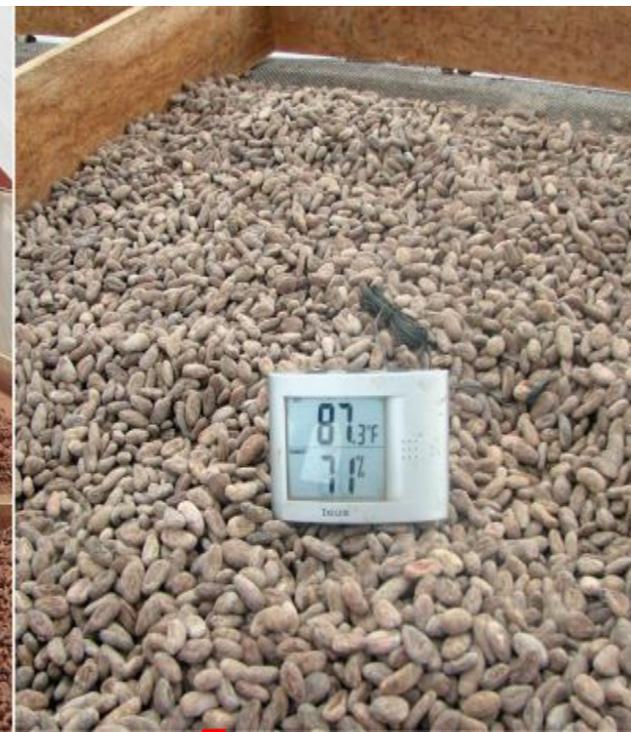
**Participación de intermediarios, mayoristas y agentes de exportación**



**Escasa AT y recursos financieros para la comercialización**



**Conformar una empresa de economía mixta productores y GAD**



**Asistencia Técnica permanente, control de calidad en toda la cadena de producción**

**Precio, peso justo y trato adecuado**

# **SOLUCIÓN**



**Empresa articulado a un sistema de bonificación (premios) de precios por calidad**

**Los agricultores sean socios de la empresa**

# Impacto Esperado

**Mejorar los ingresos  
para las familias  
productoras de cacao**

**Fomentar el desarrollo  
agrícola asociativo en  
las comunidades**

**Mejoramiento del  
Acopio (organización,  
infraestructura,  
tecnología,  
comercialización,  
normas técnicas,  
capacidades  
gerenciales, capital de  
trabajo).**

**Productores felices por la  
producción de cacao y su  
comercialización de manera  
justa**

# Equipo

- Tomás Coello experiencia en el sector público Gobiernos Parroquiales
- Karen Campo experiencia administrativa financiera
- Autoridades parroquiales vocal comisión de producción
- Se contratarán dos gerentes uno que maneje el acopio y otro la comercialización

# Cierre

**Adquisición de equipos, construcción de galpón, vehículo, asistencia técnica y gastos administrativos**

**Para capital de trabajo**

**Gracias, la comercialización de las almendras de cacao de calidad, de manera justa, participativa permitirá un retorno equitativo por su trabajo, logrando una vida digna en el campo.**