

Proyecto de Asistencia Técnica para la Reactivación Productiva Post-Terremoto

**Contrato de Asistencia Técnica Internacional –
ATI a la Secretaría Técnica para la Reconstrucción y
Reactivación Productiva para la consecución y
acompañamiento del Plan de Reconstrucción y
Reactivación Productiva post terremoto en el Ecuador**

LA/2017/391-895

Informe PRODUCTO 2
Diagnóstico de la situación de las asociaciones y
cooperativas no financieras de la Economía Popular y
Solidaria en el sector agropecuario, de pesca
artesanal y turismo

Marzo de 2019



Este proyecto está financiado
por la Unión Europea



Proyecto implementado por el
consorcio AGRER - TYPESA

Disclaimer:

Este informe ha sido elaborado por el consorcio AGRER-TYPSA con financiamiento de la Unión Europea. Las opiniones aquí expresadas son del consultor y no expresan necesariamente las de la Comisión Europea.

Proyecto financiado por la
Unión Europea



**Proyecto de Asistencia Técnica para la
Reactivación Productiva Post-Terremoto
Contrato N° LA/2017/391-895**

Misión: Construcción de lineamientos de políticas e instrumentos de fomento a la asociatividad en el marco de la Economía Popular y Solidaria.

Informe PRODUCTO 2
**Diagnóstico de la situación de las asociaciones y cooperativas no
financieras de la Economía Popular y Solidaria en el sector
agropecuario, de pesca artesanal y turismo**

Sylvain Bleuze
Juan Carlos Guzmán
Pierril Lacroix
Vanessa Nieto

Quito, marzo de 2019

Consortio AGRER - TYP SA



Índice de contenido

ÍNDICE DE CONTENIDO	3
ABREVIACIONES	5
INTRODUCCIÓN.....	6
1. ASOCIATIVIDAD EN EL SECTOR AGROPECUARIO Y DE PESCA ARTESANAL, MOTOR DEL DESARROLLO Y PILAR DE LA SEGURIDAD ALIMENTARIA EN OTROS PAÍSES.....	7
2. AGRICULTURA, PESCA Y TURISMO, DESCRIPCIÓN DE TRES SECTORES IMPORTANTES PARA EL ECUADOR.....	9
2.1 Breve contexto económico del Ecuador	9
2.2 Caracterización del sector agropecuario.....	9
2.3 Caracterización del sector pesquero	11
2.4 Aspectos que diferencian la economía de las comunidades pesqueras respecto a las economías agrícolas	13
2.5 Caracterización del sector turístico.....	14
3. DELIMITACIÓN DEL UNIVERSO DE LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS DE LA EPS DE LOS TRES SECTORES.....	15
3.1 Limitantes en registros y manejo de la información	15
3.2 Panorama general de las organizaciones registradas como EPS en el Ecuador.....	16
3.3 El carácter EPS de una organización no depende de su lugar de registro	18
4. PESO DE LAS ORGANIZACIONES DE LA EPS EN LOS TRES SECTORES.....	19
4.1 Peso de las organizaciones de la EPS en la economía nacional	19
4.2 Peso de las organizaciones económicas EPS en el sector agropecuario	20
4.2.1 Peso de la EPS en los negocios inclusivos.....	20
4.2.2 Peso de la EPS en las ventas de los supermercados.....	20
4.2.3 Peso de la EPS en la agro-exportación del Ecuador	20
4.2.4 Peso de los circuitos cortos o CIALCOs.....	21
4.2.5 Peso de la asociatividad de la EPS en las compras públicas del Ecuador.....	21
4.3 Peso de la EPS en el sector pesquero.....	22
4.4 Peso del turismo asociativo / comunitario de la EPS	22
5. HIPÓTESIS DE LA DEBILIDAD DE LA ASOCIATIVIDAD DE ORGANIZACIONES ECONÓMICAS CONFIRMADA	23
5.1 Numerosas organizaciones, pocas activas	23
5.2 Alto nivel de fragmentación de las organizaciones.....	24
5.3 Debilidad global de gestión (en la mayoría de casos): Liderazgo formado en temas políticos, poco técnico	25
5.3.1 Percepción del equipo consultor respecto de las organizaciones encontradas	25
5.3.2 ¿Cómo las organizaciones se ven a sí mismas?.....	26

5.4	Una limitada prestación de servicios brindado por las organizaciones	27
5.5	¿Cómo organizaciones de los diferentes sectores han logrado consolidarse? Algunos elementos de éxito de organizaciones encontradas de manera específica.....	28
6.	CAUSAS DE LAS DEBILIDADES DE LA ASOCIATIVIDAD EN EL ECUADOR	30
6.1	Una tendencia generalizada en invocar solamente a la cultura, lo cual nutre el pesimismo y conlleva al fatalismo.....	30
6.2	Competencia de empresas privadas que no dejan espacio a las organizaciones	30
6.3	Del fracaso de un supuesto modelo de cooperativas agrícolas hacia la proliferación de asociaciones	31
6.4	Políticas de Estado inapropiadas: paternalistas, control más que fomento, producción y productividad más que comercialización, inversiones sin fortalecimiento de capacidades, poco financiamiento	34
6.4.1	Intervención ajena: Organizaciones que nacen a raíz de un proyecto exógeno o simplemente por acceder a programa con tendencia a menudo paternalista.....	34
6.4.2	Proyectos no adaptados a las necesidades reales de las organizaciones	34
6.4.3	Figura organizacional y reglamentos impuestos	35
6.4.4	Política de regulación y control por sobre el fomento.....	36
6.4.5	Trabas legales al desarrollo de la asociatividad	36
6.4.6	Causas específicas al Turismo.....	37
6.5	Una institucionalidad cambiante, confusa, descoordinada	37
6.6	Crecimiento de la inseguridad en el campo	38
	CONCLUSIÓN.....	39
	BIBLIOGRAFÍA	40
	ANEXOS	41

Abreviaciones

ATI	Asistencia Técnica Internacional
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CECJ	Coordinadora Ecuatoriana de Comercio Justo
CJ	Comercio Justo
COAC	Cooperativa de Ahorro y Crédito
CORPEI	Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones
DUE	Delegación de la Unión Europea
EPS	Economía Popular y Solidaria
ESS	Economía Social y Solidaria
FENACOPEC	Federación Nacional de Cooperativas Pesqueras del Ecuador
FEPTCE	Federación Plurinacional de Turismo Comunitario del Ecuador
FNC	Federación Nacional de Cafeteros
GAD	Gobierno Autónomo Descentralizado
IEPS	Instituto de Economía Popular y Solidaria
LOEPS	Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería
MPCEIP	Ministerio de Producción, Comercio Exterior e Inversiones y Pesca
MIPRO	Ministerio de Industrias y Productividad
MINTUR	Ministerio de Turismo
PEA	Población Económicamente Activa
PIB	Producto interno Bruto
SENPLADES	Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo
SEPS	Superintendencia de Economía Popular y Solidaria
SERCOP	Sistema Ecuatoriano de Compras Públicas
SCPM	Superintendencia de Control del Poder de Mercado
SRI	Servicio de Rentas Internas
SUIOS	Sistema Unificado de Información de Organizaciones Sociales
UE	Unión Europea
UNA	Unidad Nacional de Almacenamiento
UPA	Unidad de Producción Agropecuaria
USD	Dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

Introducción

Luego del desastre provocado por el terremoto de abril de 2016, Ecuador y la Unión Europea firmaron un acuerdo para la implementación de un proyecto de Asistencia Técnica Internacional – ATI a la Secretaría Técnica para la Reconstrucción y Reactivación Productiva para la consecución y acompañamiento del Plan de Reconstrucción y Reactivación Productiva post terremoto. En este marco, SENPLADES y la UE contrataron un estudio específico de febrero a abril del 2019 cuyo objetivo general es **“elaborar insumos para la formulación de políticas públicas de instrumentos orientados a fortalecer las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria (EPS) y fomentar la asociatividad, para aumentar la participación de la EPS en la economía nacional”**.

La asociatividad será definida como la facultad de asociarse entre varias personas u organizaciones que presenten objetivos comunes, para obtener beneficios entre asociados con el fin de lograr los objetivos trazados y así dar respuestas colectivas a determinadas necesidades o problemas¹. De partida, el universo de interés a tratarse son los sectores agropecuario, pesca artesanal y turismo que estarán circunscritos a las organizaciones de la EPS clasificadas en: (i) **cooperativas de producción, consumo, vivienda y servicios**; (ii) **asociaciones productivas**; y, (iii) **organizaciones comunitarias**. Se excluyen entonces a las cooperativas de consumo, vivienda y servicios, al sector Financiero Popular y Solidario y a las Unidades Económicas Populares (UEP).

El primero de los objetivos específicos² de la ATI es el **Realizar un diagnóstico de la situación actual de las asociaciones y cooperativas no financieras de la EPS; entendiendo su impacto en el sector agropecuario, de pesca artesanal, y turístico** (producto 2), objeto del presente documento. Este informe presenta una lectura nacional con énfasis en la situación rural de Manabí y Esmeraldas.

Conforme a los términos de referencia (TDR) y el plan de trabajo aprobado, el equipo consultor partió de la hipótesis de que **en el Ecuador la asociatividad respecto de organizaciones económicas es incipiente**. Esa lectura general, más documentada en el caso del sector agropecuario, puede ser diferenciada para los sectores de pesca artesanal y turismo. En esta investigación, el análisis de las organizaciones del sector agropecuario es más desarrollado por el peso específico mayor³ del sector en cuanto a número de familias y organizaciones involucradas.

En base a entrevistas con personas claves, talleres participativos en territorio y visitas a más de 80 organizaciones, así como revisión bibliográfica⁴, el presente estudio consiste en validar, ajustar o refutar esta hipótesis inicial y analizar las causas de la debilidad general observada, convirtiéndolas en retos y objeto a ser tratado por el propio sector de las organizaciones así como por la política pública.

El documento comprende 4 partes: 1) un preámbulo sobre la fuerza de la asociatividad en otros países; 2) presentación general de los tres sectores; 3) Peso de las organizaciones en los tres sectores 4) descripción de la debilidad de la asociatividad de organizaciones económicas; 5) análisis de las causas de la debilidad observada, factores claves a ser considerados a la hora de plantear alternativas de políticas públicas.

¹ La palabra asociatividad no consta en los diccionarios. Este término sin embargo es frecuentemente usado. El equipo consultor fusionó en una sola varias definiciones encontradas en la web.

² Los otros objetivos son : (i) Evaluar el estado de situación de la regulación vigente para las asociaciones y cooperativas no financieras de la EPS, y cuál ha sido su impacto en la creación y capacidad de gestión de estas organizaciones (producto 3); (ii) Identificar y evaluar alternativas de política pública e instrumentos de apoyo que permitan incrementar la participación y representatividad de las asociaciones y cooperativas no financieras de la EPS en el sector agropecuario, de pesca artesanal, y turístico (producto 4); (iii) Identificar modalidades legales y regulación aplicable que permita conformar fondos especiales para el desarrollo de la asociatividad, que brinde servicios de apoyo a sectores productivos vulnerables específicos (producto 5); (iv) Generar propuestas de reforma a la normativa vigente para la EPS, para que se constituya como una herramienta de fortalecimiento al sector (producto 6).

³ Como referencia, los datos de la SEPS indican que las dos provincias en estudio (Esmeraldas y Manabí) cuentan con 128 organizaciones de pescadores, 38 organizaciones de turismo y 639 organizaciones agropecuarias.

⁴ ver descripción de la metodología en Anexo No. 1

1. Asociatividad en el sector agropecuario y de pesca artesanal, motor del desarrollo y pilar de la seguridad alimentaria en otros países

Desde las asociaciones a pequeña escala a los negocios multimillonarios a nivel mundial, las cooperativas operan en todos los sectores de la economía, cuentan con más de 800 millones de socios y suponen 100 millones de empleos en todo el mundo, un 20 por ciento más que las firmas multinacionales. En 2008, las 300 cooperativas más grandes del mundo tuvieron un volumen de negocios total de 1,1 billones de dólares EEUU, comparable con el producto interior bruto (PIB) de muchos países grandes. En otros países, los pequeños campesinos obtienen grandes beneficios de las cooperativas agrícolas, incluyendo la capacidad de negociación y el compartir recursos, que ayudan a millones de ellos a alcanzar la seguridad alimentaria y reducir su pobreza⁵.

- J En Brasil, las cooperativas fueron responsables del 37,2 por ciento del PIB agrícola y del 5,4 por ciento del PIB total en 2009, con cerca de USD 3 600 millones en exportaciones.
- J En México están registrados más de 250,000 pescadores ribereños quienes aportan el 23% de la producción pesquera a nivel nacional. Para el año 2015 estaban registradas cerca de 3,200 sociedades cooperativas pesqueras, que agrupan al 78 por ciento de los pescadores⁶.

Federación Regional Pesquera de Baja California, una referencia en México

Se puede mencionar la experiencia de la Federación Regional de Sociedades Cooperativas de la Industria Pesquera Baja California, la cual opera desde 1940 con 1.245 socios de 13 cooperativas de base. La federación, que cuenta con Ecocertificación (pesquería de langosta roja), genera un total de 15.000 TM de productos pesqueros anualmente, lo que produce un ingreso aproximado de US\$ 60.000.000, y brinda un gran número de servicios complementarios a sus socios.

- J Las cooperativas y asociaciones agrarias de Perú y Colombia, agrupan respectivamente el 23 % de las UPA's en Perú, y el 26 % en Colombia. En particular en los sectores de café y cacao, así como en los segmentos de producción orgánica y de comercio justo, han logrado procesos de consolidación importantes, con una alta vinculación técnica y comercial entre los socios y sus organizaciones, una fuerte autonomía financiera, y una capacidad de generar sus propias inversiones, sin depender tanto de proyectos del Estado o de la cooperación. Muchas de estas organizaciones han logrado agrupar varios miles de productores familiares, lo que permite regular el precio en las cuencas de abastecimiento, incluso para las familias que no son socias.

Norandino, una referencia en Perú⁷

Norandino se creó en 1995 con 200 miembros. Creció agrupando diversos grupos de la Sierra de Piura, zona desfavorecida, considerada como menos productiva que la llanura costera y por ende olvidada de las políticas públicas. Hoy en día cuenta con más de 7000 familias campesinas con tierras que van de 0,5 a 5 Ha, y provenientes de 5 regiones del norte peruano (Piura, Tumbes, Cajamarca, Amazonas, San Martín). Se fortaleció mediante el comercio justo para extender sus bases y construir un modelo alternativo de exportación diversificada. Ahora convertida en cooperativa con un patrimonio propio de más de 15 Millones de USD, Norandino brinda diversos servicios a sus miembros. Norandino supo demostrar la viabilidad de sus elecciones: la agricultura agroecológica (asociación de café, cacao, caña, frutas + cultivos para alimentación como frejol, maíz + ganadería) y la organización social. Se convirtió en un verdadero peso económico en la región. Está en capacidad de negociar políticas y proyectos con el Estado y los gobiernos locales. La complejidad de las operaciones de la cooperativa ha exigido la contratación de profesionales⁸. Tienen todos una particularidad: son originarios de la región y en

⁵ Fuente: FAO, FIDA, PMA con ocasión del lanzamiento en Nueva York del Año Internacional de las Cooperativas 2012.

⁶ Diagnóstico Nacional de Organizaciones Pesqueras, Duke University - Niparáj - COBI (2018)

⁷ Fuente: www.ethiquable.coop/fiche-producteur/norandino-commerce-equitable-perou-cacao-cafe-fruits

⁸ Contadores, agrónomos, responsables de control de la calidad, u operadores de las unidades de transformación agroalimentaria

general son hijos de productores, asalariados de la organización y al servicio de su sociedad rural. Este hecho particular encuentra su raíz en la historia: la organización fue fundada por la primera generación de hijos de caficultores que logró acceder a la Universidad en los 90's. Otro elemento clave es el control mantenido por los dirigentes electos sobre los asalariados pese a la profesionalización de la cooperativa. NORANDINO logra pagar un precio al productor de café en un 20 a 30 % superior al precio local. Esto conllevó a las familias a renovar los cafetales e incrementar la densidad de siembra. Es decir el diferencial de precio permitido por la organización es el motor del cambio.

Caso extremo de la federación nacional de cafetaleros de Colombia con 500 000 socios.

En 1927, los cafeteros colombianos se unieron con el fin de crear una institución que los representara nacional e internacionalmente y que velara por su bienestar y el mejoramiento de su calidad de vida, creando la Federación Nacional de Cafeteros (FNC). La conocida empresa Juan Valdez es creada en 1959 por encargo de la FNC con el fin de representar a los más de 500.000 cafeteros colombianos y sus familias. En 2002, la FNC lanzó la franquicia de tiendas de café Juan Valdez. Tiene más de 200 locales en Colombia y otros países de América, Europa y Asia. La FNC está presente entre otros campos, como en la investigación, para optimizar costos de producción y maximizar la calidad del café, en el acompañamiento técnico a los productores mediante el servicio de extensión agrícola, en la regulación y comercialización del café para optimizar el precio pagado al productor y en la ejecución de programas gremiales para beneficio del productor. Esto permitió a la FNC pasar entre 2000 a 2015 de 8 a 14 millones de sacos de café comercializados con incremento de productividad de 10 a 16 quintales/ha/año.

-) En Francia, la organización de los productores ha sido desde los años 1950's una condición sine-qua-non para la modernización de la agricultura familiar⁹, con el crecimiento simultáneo tanto de asociaciones profesionales de asistencia técnica agrícola, como de cooperativas de productores para brindar servicios a la producción y/o a la comercialización. Las cooperativas en ciertos casos se han consolidado tanto a lo largo de las siguientes décadas, que se han convertido en empresas líderes de ciertas marcas en particular en los sectores de los cereales, azúcar, lácteos y cárnicos. Las asociaciones y cooperativas han sido escuelas de liderazgo y gestión colectiva para desarrollar un gran saber hacer en la producción y comercialización por los productores, permitiendo también el desarrollo paralelo de innovaciones sociales, económicas y ambientales respondiendo a los retos contemporáneos de desarrollo sostenible y de alimentación sana. En la situación actual en Francia se cuenta con unas 15.000 cooperativas de insumos, servicios y comercialización, agrupando los ¾ de las 450 000 fincas del país, situación que difiere completamente de la realidad ecuatoriana.

Lejos de la idea de que la asociatividad de la ESS es una idea caduca o del siglo pasado, las experiencias de otros países evidencian su profunda modernidad. De hecho, la Asamblea General de las Naciones Unidas proclamó al 2012 como el Año Internacional de las Cooperativas, como una forma de resaltar la contribución de estas al desarrollo económico y social, poniendo especial atención en su impacto sobre la reducción de la pobreza rural, la creación de empleos y la integración social.

⁹ Se entiende por agricultura familiar, el tipo de sistemas de producción que emplea principalmente mano de obra familiar. Una diferencia mayor con la llamada AFC en Ecuador reside en la motomecanización de la agricultura, lo que permitió realizar salto en términos de productividad del trabajo. Un productor de trigo en la región Beauce por ejemplo puede manejar más de 200 Ha sin emplear trabajadores.

2. Agricultura, pesca y turismo, descripción de tres sectores¹⁰ importantes para el Ecuador

2.1 Breve contexto económico del Ecuador

Al año 2019, Ecuador cuenta con una población de 17 millones de habitantes. En 2018, la pobreza por ingresos a nivel nacional se ubicó en 23,2%, mientras la pobreza extrema en el 8,4%. La pobreza a nivel rural alcanzó el 40% mientras que la pobreza extrema rural 17,7%. Ecuador experimentó un desarrollo económico estable y positivo en el período comprendido desde 2004 hasta 2014, con tasas de crecimiento del PIB entre el 3,7% y el 5,2% impulsado, por los altos ingresos de exportación de petróleo y un modelo fiscal expansivo. Ciertamente, la exportación de hidrocarburos ha contribuido a aumentar los ingresos del país, mientras que otros sectores como la acuicultura, la pesca y el banano también han desempeñado un papel destacado en la consolidación del PIB¹¹. A partir del 2015, la caída del precio del petróleo, la devaluación de la moneda de los países vecinos y los fenómenos telúricos, produjeron una desaceleración de la economía, conllevando a una reducción del presupuesto estatal. Este último hecho, agravado por el peso creciente de la deuda pública externa que pasó de 13,9 % del PIB en 2011 a 31.6% del PIB en el 2017 (BCE, 2011; MEF, 2017).

Lo mencionado, debe ser tomado en cuenta como un importante antecedente a la hora de plantear políticas públicas.

2.2 Caracterización del sector agropecuario

La agricultura en el Ecuador es una de las principales fuentes de empleo e ingreso para la población rural. Si bien económicamente el país depende de la producción y exportación de petróleo, no obstante el 30 % de la población es considerada como rural y el 25 % de la población económicamente activa se encuentra vinculada a las actividades agropecuarias. En 2016, la agricultura generó USD 6.430 millones, alcanzando una significativa participación de 7.9% en el PIB. Su peso relativo marca una disminución progresiva como sector económico frente a otros sectores más dinámicos (petróleo, construcción, comercio, servicios). No obstante es todavía un sector altamente estratégico relacionado tanto con el empleo, así como con la producción de alimentos y productos de exportación.

En el 2013, el país contaba con 6,32 millones de hectáreas para labores agrícolas como cultivos permanentes, transitorios, pastos naturales y cultivados (INEC; ESPAC); de las cuales 1,47 millones de hectáreas se destinan a la producción de cultivos permanentes y 1 millón en transitorios y barbechos. La extensión territorial es un pilar fundamental del sector para garantizar la seguridad alimentaria, la generación de mano de obra, y el incremento de su oferta exportable con valor agregado. El 33,42% del total de la tierra agrícola nacional corresponde a tres provincias: Manabí, Guayas y Los Ríos (INEC).

El sector agropecuario ecuatoriano no es homogéneo. En el 2000, el censo registró 840.000 Unidades de Producción Agropecuaria (UPA's). Hoy en día, el MAG estima su número en 1,25 millones. El sistema agrario nacional se caracteriza por su dualidad e inequidad: por un lado un sector que concentra¹² los

¹⁰ Si bien esos sectores representan actividades económicas complementarias para ciertas familias rurales y costeras de las provincias de Esmeraldas y Manabí, es importante considerar que se tratan respectivamente de actividades productivas, extractivas y de servicios con lógicas subyacentes distintas.

¹¹ Las exportaciones no petroleras en el período 2012-2016 crecieron en el orden del 4.5%. Los principales productos de exportación no petrolera tradicionales en el 2017 fueron: banano y plátano (26.7%); camarón (24%); cacao y elaborados (5.1%); atún y pescado (1.9%); y, café y elaborados (0.9%), en las no tradicionales destacan: enlatados de pescado(9.2%), flores naturales(8.2%), extractos y aceites vegetales (2.8%), otras manufacturas de metal (2.7%), productos mineros (2.1%), madera (1.8%), elaborados de banano

¹² En Esmeraldas todavía se registran casos de despojo de la tierra. La gente particular "con poder" invade terrenos comunitarios y/o de asociaciones, legalizados y no legalizados, aduciendo propiedad de la misma. Cuando la gente defiende

recursos productivos (10 % de las UPA's ocuparía el 70 % de la superficie agrícola), orientado hacia la exportación y por otro lado una gran mayoría de unidades pequeñas (En el 2014, el 74 % de las unidades de producción tenía menos de 10 hectáreas) orientadas hacia la producción de alimentos.

La estimación actual del número de UPA's evidencia un crecimiento de magnitud considerable atribuido principalmente a la fragmentación de las pequeñas unidades que terminan siendo económicamente no viables. De estudios previos, se distinguen 5 macrotipos de sistemas de producción¹³:

Tabla No. 1 - Tipos de sistemas de producción

Tipo de sistemas de producción	Tierra	Capital	Trabajo	Propósito
Trabajadores agrícolas sin tierra	No tienen tierra propia. viven en la ciudad, o en el ámbito rural	Capital nulo	Articulados fuertemente a las zonas de plantación de la costa en particular y enclaves capitalistas de la sierra.	Trabajo agrícola contra remuneración
Minifundista	Superficie y condiciones insuficientes para vivir únicamente de la actividad agropecuaria	Capital muy limitado	Obligados a tener una actividad complementaria (agrícola/no agrícola) para completar el ingreso familiar	Producción de autoconsumo Venta de pocos excedentes -Por lo general, necesitan conseguir otra fuente de trabajo o intensificar el trabajo por unidad de superficie
Agricultura familiar campesina	Superficie suficiente para permitir una agricultura plena	Capital variable según modos de producción	UPA absorbe a lo largo del año la mano de obra familiar en las labores agropecuarias. Contrata puntualmente mano de obra para picos de trabajo.	Valoriza el factor más escaso de su sistema de producción: 1) mano de obra, buscando la maximización del ingreso por trabajador familiar o día de trabajo 2) maximizando el ingreso por Hectárea cuando la tierra escasea. Sector con doble tendencia: minifundización vía herencia y tendencia hacia una agricultura patronal.
Agricultura patronal	Superficie y condiciones superiores	Capital mediano (infraestructura, maquinaria, medio de transporte)	El dueño trabaja en la UPA, empleando principalmente mano de obra contratada	Tienen por objeto maximizar los ingresos de la familia dueña de los medios de producción.
Agricultura capitalista	Superficie muy importante o en condiciones excepcionales	Puede ser limitado en agricultura extensiva (caso ganadería de carne) hasta muy alto (caso flores)	El dueño de los medios de producción no trabaja en la UPA.	Maximizar la remuneración del capital

Fuente: Estudio de estrategias para el buen vivir rural, SENPLADES 2011

La tipología anterior basada en la lógica económica (para los primeros tipos) y económica/financiera (para los dos últimos tipos) difiere sustancialmente de una tipología de productores agropecuarios comúnmente usada en Ecuador relacionada con la superficie de la UPA:

) Los pequeños, que agrupan los tipos 1, 2 y parte del 3

su tierra se dan actos de violencia, robo (no pueden sembrar porque vándalos toman sus cosas y existen enfrentamientos) e incluso procesos legales en contra de la gente. Este es el caso de la Asociación de Agricultores TECAL 2, en el cantón Esmeraldas.

¹³ El funcionamiento de conjunto de los factores de producción Tierra, Capital, Trabajo y las interacciones entre estos factores son descritos como un sistema de producción. Cada combinación de factores de producción es única, en un medio agro-ecológico dado. Se las puede clasificar en grandes categorías, lo cual define una tipología de sistemas de producción, que implican racionalidades socioeconómicas diferentes.

-) Los medianos que agrupan parte del tipo 3 y el 4
-) Los grandes productores equivalentes al tipo 5.

Normalmente se reconoce que, el 70 por ciento de los productos de consumo agrícola nacional provendría de los pequeños productores (sistemas de producción tipo 1, 2 y 3, correspondiente a los trabajadores agrícolas sin tierra, minifundistas y la agricultura familiar campesina) (MAG); Sin embargo, en la realidad se ha evidenciado que el sistema de agricultura familiar campesina es el que más representación tiene en ese porcentaje. De hecho, los grupos más vulnerables, el 30 % de las UPAs no genera ningún excedente agrícola (ESPAC, 2013). Es la agricultura campesina consolidada o plena (tipo 3), en condiciones más favorable de acceso a tierra y agua la que contribuye a la alimentación nacional y produce también para la agroexportación. Este hecho es relevante para el análisis de la asociatividad.

Resulta que las familias minifundistas (tipo 2), se dedican a más actividades aparte de la agricultura y producen pocos excedentes agropecuarios. Estas mismas familias vulnerables constituyen la población de interés o meta del MIES o de la Cooperación Internacional. Para ellas, un precio mejorado por venta asociativa, no les permitiría alcanzar el umbral de reproducción o costo de oportunidad. Por lo que, la familia seguiría vendiendo su fuerza de trabajo fuera, a menos que incrementen la productividad del trabajo con cambio productivo.

Tradicionalmente, los pequeños productores del tipo 2 y 3, dedicados en su mayoría a la producción de cacao, maíz suave, fréjol, hortalizas, leche, papa, café, maíz duro, arroz y plátano y crianza de ganado ovino y porcino, son los más afectados por problemas de comercialización o acceso a insumos y servicios lo cual limita sus ingresos. Esas dificultades se deben a la oferta limitada por finca, la dispersión de los productores, la baja capacidad de negociación derivadas de la fragmentación, el acceso limitado a información sobre mercados, la ausencia de posibilidades de generar valor agregado para sus productos y el acceso complejo a productos financieros. Estas familias son generalmente las más expuestas a los riesgos climáticos. **En teoría, estas familias son las que deberían tener interés en conformar organizaciones de economía social y solidaria, dado que eso les permitiría acceder al mercado en condiciones más favorables, mejorando de esta forma sus condiciones de vida.**

2.3 Caracterización del sector pesquero

La actividad pesquera en el Ecuador contribuye significativamente al desarrollo del país. Entre 2007 y 2017, la actividad pesquera ha crecido al 8% anual, crecimiento que se caracteriza porque el valor del procesamiento de la pesca (industrialización), representa el doble de las capturas. La pesca, la acuicultura y la industria agroalimentaria vinculada se encuentran entre las principales fuentes de entrada de divisas al país. Después del petróleo, el primer rubro de exportación es la acuicultura seguida por el banano y la pesca. El sector pesquero y acuícola representa el 7% del PIB, convirtiéndose en el componente del PIB nacional no petrolero más importante¹⁴.

La actividad pesquera tiene un valor significativo en el plano social y en la seguridad alimentaria. Emplea al 1.4% de la Población Económicamente Activa (PEA), considerando 127 mil personas en promedio, con 54 mil personas que estarían dedicadas a la pesca marina y 53 mil a la elaboración y conservación de los productos pesqueros.

La actividad pesquera ecuatoriana está conformada por dos subsectores principales:

- la pesca industrial; y
- la **pesca artesanal**, caracterizada por la **operación manual de las artes de pesca**, según la Ley de Pesca y Desarrollo Pesquero.

¹⁴ Fuente: producto 2 UE-SENPLADES, ATI facilidades pesqueras, 2018

La realidad entre el subsector pesquero artesanal y el subsector pesquero industrial es muy distinta. El subsector pesquero artesanal se caracteriza por su informalidad. El subsector pesquero industrial opera de una manera más formal, existiendo mayor control por parte de las autoridades competentes, así como más conciencia de la importancia del cumplimiento de las regulaciones nacionales e internacionales relativas al equipamiento y procedimientos de seguridad laboral, condiciones adecuadas de trabajo, capacitación del personal, seguridad social, etc.

La pesca artesanal se divide en tres sub-sectores:

- a. pesca de recolección peatonal que incluye a los mariscadores del área inter mareal que son recolectores de conchas, cangrejos, almejas, ostras, mejillones, camarones, jaibas, etc.;
- b. pesca artesanal costera en la cual se emplean embarcaciones y artes de pesca para la captura de peces demersales y pelágicos; y
- c. pesca artesanal oceánica que opera en mar abierto, utilizando algunas veces barcos nodrizas para almacenar las capturas durante la campaña de pesca (BID, 2008).

La pesca artesanal cuenta, al 2018, con 15.573 embarcaciones¹⁵ menores registradas en el ex Ministerio de Acuicultura y Pesca (MAP) que realizan su faena a lo largo de la línea costera continental, existiendo 269 lugares de desembarco, llamados 'caletas', en los cuales se comercializa el producto. En este mismo año, se encuentran registrados 26.571 pescadores artesanales, hombres principalmente, menores de 50 años en un 80% (Subsecretaría de Recursos Pesqueros, ENEMDU). Existirían alrededor de 60.000 pescadores artesanales, de los cuales el 35 % se encuentra en Manabí, mientras el 18 % se ubica en provincia de Esmeraldas (MAP, 2018).

Dentro de los llamados pescadores artesanales, es importante establecer una aproximación a una tipología:

- Dueño / armador , posee varias embarcaciones, sin embargo, no trabaja en la pesca y tiene una lógica capitalista. (pueden llegar a tener hasta 40 embarcaciones , según se conoció en las entrevistas de campo)
- Dueño de uno o pocos barcos, quien trabaja en la pesca. Tiene una lógica patronal.
- Tripulantes. Es decir no son dueños ni de las embarcaciones ni de la pesca. Alrededor del 70% de los pescadores artesanales son tripulantes, ejercen como empleados (3 a 4 por barco) de los armadores. Constituyen el eslabón más débil de la pesca artesanal y el actor más afectado por las cada vez más largas faenas de pesca. Su ingreso varía entre 100 y 300 dólares mensuales, dependiendo de las capturas (BID, 2008).

Un aspecto importante a considerar en el sector pesquero, es la reducción del recurso que representa una seria amenaza para la sostenibilidad de la pesca artesanal. La reducción del recurso pesquero se debe al aumento del esfuerzo pesquero: incremento del número de embarcaciones (duplicado en 2 décadas), el potenciamiento tecnológico de las mismas, el uso general de redes de nylon¹⁶, incremento del tiempo pasado en el mar, intentos para llegar hasta los caladeros situados a 120 millas para intentar regresar con pescado. El período máximo de capturas se dio en la mitad de los años ochenta hasta la primera mitad de los noventa y que, después del 2000, se ha mantenido. Desde el 2000, las capturas no han decaído de manera substancial por el aumento paralelo del esfuerzo pesquero, pero el índice de Captura por Unidad de Esfuerzo (CPUE) ha disminuido de manera desfavorable para las economías de escala de los pescadores. La sobreexplotación de algunas especies y zonas de pesca resulta evidente para los pescadores de las distintas caletas, quienes lamentan la

¹⁵ De estas embarcaciones, predominan las de fibra de vidrio (72%) y motor fuera de borda; en los últimos años la flota ha crecido constantemente pese a haberse prohibido su fabricación.

¹⁶ Al atrancarse una red en el fondo del agua, los Pescadores la cortan y la dejan ahí. Los pescadores prefieren las redes de Nylon porque son mucho menos costosas. Sin embargo el nylon no se degrada y la red queda en el fondo haciendo "pesca fantasma" durante décadas. Por esta razón, estas redes son prohibidas.

crítica disminución de la pesca y consideran que la pesca no tiene futuro, poniendo en peligro la reproducción económica y social de las comunidades pesqueras.

Una situación similar ocurre con la pesca de recolección a pie. La recolección de los productos del mar en zonas de manglar se vuelve cada vez más crítica por un lado por la sobre-explotación de las mismas comunidades y por otro por la contaminación de las aguas por las camaroneras y agricultura intensiva aguas arriba (caso del estuario del río Cojimies con camaroneras y palma africana).

Más bien la asociatividad (vía comunidad en particular siguiendo la teoría de los bienes comunes de L. Ostrom), combinada con educación y control público, es la única manera de implementar un control territorial de la pesca (respeto de las vedas, tipo de redes, no recolección de animales demasiado jóvenes¹⁷). Es el caso de la asociación de producción pesquera San Jose de Chamanga ASOPESANJOCHA, parroquia San Jose de Chamanga, cantón Muisne.

La resolución de este problema de sobre explotación pasa por una regulación y control en base a cuota de pesca (límite de extracción) concertados entre actores del sector. El crecimiento paulatino de la conciencia de los consumidores frente a la sobre-explotación del mar abre a su vez una demanda de mercado para la Pesca responsable, pesca sostenible, pesca justa o venta directa a empresas en los sitios de consumo (Quito, Guayaquil).

2.4 Aspectos que diferencian la economía de las comunidades pesqueras respecto a las economías agrícolas

La naturaleza de los productos marca diferencias entre las economías pesqueras y agrícolas al tratarse de una producción en el caso agrícola y de una extracción en el caso pesquero. Esto conlleva a los siguientes elementos de distinción:

- a) Mientras las producciones e ingresos de la agricultura son, con algunas excepciones, muy estacionales, en el caso de la pesca ocurre a la inversa: las capturas y los ingresos se realizan diariamente (salvo periodo de veda).
- b) Dado lo anterior, las formas de planificación de los pescadores tienden a ser más a corto plazo, a pesar de que la visión a largo plazo sigue siendo fundamental para la adquisición de instrumentos de pesca (barcos), y como reserva ante cambios estacionales.
- c) La composición de la unidad productiva es diferente en ambos casos. En la agricultura es más fácil integrar el trabajo de toda la familia. En la pesca el trabajo a bordo se restringe a los hombres, en parte por tradición, pero también por imperativos físicos.
- d) Puede haber más oportunidad en la pesca para la cooperación diaria de grupos moderadamente grandes, con mayor tendencia a la aparición de sistemas de distribución complejos del producto.
- e) Los aspectos nutricionales dan a la vez un contenido distinto a la relación de los agricultores y los pescadores respecto a sus productos. Mientras que para los primeros sus cosechas suelen ser a la vez su principal fuente de alimento, para los pescadores el intercambio de sus productos o la agricultura a tiempo parcial son imprescindibles. La pesca a tiempo completo, por tanto, tiende a hallarse definitivamente más asociada con una economía de intercambio que una economía agrícola.
- f) La entrada de trabajadores ocasionales provenientes de otros sectores, resulta más sencilla en la pesca, a la vez que los agricultores de la Costa pueden practicar la pesca a tiempo parcial como actividad complementaria.

¹⁷ Recolectar individuos jóvenes disminuye drásticamente el stock de futuros reproductores y por ende el stock global.

g) Las oportunidades y características de la inversión son también distintas. La permanencia de la inversión en tierra no tiene equivalente en la pesca, cuyos instrumentos, aunque potencialmente tan duraderos como los agrícolas, se encuentran más expuestos a una pérdida súbita. Por ello, los riesgos del capital son distintos, atrayendo a inversores diferentes.

h) La naturaleza común del recurso es otro de los criterios que distancia a los pescadores de los agricultores. En el mar ha resultado difícil poner alambradas y ejercer derechos de propiedad. Hoy en día, las doscientas millas de mar territorial protegen las pesquerías de muchos países de las flotas extranjeras, pero los bancos de peces, por su naturaleza móvil, siguen siendo “recursos comunes” que los pescadores de una u otra nación intentan apropiarse; Mientras que en el sector agrícola, el tema de recursos comunes es ligado a factores de producción como el agua de riego, bosque o pastizales comunales.

Éstos son algunos de los criterios que se emplean para diferenciar a los pescadores de las poblaciones dedicadas a la agricultura y para resaltar sus similitudes con las poblaciones de cazadores, elementos claves a la hora de pensar en la asociatividad.

2.5 Caracterización del sector turístico

Aunque el turismo en Ecuador inicia su desarrollo moderno a mediados del siglo 20, es principalmente en las tres últimas décadas, en que empieza a consolidarse como actividad económica y socio-cultural de importancia. En el campo político, la creación de una instancia gubernamental, como el actual Ministerio de Turismo, surge tan sólo en 1992. Hoy, el turismo representa para Ecuador la cuarta actividad en importancia económica (generadora de divisas), luego del petróleo, el camarón y el banano (sin considerar los ingresos de las remesas de los emigrantes). El turismo al 2018 contribuyó directamente al PIB nacional con USD\$ 2.300 millones lo cual representa el 2.3% del PIB. Implica un promedio de 1 millón 300 visitantes extranjeros por año. El turismo tiene un efecto multiplicador ya que su dinamismo impulsa otros sectores de la economía. Así el turismo al 2018 contribuyó 5.8% de manera total (indirecta) al PIB nacional con USD\$ 5.900 millones. Según el MINTUR, en 2016, el número de personas empleadas por el sector turístico sería de 137.647, es decir 1,8 % de la PEA.

En Ecuador, por un lado se ha desarrollado el sector tradicional del turismo, integrado por servicios privados como hotelería, restaurantes, operadoras turísticas, transporte comercial y turístico, infraestructura de turismo. Estas iniciativas privadas pueden ser parte o no de organizaciones gremiales para defender sus intereses. Por otro lado, las comunidades indígenas y rurales empezaron lentamente durante las tres últimas décadas del siglo XX a plantearse también la relación con la actividad turística, acuñando una propuesta propia denominada turismo comunitario. Además se conocen organizaciones económicas de tipo asociativas entorno a una propuesta de turismo solidario.

El turismo comunitario es una forma de gestión del turismo que aúna tres perspectivas fundamentales: (i) una sensibilidad especial con el entorno natural y las particularidades culturales¹⁸, (ii) la búsqueda de sostenibilidad integral (social y natural), (iii) y el control efectivo del negocio turístico por parte de las comunidades. En la actualidad todo negocio turístico afirmará una actitud sensible con el medio y

¹⁸ En Esmeraldas, las organizaciones que deciden emprender un proyecto de ecoturismo, agroturismo o turismo comunitario lo hacen porque el producto turístico “sol y playa” se ha denigrado tanto que ya no reciben turistas extranjeros. Atacames es un ejemplo de ello puesto que la playa está invadida por quioscos de bebidas, parasoles y sillas, ventas ambulantes que resta el espacio del turista para disfrutar del balneario (la norma internacional de playas estipula que este espacio es para el disfrute de los bañistas, más no es para lucrar y los Municipios lo han permitido), además que ya ni siquiera existen manifestaciones culturales que eran atractivo turístico también (marimba). Su visión ahora es desarrollar rutas ecoturísticas con organizaciones, cantones y provincias vecinas bajo la modalidad de Acuerdos de Participación (elaborados por ellos y que es más un acuerdo de voluntades) mientras el MINTUR define la política pública y se apersona del tema.

la cultura, por eso la organización y gestión comunitarias se convierten en el verdadero elemento distintivo del turismo comunitario. La ley de turismo de 2002 reconoce las operaciones turísticas comunitarias y asimismo a la FEPTCE¹⁹ como su interlocutor colectivo. De esta forma, Ecuador es uno de los pocos países en el mundo donde el gobierno reconoce a tres sectores de turismo, el sector privado, público y comunitario.

El turismo comunitario opera en ecosistemas remarcables como manglar, bosque, paramo, cuerpos de agua disputados con otros actores económicos (explotación de recursos primarios), y en tensión con el MAE para la protección de la naturaleza. Sufre además de la falta de acceso y de carencia de servicios para su pleno desarrollo.

3. Delimitación del universo de las organizaciones económicas de la EPS de los tres sectores

3.1 Limitantes en registros y manejo de la información

Una de las principales dificultades que actualmente enfrenta el sistema de EPS es la ausencia de una caracterización y registro unificado de las organizaciones (es decir aquellas que cumplen con los principios de la EPS). Si bien la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS) proporciona una definición amplia de este modo alternativo de producción, no logra aterrizar de manera uniforme y concreta en las organizaciones y cooperativas que se autodenominan populares y solidarias. Como consecuencia de ello, no se cuenta con un catastro único de organizaciones del sector. Actualmente, existen varios catastros (SUIOS por ejemplo) manejados por las diferentes instituciones públicas que trabajan con la Economía Popular y Solidaria (IEPS; SEPS; MAG; MIES; SERCOP; SCPM; MINTUR).

La ausencia de un único catastro depurado de organizaciones de la EPS impide un óptimo aprovechamiento de las medidas de acción afirmativa dirigidas a este sector, y a su vez, deja un espacio para que quienes no tienen un modo de producción popular y solidario, accedan a beneficios destinados al sector. Además, la dispersión de los organismos de registros de las organizaciones de la EPS ha provocado una desarticulación entre los mismos actores de la EPS que no logran identificarse entre ellas²⁰.

El RUEPS o registro único de la EPS, tiene como unidad de análisis a las organizaciones. El RUEPS permite por un lado calcular un índice de cumplimiento de los principios de la EPS para cada organización y por otro obtener estadísticas; Actualmente, la boleta censal realizada con el RUEPS, levantada por el IEPS y el MIES no incluye preguntas sobre el perfil de familias que conforman las organizaciones. Eso conduce a que una organización podría dar viabilidad económica a una suma de actividades que no cumplen con los principios de la EPS.

Por otro lado, en el sector pesquero se han dado iniciativas para el levantamiento del censo pesquero, el Sistema de Indicadores Socioeconómicos de las Comunidades Pesqueras Artesanales del Ecuador desde 2012/2013 o el registro del MINTUR, y el DIO del ministerio de agricultura. Lamentablemente son iniciativas no articuladas. A esto se suma en el sector agropecuario, la caducidad del último censo

¹⁹ Federación ecuatoriana de turismo comunitario. La FEPTCE nace en el año 2002 por necesidad de las comunidades y del sector de turismo comunitario de quien los represente, pero también quien les dirija. Desde ahí la FEPTCE ha venido trabajando para fortalecer y direccionar las comunidades que desarrollan turismo comunitario y para ganar un espacio a nivel del sector público y privado quienes también desarrollan un turismo de calidad.

²⁰ Fuente: Términos de referencia Consultoría ATI-UE.

nacional agropecuario del 2000/2001 que no permite caracterizar los distintos sistemas de producción y la pertenencia de los productores a una organización.

Por ende, resulta difícil conocer la contribución económica de los 3 sectores dentro de la EPS a falta de estadísticas a nivel del Banco central o SRI, más allá de los datos consolidados específicos de ciertas cooperativas muy estructuradas como las financieras, de vivienda y transporte.

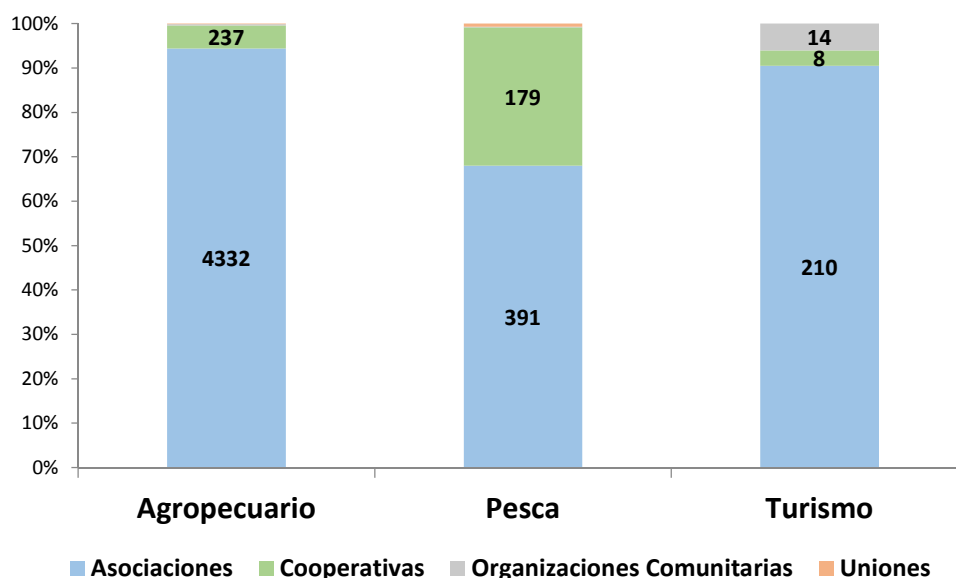
Esta dificultad se traduce concretamente en la imposibilidad de contar con indicadores que revelen el nivel del sector, la dificultad para fijar objetivos realistas con metas claras y definición de herramientas, y la complicación posterior a la hora de evaluar la política y sus resultados.

3.2 Panorama general de las organizaciones registradas como EPS en el Ecuador

En 2018, el catastro de la SEPS da cuenta de que existirían **14.519 organizaciones** de la EPS del sector en el país. Éstas se categorizan de la siguiente manera: Asociación (11.384), Cooperativa (2.976), Federación (5), Organización Comunitaria (47), Red (1), Red de Integración (22), Unión (74). Con esa información, llama la atención la predominancia de asociaciones versus cooperativas aun cuando el esquema asociativo ofrece menos garantías de los derechos para el socio, en particular al no permitir que el socio retire sus aportes. Este punto es objeto de análisis posterior.

Las organizaciones no financieras de los sectores agropecuario, pesca artesanal y turismo registradas en la SEPS sumarian aproximadamente 5300 organizaciones. Estas organizaciones se encuentran presentes en todo el territorio nacional, aunque la mayoría están registradas en Pichincha, Guayas, Azuay, Manabí, Cañar y Tungurahua. La mayor parte se dedican a la producción más que a la prestación de servicios, y en el sector pesquero destaca la presencia de cooperativas más que asociaciones comparado a los otros dos sectores en estudio, como se aprecia a continuación:

Gráfico No. 1 - Participación del tipo de organizaciones (activas), por sector

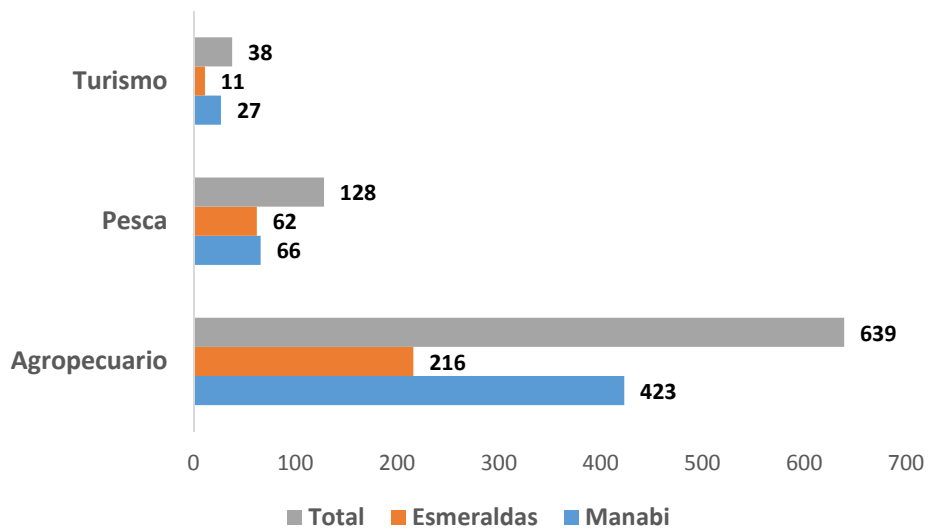


Fuente: Registro Único de Actores de la Economía Popular y Solidaria (RUEPS)

El número de organizaciones de Manabí y Esmeraldas, que corresponden a los tres sectores obtenido de la base de datos de la SEPS da cuenta de 805 en total (516 en Manabí y 289 en Esmeraldas), tanto asociaciones como cooperativas no financieras, de los grupos de actividad económica: acuícola, agrícola, agropecuario, ganadero, pecuario, pesquero y turismo. Manabí muestra claramente un

mayor número de organizaciones, sobre todo a nivel agropecuario como lo evidencia el grafico siguiente:

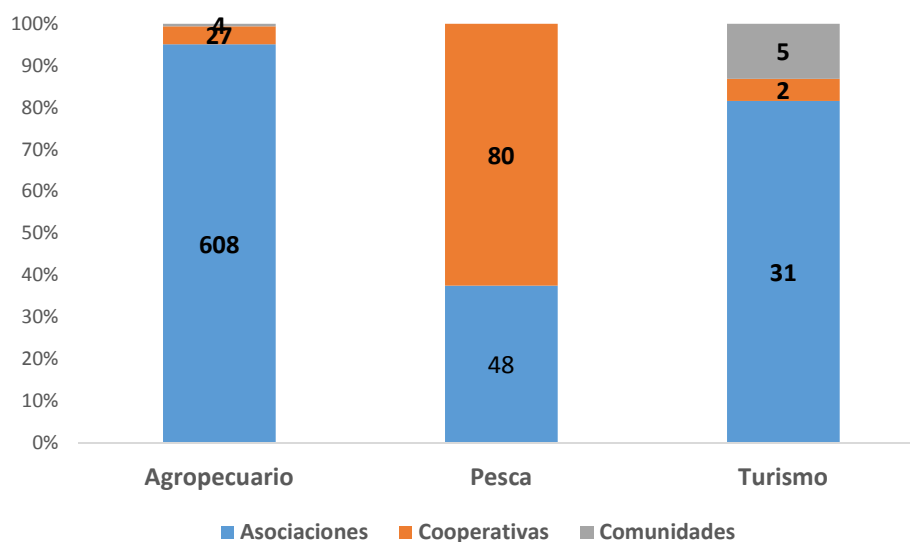
Grafico No. 2 - Número de organizaciones, por sector, en Manabí y Esmeraldas



Fuente: Registro Único de Actores de la Economía Popular y Solidaria (RUEPS)

La tendencia observada a nivel nacional se mantiene en estas dos provincias: las organizaciones agropecuarias en su gran mayoría son asociaciones, y el sector pesquero marca una mayor tendencia hacia la figura de cooperativas. En turismo, se cuentan con algunas comunidades, pero dominan también las asociaciones. **Dentro de las organizaciones objeto de estudio y registradas como EPS, la figura de asociación es dominante.**

Grafico No. 3 – Participación de tipo de organización, por sector, en Manabí y Esmeraldas



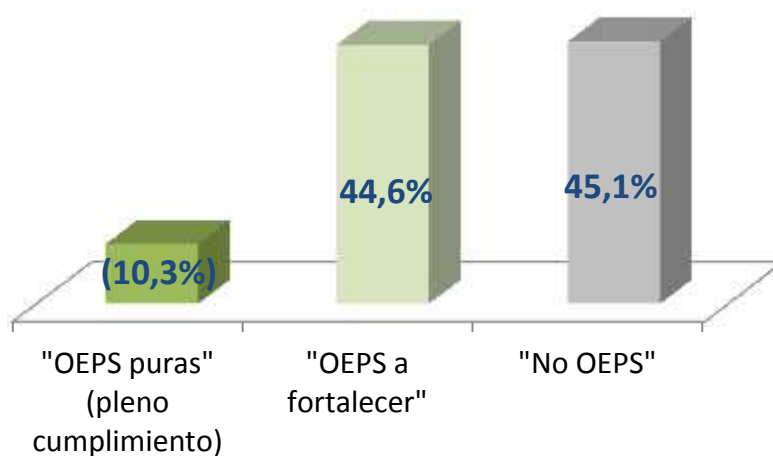
Fuente: Registro Único de Actores de la Economía Popular y Solidaria (RUEPS)

3.3 El carácter EPS de una organización no depende de su lugar de registro

En el marco del RUEPS, IEPS y MIES levantaron información respecto del 70 % de las organizaciones inscritas en la SEPS. La evaluación de los indicadores relacionados con el cumplimiento de principios permite calcular un índice. El índice de la OEPS llevó al IEPS a clasificar al universo de las organizaciones inscritas en la SEPS con tres categorías:

-) "OEPS puras" si superan un 75 % de cumplimiento del índice
-) "OEPS a fortalecer" con un índice comprendido entre 50 y 75 %
-) "OEPS que no cumplen" con un índice menor al 50 %

Grafico No.4: Porcentaje de organizaciones que cumplen parcial o totalmente los principios de la EPS



El balance del estudio preliminar realizado por IEPS-MIES confirma lo observado en el campo:

1. **Solamente el 10 % de las organizaciones** inscritas en la SEPS cumplirían con los principios de la EPS
2. **45 % de las organizaciones inscritas en la SEPS NO cumplen los principios**, por ser organizaciones recién constituidas, solo de representación para acogerse a beneficios, o porque no funciona como OEPS sino bajo otra lógica

Por otro lado, se conocen organizaciones exitosas que cumplen con los principios de la EPS (por ejemplo son certificadas como producción orgánica y comercio justo) y que no están inscritas en la SEPS (caso FAPECAFES, inscrita en el MAG). Por ejemplo, la empresa comercializadora Cristo Rey S.A (parroquia Charapoto, Manabí) es constituida de 80 pequeños productores familiares de arroz (total de 120 Ha). Brinda el servicio de pilado (1000 TM/año) y comercializa parte de la producción de arroz. La empresa funciona en alianza con la cooperativa de ahorro Cristo Rey. Pese a que esta organización cumple con los principios de la Economía Solidaria, no puede ser beneficiaria de los beneficios previstos por la LOEPS debido a su figura jurídica.

En conclusión, la SEPS alberga un 45 por ciento de organizaciones que son registradas como EPS pero que no cumplen con los principios y por otro lado, organizaciones que cumplen con los principios no están registradas en la SEPS. **Por tanto, el carácter "EPS" de una organización no está determinado por su lugar de inscripción.** Por ello, el universo considerado en esta consultoría abarca a todas las organizaciones empresariales inscritas en los Ministerios de pesca, turismo, agricultura y SEPS que

cumplen (así como sus miembros) o podrían cumplir los principios de la economía social y solidaria, tal como están definidos por la Constitución del 2008 donde en el Art. 283 se dispone “El sistema económico es **social y solidario**; reconoce al **ser humano como sujeto y fin**; propende una **relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado**, en **armonía con la naturaleza**; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el **buen vivir**. El equipo consultor considera para el análisis a las organizaciones que cumplen con los principios de la ESS tomando en cuenta la multiplicidad de formas jurídicas de organizaciones: cooperativa, asociación, corporación, federación, unión, comunidad, centro turismo comunitario.

4. Peso de las organizaciones de la EPS en los tres sectores

Aunque parezca evidente para la mayoría, resulta necesario precisar para que es útil la asociatividad. Cada productor agropecuario o pescador artesanal sufre al momento de la comercialización de sus productos. Su acceso al mercado en condiciones satisfactorias de remuneración de su trabajo familiar se ve limitado por:

-) Cantidad (volúmenes) limitada.
-) Calidad variable.
-) Permanencia o continuidad de la producción.
-) Costos altos de comercialización.
-) Débil capacidad de negociación.

La asociatividad se convierte entonces en una Estrategia de inclusión de aquellos productores que en condiciones normales no serían parte de los beneficios económicos del acceso a mercados, que tiende a excluir a los que no cuentan con condiciones para competir. El acceso a mercados requiere que los productores se agrupen a través de organizaciones que incorporen prácticas democráticas por un lado y por otro conductas empresariales técnicas productivas, conocimiento del entorno comercial que de *hacerlo individualmente resultaría muy costoso*. Así la organización permite:

- Negociar en común con mayor volumen y hacer frente a terceros,
- Reducir costos de información, transporte, acopio, transformación y comercialización individual, de asistencia técnicas y servicios,
- Acceder a beneficios especiales diseñados para organizaciones de productores,
- Hace más factible el acceso a la capacitación y asistencia técnica,
- Hace posible la gestión de lobby frente a gobiernos locales y otros,

La asociatividad es pertinente porque genera ventajas a escala y poder de negociación, convirtiéndose en un instrumento valioso y eficaz de lucha contra la pobreza, desarrollo territorial y además promotor del cambio de modelos de producción y económicos que respondan a los desafíos globales de cambio climático y pérdida de biodiversidad.

4.1 Peso de las organizaciones de la EPS en la economía nacional

De acuerdo a la información proporcionada por la CONAFIPS²¹, el sector cooperativista, asociativo y comunitario representaría un total del 12% del PIB del país al 2016, lo que sería muy significativo y similar a lo encontrado en países cuyo sector de la Economía Solidaria está muy estructurado como Francia. El estudio “*El sector económico popular y solidario en Ecuador: Diagnóstico y modelo de supervisión*” (Jácome&Ruiz, 2013) evidencia que de las 3.260 cooperativas registradas en la SEPS ese año, 946 eran de ahorro y crédito, y 2.314 no financieras. Dentro éstas últimas, más del 80% eran del

²¹ Información tomada de <http://www.finanzaspopulares.gob.ec/noticia-23-de-mayo-de-2016/>.

sector vivienda (1.739) y transporte (225). Agregando la actividad económica de las organizaciones, la brecha es aún mayor, con activos manejados mucho más importantes para las cooperativas de ahorro y crédito, vivienda y transporte, en relación a las cooperativas de producción y servicios.

Entonces, es necesario relativizar el peso de las organizaciones de los tres sectores registradas como EPS, en la medida que la EPS en Ecuador se concentra principalmente en los sectores financieros, vivienda y transporte. Así, **los sectores objeto del presente estudio tienen una contribución muy limitada al PIB, sin poder dar una cifra ya que no existe un registro de la actividad del sector a nivel de SRI o BCE.**

4.2 Peso de las organizaciones económicas EPS en el sector agropecuario

La información disponible no permite caracterizar correctamente el peso de las organizaciones que cumplen los principios de la EPS en la economía ecuatoriana: contribución al PIB agropecuario, al empleo, a la compra pública.

4.2.1 Peso de la EPS en los negocios inclusivos

Por las dificultades ligadas al registro y gestión de información, el equipo consultor no puede presentar cifras ligadas a la compra de organizaciones ligadas a empresas ancla, como es el caso de la asociación de productores agrícolas la Montañita (59 socios del cantón Junín, Manabí) registrada en el MAG desde hace 31 años que recibe insumos a crédito y comercializa su maíz a AGRIPAC o la asociación agropecuaria “Mi Campo” (25 socios de la parroquia Santa Rita del cantón Chone) que comercializan su cacao con la Compañía Valle Noble de la cual son accionistas (2 %) junto a otras 14 organizaciones de productores. En este caso, las organizaciones son dueñas del 30 % del capital de la empresa, ilustración de una figura mixta de asociatividad.

4.2.2 Peso de la EPS en las ventas de los supermercados

En 2017, el total de las compras en productos de las canastas facturado por los supermercados es de USD 2.349 Millones. Según la evaluación a la resolución No.014, realizada por la Superintendencia de Control de Mercado en el 2017, un **3,3 % de la compra de los supermercados (USD 77,5 Millones) provendría de la EPS**. Así, 3 de 9 cadenas de supermercados cumplirían con la resolución 014 del SCPM alcanzando el 17 % de compra a EPS y MyPIMES (SCPM, 2017). Existe entonces un espacio para que organizaciones, en su mayoría consolidadas desde luego, puedan articularse a la gran distribución.

La evaluación realizada por los propios supermercados en 2017, evidencia una serie de problemas de interés para el estudio:

- “El volumen de pedidos a proveedores nuevos hace que rápidamente salgan de las categorías contabilizadas y no se los pueda reemplazar en corto plazo”. El carácter de EPS para una organización no puede ser determinado por su volumen de negocio o umbrales sino más bien por el cumplimiento de principios de interés para la sociedad.
- “Categorización de los actores de la EPS es difícil” confirmando lo mencionado anteriormente.

4.2.3 Peso de la EPS en la agro-exportación del Ecuador

Los datos presentados a continuación provienen del anuario de exportaciones del sector asociativo y de comercio 2017, publicado por ProEcuador. El equipo consultor consideró solamente los datos relativos a la EPS ya que la información relativa al Comercio Justo integra empresas capitalistas (plantaciones) certificadas que no son parte de la EPS.

En 2017, un total de 62 organizaciones de la EPS exportaron sus productos (organizaciones registradas en la SEPS). El número de organizaciones exportadoras de la EPS que cuentan con sello de Comercio Justo sumaron 20 en 2017. Cabe destacar que en Ecuador operan cuatro sellos de Comercio Justo: Fair

Trade Labelling Organization (FLO), Fair Trade USA, el sello de la Organización Mundial de Comercio Justo (WFTO por sus siglas en inglés) y el Símbolo de Pequeños Productores (SPP).

Las exportaciones de la EPS y Comercio Justo benefician en el Ecuador a más de 150 mil productores y artesanos²². Las organizaciones de comercio justo están agremiadas en la Unión Nacional de Asociaciones de Pequeños Productores Agropecuarios Certificados en Comercio Justo del Ecuador – CECJ, la cual nace en el año 2003 y se encuentra legalmente reconocida por el MAG. Actualmente agrupa a 16 organizaciones de comercio justo a nivel nacional que representan a más de 7.200 familias productoras de café, cacao, plantas medicinales y quinua.

Desde 2012 hasta el 2017, **las exportaciones de la Economía Popular y Solidaria (EPS)** crecieron de 119 millones anuales hasta 315 millones equivalentes a 621 mil toneladas, correspondiendo a **4,9 % del PIB agropecuario**. Este crecimiento importante (más de 20 % anual) se debe a un efecto registro y a un crecimiento real de las exportaciones de las organizaciones registradas como tal. Cabe mencionar que ciertas organizaciones²³ no deberían ser consideradas en el anuario ProEcuador lo cual provoca una distorsión de los datos.

A nivel de sectores, el banano y plátano representan el mayor volumen de ventas de la EPS constituyendo el 87.19% del total exportado en 2017; seguido por cacao y elaborados con el 5.94%. Existe entonces un crecimiento de las exportaciones de la EPS liderado por el banano y plátano con organizaciones que comercializan volúmenes y manejan recursos financieros considerables, que debe ser relativizado mirando el peso limitado de las organizaciones en otros rubros productivos.

Pese a las limitaciones de información, sin duda la EPS ha ganado importancia en las exportaciones no petroleras del Ecuador, pues representaría el 2.58% del valor exportado como país.

El crecimiento del mercado mundial de comercio justo es de 8 % anual (2016), tanto así que en ciertos países, ya no es un nicho (al igual que el mercado de productos orgánicos) sino más bien un segmento. De ahí que existe un potencial por aprovechar para las organizaciones agropecuarias.

4.2.4 Peso de los circuitos cortos o CIALCOs

Las nuevas tendencias de consumo, con el deseo por los pobladores urbanos de recrear ese vínculo campo-ciudad y comer productos locales más sanos, se traduce en una tendencia mundial de desarrollo de los circuitos cortos, en parte herencia de circuitos comerciales tradicionales como las ferias y mercados, y en parte producto de innovaciones organizativas y sociales como las tiendas campesinas, canastas y compras públicas. Ecuador ha avanzado de manera significativa en el desarrollo de ferias solidarias y agroecológicas, por la participación conjunta de organizaciones de productores y consumidores. Los modelos de canastas presentan también ciertos avances, cuando las tiendas campesinas tienen más desarrollo en las ciudades grandes como Quito.

Actualmente se cuentan con **15.000 pequeños productores agroecológicos y no agroecológicos** involucrados en la comercialización mediante **317 circuitos cortos** (ferias, canastas, puntos de venta) a través de organizaciones de derecho y de hecho para atender la demanda de un estimado de 150.000 consumidores en Ecuador (datos 2017, Dirección de redes comerciales del MAG). Se estima el valor de la venta anual a 18 millones USD, es decir 0,28 % del PIB agropecuario.

4.2.5 Peso de la asociatividad de la EPS en las compras públicas del Ecuador

Se menciona que menos del 2 % de la compra pública se realizaría con organizaciones de la EPS con una adjudicación de USD 282 millones en 2017 (SERCOP 2018), y principalmente en servicios como limpieza, catering. El acceso de organizaciones agropecuarias a la compra pública es muy limitado y

²² Solo el 7 % del valor de exportación de EPS corresponde a ventas de artesanía, el resto es ligado a productos agrícolas / agroalimentarios.

²³Tal podría ser el caso de la cooperativa de producción y comercialización “La Clementina”, trabajadores propietarios COOPROCLEM (ex Hacienda la Clementina), o de asociaciones de floricultores (ASPROPAFLO, COEXFLOR).

discontinuo (caso quinua con la organización COPROBICH). A diferencia de lo que se establece en la SCPM, en el SERCOP, no existe aún un porcentaje mínimo establecido de adquisición desde el sector de la EPS. Salvo meras excepciones (Ministerio de Educación, Distrito Metropolitano de Quito, PetroEcuador) y pese a que existen herramientas (catálogo electrónico inclusivo, ferias inclusivas), lo que rige la compra pública es la búsqueda de eficiencia (menor número de operación, costos bajos), hecho no necesariamente compatible con la preferencia hacia el sector de la EPS (Art. 288 de la Constitución).

A nivel de las compras públicas, **existe un gigantesco potencial no aprovechado de inserción de las organizaciones de productores de la EPS, por la falta de adecuación de las reglas de la SERCOP con las propuestas contempladas en la LOEPS**. Muchos países, incluso países muy estrictos a nivel reglamentario y sanitario como Francia²⁴, han logrado ajustar sus reglas de compras públicas para fomentar la participación de productores locales y orgánicos.

4.3 Peso de la EPS en el sector pesquero

Se estima²⁵ a nivel general, que menos del 25% de los pescadores artesanales están afiliados a una organización de pescadores. Los pescadores miembros de una organización serían principalmente los dueños de embarcación antes que los tripulantes, quienes representan la mayoría de los pescadores artesanales. El equipo consultor no logró determinar el volumen de venta de las organizaciones de pescadores artesanales. Un factor observado en las caletas es que la venta de la pesca principalmente se realiza individualmente por parte de los pescadores, es decir sin pasar por las organizaciones.

Las cooperativas de pescadores artesanales están agremiadas en la Federación de Cooperativas de Pesca Artesanal del Ecuador (FENACOPEC) creada en 1986. FENACOPEC impulsa el registro de las organizaciones de pescadores artesanales como cooperativas. Este hecho explica una presencia mayor de cooperativas versus asociaciones en el sector de la pesca artesanal. La Ley de pesca prevé subsidio a las cooperativas de pesca para el combustible. Como efecto de ello, se registran una presencia mayor de cooperativas en comparación con el sector agropecuario.

4.4 Peso del turismo asociativo / comunitario de la EPS

La asociatividad en el turismo responde a menudo a una lógica de defensa de interés (lógica gremial) de los asociados privados (hoteles, agencias, restaurantes) ante las autoridades locales (Municipio con competencia turismo) y nacional. Existen asociaciones que brindan y facturan servicios turísticos cumpliendo principios de economía solidaria sin que el equipo pueda determinar su peso económico.

Otro sector que cumpliría los principios de la EPS es el turismo comunitario, el cual posee estadísticas estimativas e incompletas, por tanto es complejo conocer a ciencia cierta su aporte al desarrollo del país.

El turismo comunitario se desarrolla a partir de los años 80, "paralelamente" a la industria turística convencional. De hecho, autores consideran que el Ecuador inició como líder mundial en turismo comunitario (MINTUR 1993), sin embargo, luego fue superado por países como México y Bolivia. La industria turística se interesa mucho por el turismo en comunidades, como un producto adicional en un paquete turístico, a diferenciar del turismo comunitario el cual posee distintos matices.

El turismo comunitario llegó a ser un sector creciente e importante para no menos de 158 iniciativas (año 2013), socias o no de la Federación Plurinacional de Turismo Comunitario del Ecuador FEPTCE. En 2006, y tras un periodo de abierto conflicto, el ministerio y la FEPTCE llegan a un acuerdo para que esta organización tenga un papel protagonista en la regulación y definición del turismo comunitario (concretamente para el reconocimiento de actividades turísticas comunitarias). De las 158 iniciativas,

²⁴ En Francia se cuentan con 3000 canastas de consumidores y 500 tiendas de productores.

²⁵ Fuente: Documento de diagnóstico de la ATI UE - SENPLADES sobre facilidades pesqueras, 2019

121 son socias de la FEPTCE. Según datos aproximados que maneja la Federación, el número anual de turistas y excursionistas es el siguiente:

-) Comunidad de Añangu (Napo Wildlife Center): 2.000. Esta experiencia del Tena, desde lejos la más consolidada, facturaría cerca de USD 2 Millones al año.
-) Comunidad de Agua Blanca: 20.000. Esta experiencia del cantón Puerto Lopez, Manabí facturaría más de 100.000 USD por año por un total de 60 familias directamente ligadas a la actividad turística²⁶.
-) Yunguilla: 3.000
-) Isla Corazón: 5.200
-) Salango: 4000
-) Comunidad de Salinas de Guaranda: 15.000
-) Producto Runa Tupari: 1.200
-) Producto Saraguro Rikuy: 800
-) Producto CORDTUCH: 600²⁷
-) Resto de comunidades (20 aproximadamente), se estima que no superan los 500 turistas anuales si se considera 250 turistas como promedio, esto representa 5.000 turistas anuales (Roux, 2013).

El turismo comunitario en el Ecuador recibiría aproximadamente 60.000 visitantes por año, cifra subestimada ya que existen iniciativas fuera de la FEPTCE. La FEPTCE (2019) estima que alrededor de 30 experiencias de comunidades indígenas y campesinas pueden considerarse consolidadas, beneficiando a unas 3.000 familias. **El turismo comunitario, por lo tanto, beneficia directa e indirectamente a no menos de 15.000 personas del sector rural ecuatoriano.**

5. Hipótesis de la debilidad de la asociatividad de organizaciones económicas confirmada

Desde los TdR de la ATI y la propuesta de trabajo P1, se formularon hipótesis (ver anexo No.7) respecto de la debilidad organizativa de los sectores agropecuarios, turismo y pesca artesanal. Una vez que se trabajó con los distintos actores del sector, el equipo consultor confirma estas hipótesis **con matices en función de los tres sectores considerados.**

5.1 Numerosas organizaciones, pocas activas

Según el MAG, haciendo cruce entre las distintas base de datos (MIES-IEPS-SEPS-SUIOS), se estima que existirían 6.000 organizaciones de productores agropecuarios, sumando un total de 286.000 UPA's, sin poder determinar cuántas pertenecen a varias organizaciones, lo que infla el dato, ni tampoco saber cuántas organizaciones son realmente activas²⁸. Según comentarios del IEPS, se ha iniciado un nuevo proceso de registro, cuyo avance actualmente estaría entre un 50 a 70 %, hasta el momento arroja un total de 1.160 organizaciones EPS considerando los tres sectores analizados. El MAG estima que **solamente un 10 % de las organizaciones agropecuarias independientemente de su lugar de registro (MAG, exMIPRO, SEPS, MIES) estarían activas**, es decir alrededor de 600 organizaciones a nivel nacional.

Muchas organizaciones inactivas no han podido liquidarse y salir de los registros por la difícil depuración de los registros públicos. El equipo consultor encontró casos donde los propios

²⁶ Estimado de 2000 USD/ año por familia

²⁷ Ídem. Las tres últimas redes configuran un solo producto turístico

²⁸ A modo de comparación, luego de la creación de la SEPS e intervención se bajó el número de cooperativas de 30.000 cooperativas (todo tipo) a 6000 depurando las inactivas.

funcionarios públicos, encargados del registro de las asociaciones incitan a las organizaciones a “actualizar su personería jurídica”, creando una nueva organización para poder seguir operando, dejando a la antigua organización sin vida²⁹.

Por otro lado, se ha evidenciado que organizaciones sin actividad propia se reactivan únicamente cuando otro beneficio ajeno a la organización pueda ser captado. Esta situación, combinado a la débil calidad de los registros nubla el panorama, generando ruido asociativo lo que dificulta la identificación de organizaciones con dinámicas propias.

Los cruces de información establecen que el **Ecuador tendría pocas familias del sector agropecuario asociadas: alrededor de un 10 % de las UPAs pertenecerían a una organización productiva Económica ACTIVA contra 23 % en Perú, 26 % en Colombia.**

5.2 Alto nivel de fragmentación de las organizaciones

Con un promedio estimado (según datos MAG, IEPS 2018) de 22 a 40 socios, las organizaciones de la EPS se encuentran sumamente fraccionadas y dispersas, tanto en el territorio como en el número de miembros. Muy pocas organizaciones aglutinan a más de 500 socios, casi ninguna a más de 1.000.

Se observan dos tendencias:

-)] **Por un lado, una fragmentación y atomización creciente de las organizaciones** con el retiro de socios, el fraccionamiento, la creación de otra organización paralela llevando inclusive al debilitamiento del tejido social comunitario. Tal es el caso de la comunidad de Portovelo, cantón San Vicente, Manabí donde coexisten las figuras de comunidad, una cooperativa de pescadores, una asociación turística y una compañía limitada de turismo. Situación similar se observó en Estero del Plátano, cantón Muisne – Esmeraldas donde 3 asociaciones con fines similares contaban con los mismos socios³⁰.
-)] **Por otro lado**, el **crecimiento** de ciertos grupos o la **reagrupación mediante organismos de integración** (Federación, Unión, corporación) para poder atender a exigencias del mercado (caso de Fortaleza del valle que agrupa a 4 asociaciones de cacaoeros, FONMSOEM que agrupa a 7 organizaciones de base y UOPROCAE en la parroquia Tonchigue, cantón Atacames o la Corporación de organizaciones campesinas de la provincia de Esmeraldas COCPE, la cual agrupa 22 organizaciones de base – 358 socios).

Al tener pocos socios, la mayoría de organizaciones y cooperativas presentan una capacidad productiva, económica, de provisión de servicios y de negociación muy limitada. Con ello, las organizaciones no reúnen la masa crítica requerida de producción para alcanzar el punto de equilibrio. Evidentemente, esto constituye una gran limitante a los beneficios que se derivan de las economías de escala, como un mayor poder de negociación frente a los compradores, la representatividad ante el Estado, entre otros. Por último, los servicios comerciales de las organizaciones (salvo caso sujeto a certificación) no se diferencian entre los socios y no socios, constituyendo una muy buena razón para no ser socio.

Esta fragmentación de las organizaciones vuelve complejo su proceso de consolidación por parte del Estado, encareciendo el costo de fomento y control.

²⁹ Caso de la asociación de producción pesquera de Bunche ASOPESBUNCHE, parroquia San Francisco, cantón Muisne.

³⁰ Para los pescadores, “tener una asociación permite tocar puertas a nivel de ONG’s o entidad de gobierno”.

5.3 Debilidad global de gestión (en la mayoría de casos): Liderazgo formado en temas políticos, poco técnico

5.3.1 Percepción del equipo consultor respecto de las organizaciones encontradas

Producto de las visitas a las organizaciones agropecuarias, de pesca artesanal y turismo en Esmeraldas y Manabí, se han podido encontrar situaciones muy contrastadas:

- J Organizaciones jóvenes, creadas hace menos de 3 años, que aún tienen dificultad en definir su proyecto colectivo. La presencia importante de entidades diversas para el apoyo a la reconstrucción luego del terremoto ha podido motivar la creación de nuevas organizaciones. Se entiende a la vez que cada ministerio incentiva la creación de organizaciones por actividad productiva, frente a una realidad de familias a menudo pluriactivas, o por lo menos con actividades agropecuarias diversas.
- J Organizaciones con más de 5 años de existencia, pero que sin embargo no logran aun estabilizar su modelo de servicios productivos y económicos para ser verdaderamente atractivas para sus socios. Se mantienen gracias a una cierta capacidad de liderazgo, pero no logran crecer en número de socios.
- J Organizaciones consolidadas, creadas hace 10 o 15 años que han podido desarrollar capacidades y servicios sobre ciertos rubros productivos. Se han visto algunos ejemplos exitosos en los sectores del plátano, cacao, así como arroz, maíz y palma africana³¹ en menor grado. Logran a la vez aglutinar un número significativo de productores, y se constituyen frecuentemente en corporaciones o federaciones como herramienta de representación y negociación frente a los actores privados y el Estado.
- J Organizaciones históricas que no han logrado reformarse para enfrentar los desafíos actuales, contando con dirigentes y socios ya mayores.
- J Federaciones o Uniones que agrupan diversas organizaciones de primer grado, que no brindan directamente servicios productivos y económicos, pero que se pueden constituir potencialmente como entidades de apoyo para sus organizaciones miembros en diferentes aspectos a nivel de gestión legal, formación de líderes y profesionales.

Las organizaciones y los líderes encontrados son entusiastas, quieren salir adelante, pero no logran encontrar el camino y generar una adhesión colectiva. Se sienten mal orientados y asesorados, tanto por sus organizaciones matrices que no priorizan los aspectos productivos y económicos, así como por las instituciones de apoyo y el Estado en particular.

Se confirma un alto grado de dispersión de las organizaciones, con un trabajo muy poco articulado a nivel territorial y sectorial, dando la impresión que cada una intenta salir adelante por su lado, pero a la vez con medios propios muy limitados para hacer vivir el proyecto colectivo de las organizaciones. La ausencia de claridad sobre la propiedad de los activos de las organizaciones no facilita, si la organización se consolida, la entrada de nuevos socios, limitando el impacto de las iniciativas. Finalmente, la poca capacidad de las organizaciones en brindar servicios productivos y comerciales les vuelve poco atractivas para los socios, quienes participan en posición de beneficiarios eventuales y no de administradores y clientes de sus organizaciones, fomentando a la vez la inscripción de las familias en varias organizaciones para tener más probabilidad de recibir beneficios.

Adicionalmente, se pueden diferenciar un poco la situación de las organizaciones agropecuarias, de turismo y pesca encontradas:

³¹ Caso de la asociación de producción agropecuaria "21 de septiembre" ASOVENSEP, parroquia la Unión, cantón Quinindé, la cual varios servicios ofrece a sus 104 socios: compra grupal de insumos, servicios de apoyo a administrativo a los socios, negociación del mejor precio con 2 extractoras, caja de ahorro, fondo mortuario, apoyo de emergencia, capacitación, intercambios, intercambio de información

- J Para las organizaciones agropecuarias, las más numerosas, existe un alto grado de diversidad desde organizaciones solo de papel, hasta organizaciones muy fortalecidas que brindan servicios técnicos de calidad y un acceso al mercado asegurado para sus socios.
- J Para las organizaciones pesqueras, se ha podido ver la coexistencia en los mismos puertos pesqueros de numerosas organizaciones pequeñas, tanto asociaciones como cooperativas, que no logran trabajar juntas o constituirse como federación/corporación. Sin embargo buscan soluciones prácticas para apoyar a sus miembros como el acceso a combustible o al hielo. Parece también existir una fuerte solidaridad entre sus miembros.
- J Para las organizaciones de turismo comunitario, existen ejemplos contados donde el turismo se ha vuelto una actividad económica principal para las familias y la comunidad (Agua Blanca en Puerto López, Asociación Caimito Sustentable en Muisne). Sin embargo, en la mayoría de los casos encontrados en el terreno, los emprendimientos son o mal encaminados, o de una magnitud demasiado limitada para brindar ingresos significativos. Adicionalmente, muchas organizaciones de turismo no logran articular sus actividades a nivel de comunidad para disponer de una oferta turística integral y atractiva (comida, alojamiento, puntos remarcables, senderos, recursos naturales, etc.).

5.3.2 ¿Cómo las organizaciones se ven a sí mismas?

Los talleres participativos realizados en Esmeraldas y Manabí han permitido evidenciar diferentes elementos interesantes respecto del auto-diagnóstico de las organizaciones (ver resultados de talleres en Anexo No. 4).

Las principales tendencias y observaciones relativas a los diferentes criterios de auto-evaluación por las organizaciones de Manabí y Esmeraldas son las siguientes:

- J **El nivel de confianza** es variable según las organizaciones. En zonas con una organización matriz fuerte como UPOCAM, la confianza es alta, resalta una forma de trabajo más comunitaria. Sin embargo la confianza se ve alterada por el individualismo y depende mucho de la capacidad de gestión de los dirigentes
- J **En cuanto a servicios aportados por las organizaciones**, la cualificación es en todos los casos intermedia. Los servicios más frecuentes son el seguro campesino y el fondo mortuario, así como las cajas de ahorro y crédito. La comercialización asociativa es menos desarrollada. Para los socios, los servicios útiles son los que mejoran su calidad de vida, sin embargo hace falta a veces la socialización de esos beneficios a todos.
- J **La capacidad técnica** sentida de las organizaciones es mediana a baja. Los socios consideran que tienen capacidades técnicas que incluso se comparten mediante diálogos de saberes y difusión de innovaciones. Sin embargo la mayoría no tiene recursos para pagar personal técnico, y tampoco reciben asesoría directa del Estado. La gran debilidad es la falta de conocimiento a nivel comercial.
- J **La participación de los socios** es mediana a baja también. Se ve positiva la participación activa de las mujeres en las organizaciones. Sin embargo, los socios no siempre están al día con las cuotas y parte de ellos no participan en las reuniones. Esa dificultad no depende de los líderes de turno, pero es recurrente. Falta calidad y compromisos de los socios aunque sobre todo participan cuando hay proyectos. Persiste una visión negativa de los espacios de reuniones y formación de la organización, donde se considera que “uno va a vagar”.
- J **La gestión de apoyos** es de mediana a buena. Depende del nivel de organización considerado, en la medida que la gestión de apoyos cuesta tiempo y recursos financieros. Las asociaciones de base hacen poca gestión, más lo realizan las organizaciones de segundo o tercer grado. La gestión depende mucho de la capacidad de relacionamiento y disponibilidad de los dirigentes. Se considera que esas acciones requieren ser reforzadas con capacidades técnicas, administrativas y financieras. Después del terremoto no se coordinó con las organizaciones, se dieron apoyos directos, provocando su debilitamiento.

-)] **La vinculación con otras organizaciones** es mediana, con una apreciación positiva del rol de las organizaciones de segundo grado para tener proyectos y defender derechos ante instituciones públicas, como el seguro campesino. Sin embargo falta cooperación para los emprendimientos económicos y de comercialización.
-)] **La capacidad financiera** es apreciada de muy baja a mediana. Hay consenso sobre la gran dificultad para las organizaciones en obtener créditos, que se realizan solamente a nombre de socios, hipotecando sus propios bienes. Se considera que las organizaciones manejan pocos recursos, incluso existe temor en sacar créditos por la falta de conocimiento en el manejo financiero y temor de no reembolsar.
-)] **La capacidad administrativa** es apreciada de mediana a buena. Se considera que los pocos recursos de las organizaciones son manejados correctamente, sin embargo no logran manejar trámites administrativos complejos y requieren capacitación para estar mañana en capacidad de gestionar actividades y recursos más importantes.

5.4 Una limitada prestación de servicios brindado por las organizaciones

Las organizaciones económicas ofrecen oportunidades que los pequeños campesinos o pescadores artesanales no tienen de forma individual. Los servicios que pueden brindar las organizaciones son:

-)] Acopio y venta con o sin transformación
-)] Abastecimiento de insumos
-)] Servicios: asistencia técnica, uso de maquinaria en común, acceso a información, crédito, fondo mortuario
-)] Explotación colectiva de la tierra
-)] Mixtas (servicios múltiples)

En general, las organizaciones visitadas o consultadas durante los talleres en Manabí y Esmeraldas brindan pocos servicios a sus socios, casi nada de comercialización. **En Manabí, según las organizaciones, solo el 10 % de las organizaciones activas comercializaría una parte de la producción de sus socios.** Como referencia de una de las cadenas mejor organizada del país (cacao), se estima que solamente el 3 % del cacao pasa por organizaciones en Ecuador versus un 19 % de la producción en Perú (PMC cacao 2019).

La gran mayoría de las organizaciones de productores o de pesca encontradas no realizan actividades comerciales. Son organizaciones con lazos y servicios sociales. Tal es el caso de la asociación de pequeños agricultores “Dos Bocas” de 28 años de antigüedad que cuenta con 42 socios. Brinda servicios de caja de ahorro (1% mensual), fondo mortuario, ayuda económica en caso de enfermedad, continuidad de los servicios de la organización para los mayores a 65 años quienes ya dejan de contribuir con la organización.

Según los actores entrevistados, el seguro social campesino, muy valorado en los ejercicios de mapeo de actores, mantiene a la gente en las organizaciones, ya que mencionan que si *“hubiese sido por la agricultura ya estaríamos disueltos”*. Los fondos mortuarios generaron una dinámica interesante en la asociatividad en Manabí; la gente comenzó a *“organizarse para la muerte y no para la vida...”*. Muchas organizaciones de derecho o de hecho, manejan cajas de ahorro comunitarias para evitar recurrir a los chulqueros y/o banca pública/privada. Se valora la rapidez en la entrega del crédito/préstamo y las bajas tasa de interés practicadas. Las organizaciones mantienen fuerza, con el objeto de defender sus derechos (agua, tierras, vías, servicios), mientras las comunas han visto su incidencia política disminuida. Este es el caso de la cooperativa agrícola “Eloy Alfaro” (46 años de existencia), parroquia Charapoto, Cantón Sucre.

Al día de hoy, la mayor parte de las organizaciones económicas encontradas se caracterizan, entre otros aspectos por:

-)] La orientación al producto y no al mercado

-) Su pequeña dimensión y elevada atomización
-) La falta de cultura empresarial
-) Poca profesionalización de sus directivos o empleados con bajo nivel de preparación
-) Dificultad en acceder y/o constituir capital de trabajo
-) Poca claridad sobre su patrimonio, generalmente fruto de donaciones estatales o de cooperación internacional

El problema principal de estas organizaciones no se resume a limitaciones de infraestructura como se lo enfoca a menudo. Por ejemplo, la asociación agropecuaria la Malanga (47 socios plataneros del cantón el Carmen, Manabí) comercializa el 100 % de la fruta superando el precio del intermediario de 1 a 3 USD por caja. El local de acopio, rustico pero funcional, es alquilado a un socio.

La dificultad principal es la falta de un claro proyecto colectivo endógeno y articulado a mercados remuneradores, capacidad de gestión de la propia asociación, y falta de gestión para poder desarrollar por sí misma.

5.5 ¿Cómo organizaciones de los diferentes sectores han logrado consolidarse? Algunos elementos de éxito de organizaciones encontradas de manera específica

Las entrevistas a organizaciones que han logrado un buen nivel de consolidación y servicios, como FONMSOEM, Fortaleza del Valle, FONAPROPE y sus bases, ASOVENSEP (Venta de palma en Quindí), COPROPAG (Cooperativa de producción pesquera artesanal Galápagos, de Puerto Ayora en la isla Santa Cruz), Comuna de Agua Blanca (Turismo), muestran ciertos elementos comunes en su evolución y su funcionamiento actual:

-) Son organizaciones que se han creado con un sentimiento colectivo de injusticia en sus relaciones al mercado: desde el inicio han decidido mejorar las condiciones de comercialización de sus socios, empezando por los precios
-) Para ello, han decidido no solamente acopiar la producción de sus socios, reemplazando los intermediarios, pero dando un valor adicional en los eslabones de acopio, almacenamiento y transformación primaria, con una visión de calidad de producto
-) Esa toma de responsabilidad en la gestión post-cosecha ha permitido la realización de inversiones en las organizaciones y de una dinámica económica creciente en el territorio
-) La presencia de esos centros de acopio/transformación, ha permitido una relación casi cotidiana con los socios que aportan muy regularmente sus productos a la organización (caso cacao y plátano en particular), contribuyendo a la confianza y al respaldo de los socios a su organización
-) La opción de trabajar sobre la calidad de los productos, con o sin certificaciones, permite negociar precios y generar los márgenes suficientes para pagar mejor los productores e implica la estructuración progresiva de servicios de asistencia técnica a los socios
-) También, esas organizaciones han logrado desarrollarse con la formación de un número crítico de líderes, limitando los fenómenos clásicos de crisis por cambios dirigenciales. Además cuentan con una estructura separada y articulada de gobernanza y de negocios
-) Otro punto importante es la conciencia y el esfuerzo realizado por una gestión sana de esas organizaciones con la estructuración progresiva de sistemas de control interno a todos los niveles
-) La estrategia de las organizaciones es prestar sus servicios a los socios al mínimo precio (costo). La organización es un “organizador de margen” para sus miembros

- J) En general, estas organizaciones han beneficiado de un apoyo de cooperación internacional que brindó un acompañamiento plurianual y permitió un fortalecimiento de capacidades técnicas, comerciales, servicios y administrativas³².

Sin embargo, siendo la mayoría de estas organizaciones no cooperativas, les resulta complejo implementar una política de capitalización con el fin de crear fondos propios. Esta base de recursos internos es necesaria para atraer financiación bancaria para capital de trabajo y/o para las necesidades de inversión. La mayoría constituyó su patrimonio con donaciones.

El modelo del comercio justo ilustra cómo se puede generar un círculo virtuoso en la consolidación de las organizaciones con un costo limitado para políticas públicas de apoyo pero un alto impacto en las familias productoras a nivel social, económico y ambiental. La fórmula es relativamente simple y funciona, toda vez que se logra negociar apertura por parte de compradores finales: la organización de productores se compromete en proveer productos de alta calidad social y ambiental, a través de una certificación por tercero que valida sus buenas prácticas, con criterios progresivos que permiten a la organización mejorar progresivamente su desempeño. A cambio de la provisión de esos productos en esas condiciones y de la posibilidad comercial por el comprador de usar el sello de comercio justo, ese se compromete a pagar un precio mínimo cubriendo los costos de producción y operación, otorgar una prima de desarrollo para el fomento de las familias y de las comunidades y a comprar a esas organizaciones a mediano plazo. Para financiar las operaciones, se establece luego un acuerdo de pre-financiamiento con la banca, en general con bancos europeos o americanos, garantizado por el contrato de venta. La modalidad de comercialización de comercio justo explica en gran parte la trayectoria de la mayoría de las organizaciones económicas campesinas en Ecuador. Su éxito rebasa también en la confianza progresivamente generada entre los actores de las cadenas. Sin embargo, en comparación con Perú y Colombia por ejemplo, Ecuador cuenta con muy pocas organizaciones posicionadas en comercio justo y/u orgánico para valorizar la producción de sus socios. Sin embargo, existe un potencial por desarrollar: por ejemplo varias organizaciones de Federación Nacional de Productores de Plátano del Ecuador FENAPROPE³³ (creada en el 2000, agrupa 36 organizaciones), productoras de plátano, están dispuestas a realizar la exportación directa e incursionar en los mercados orgánicos y de comercio justo. Estas organizaciones están esperando un **acompañamiento** de parte del Estado para avanzar en la cadena.

En comparación con los países antes mencionados, en Ecuador las organizaciones se caracterizan por ser más pequeñas (muy pocas organizaciones superando los 500 socios y casi ninguna pasando los 1000), más dispersas y con dificultades en generar mejoras de ingresos de sus miembros, por su limitada participación en procesos de comercialización exitosos y su dificultad en brindar servicios importantes de fomento a la producción.

El equipo consultor considera que el problema principal no es tanto que existan un sinnúmero de organizaciones que brinden pocos servicios (un gran número sin vida propia, o en vía de muerte) sino más bien que existan pocas organizaciones consolidadas. No existe aún esta masa crítica que pueda servir de referente común para liberar energías y generar una red densa de emprendimientos en los territorios.

³² La Comuna de Agua Blanca recibió múltiples apoyo sin embargo destacan el apoyo de un proyecto de la ONG Fundes: “nos dieron más de 1000 horas en capacitación”.

³³ La federación se creó a raíz de una huelga con un papel gremial de defensa del sector, forma a los dirigentes, apoyan en la negociación y respeto de condiciones comerciales con compradores (Selvatica, Dole, otros), brinda servicio e empaque para las organizaciones más pequeñas.

6. CAUSAS DE LAS DEBILIDADES DE LA ASOCIATIVIDAD EN EL ECUADOR

La asociatividad presenta en Ecuador buenos niveles de avance pero con serias dificultades en el campo productivo-económico, motivo del análisis siguiente.

6.1 Una tendencia generalizada en invocar solamente a la cultura, lo cual nutre el pesimismo y conlleva al fatalismo

Cuando el equipo consultor consulta a productores y profesionales (sector público, de cooperación, sector privado) sobre las principales **causas de la debilidad de la asociatividad en el Ecuador**, resulta que la **primera respuesta propuesta es idiosincrasia, cultura, individualismo o hasta genética**.

Sin desconocer ni menospreciar aspectos culturales regionales (por ejemplo, diferencias marcadas entre Manabí y Esmeraldas, diferencias étnicas o regionales entre Costa/Sierra/Oriente) o de tipo de relaciones construidas históricamente entre las organizaciones y terceros –el Estado y la cooperación en general-, aclaramos de partida que el **equipo consultor refuta categóricamente esta clase de hipótesis** –totalmente limitante para el análisis- por los motivos siguientes:

- a) Frente a Perú, Colombia, que presentan niveles superiores de asociatividad, Ecuador presenta niveles similares y moderados de analfabetismo pero que siguen superando el 5 %. Es a nivel rural que el índice de jóvenes mayores a 15 años (Fuente: SITEAL 2008) marca cifras más alarmantes: 23,7% en Perú, 15,6% en Colombia, 15,4% en Ecuador.
- b) En Ecuador, existe un nivel de organización relativamente dinámico y eficaz en sectores comunitarios, de riego (sobre todo en la Sierra), con niveles superiores a lo visto en los países vecinos, en el campo social (Fondos mortuorios, seguro campesino) o para la consecución de servicios y derechos.
- c) El país cuenta con referencias de Organizaciones económicas eficaces en ciertos sectores, hasta en territorios indígenas con bajos niveles de educación (caso de la organización de productores de quinua orgánica de Chimborazo COPROBICH). Los condicionantes de estos casos de éxito serán objeto de análisis posterior.
- d) En el Ecuador, las cajas de ahorro y crédito (formales e informales), cooperativas de ahorro y crédito forman un sector muy dinámico a nivel urbano y rural. El éxito reside en que un particular puede hacerse socio con un certificado de aportación con la finalidad de acceder a un servicio claramente definido: un préstamo. Ecuador ocupa:
 -) el segundo lugar por número de COAC en América Latina., después de Brasil (1.300).
 -) el quinto lugar en América Latina por activos después de Brasil, México, Colombia, Chile.
 -) el quinto lugar en América Latina por número de socios después de México, Brasil, Argentina, Colombia. (Fuente: DGRV. Datos y Ranking de Cooperativas de Ahorro y Crédito en América Latina y el Caribe. 2011)

Otra categoría de justificación del bajo nivel de asociatividad de la Agricultura Familiar Campesina AFC tiene que ver con las condiciones de desventaja de acceso a recursos productivos como se presentó en el capítulo anterior. Resulta evidente que este factor clave de la viabilidad de la AFC es un freno a la asociatividad, sin embargo los niveles de desigualdad en Ecuador son relativamente similares a los países vecinos (índice de Gini, el cual mide la desigualdad en acceso a la tierra es superior en Colombia y Perú).

6.2 Competencia de empresas privadas que no dejan espacio a las organizaciones

Para diferentes sectores productivos de importancia en el país, existe históricamente y hasta la fecha un grado de competencia muy alto entre el sector campesino y agroindustrial. Para ciertas cadenas como cacao, café, maíz o plátano, la agroindustria no interviene en el eslabón productivo, sino más

bien en el negocio de la transformación o de la exportación. Las empresas grandes y multinacionales como Nestlé o Cargill, pueden tener interés en que los productores sean organizados para facilitar el acopio de los productos, pero sujetos a ellas, con muy poca margen de negociación de las condiciones comerciales, y sin poder avanzar en nuevos eslabones de la cadena y diversificar sus mercados. Para otras cadenas donde coexisten productores familiares y agroindustriales, como banano o palma aceitera, los productores y sus organizaciones, están en competencia frontal con las empresas, y tienen poca margen de maniobra para desarrollar dinámicas propias, fuera de mercados de nicho como orgánico y de comercio justo.

En Manabí en particular, los productores familiares de cereales (maíz, arroz) trabajan bajos sistemas de producción en monocultivo, con manejo convencional, y en competencia directa con productores de gran escala, cuyos costos de producción y rendimientos pueden ser mayores. Su margen de maniobra es entonces limitada en la comercialización. Sin embargo, sus organizaciones podrían diferenciarse, incursionando con mayor fuerza en la transformación primaria, en particular en zonas alejadas de las grandes plantas piladoras y desarrollando sus propias marcas. Otra vía es que las organizaciones brinden servicios a la producción a sus socios, permitiendo abaratar costos de insumos y maquinaria, saliendo a la vez de la dependencia a un kit cada vez menos subsidiado por el Estado.

6.3 Del fracaso de un supuesto modelo de cooperativas agrícolas hacia la proliferación de asociaciones

A continuación el equipo consultor propone una reseña histórica en base entrevistas y revisión bibliográfica.

Durante los años sesenta, se da un importante crecimiento del cooperativismo ecuatoriano producto del impulso del Estado y de las agencias norteamericanas de desarrollo AID, CUNA y CLUSA, las cuales apuntaban a la modernización de la economía para evitar una revolución de tipo cubana. La acción estatal inició por definir a las cooperativas como un instrumento de cambio agrario, para luego brindarles legitimidad jurídica mediante la expedición de una segunda Ley de Cooperativas en 1966 por recomendación de la 49ª Conferencia de la Organización Internacional del Trabajo (1965). Por la importancia que alcanzó el cooperativismo se actualizó la normativa promulgada en 1937, relativa a la creación, estructura y funcionamiento de las organizaciones cooperativas. Se integró la nueva ley con disposiciones reglamentarias más operativas a fin de facilitar su aplicación y de esta forma apoyar e impulsar el crecimiento del sector cooperativo a través de concesiones especiales, como exención de impuestos, exoneración de gravámenes a las exportaciones, preferencias en licitaciones llevadas a cabo por instituciones públicas, entre otras.

A raíz de la reforma agraria (ley del 1964), el Estado puso una condicionante para permitir el acceso a la tierra de los ex-trabajadores de las haciendas. Se impuso el cooperativismo (ley del 66), lo que llevó a la proliferación de cooperativas de producción que recibieron “tierra y cielo” sin proceso de acompañamiento real a los adjudicatarios.

Aunque el proceso de reforma agraria dio lugar a una proliferación de pequeñas cooperativas de producción (cientos de cooperativas en Guayas por ejemplo), no se afianzó un sistema agrario alternativo al tradicional ni se conformaron estructuras productivas eficientes y tecnificadas, pues gran parte de esas organizaciones no eran viables como tales en cuanto no poseían el capital adecuado ni estaban administradas por personal capacitado: en efecto, “de cooperativas sólo tenían el nombre” (Flick, 1980, citado por Da Ros, 2017), puesto que habían sido constituidas con el único propósito de entablar acción legal para la adjudicación de tierras, siendo este uno de los requisitos exigido por la Ley. Una vez conseguido ese objetivo y tan pronto pagaban el precio de la tierra, las cooperativas se fraccionaban (más de hecho que de derecho) en una serie de pequeñas explotaciones individuales, aunque mantenían, por lo general, áreas de uso o producción común.

La organización de cada cooperativa venía con un modelo impuesto que planteaba el trabajo colectivo de la tierra³⁴, como fruto de una reflexión ideológica nutrida del ideal del ayllu, kibutz y kholkos en contradicción con la aspiración de las familias asociadas. Una vez obtenida la propiedad de la tierra (y su reparto), los socios dejaban que la cooperativa se disuelva. Este auge de cooperativas agropecuarias de propiedad colectiva ha sido tan fuerte que hoy en día muchos³⁵ distinguen una asociación de una cooperativa por el tema de propiedad y trabajo de la tierra respectivamente individual/colectivo. **En resumen, el fracaso de cooperativas de tierra sin beneficio de inventario, provocó el rechazo general hacia el término “cooperativas”, sin haber probado realmente los principios cooperativistas. No obstante la preeminencia teórica de la cooperativa en el cuadro del derecho agrario, prácticamente prevaleció una noción de la cooperativa como sociedad de beneficencia y ayuda mutua, sin comprenderse su papel como empresa agrícola y como órgano de desarrollo comunal** (García, 1970).

La zona de Jipijapa, en la provincia de Manabí, ha sido uno de los principales lugares de producción de café. El Estado dio impulso al sector de las cooperativas agropecuarias otorgándoles la mitad de los cupos de exportación, la otra mitad a grandes comerciantes y exportadores. Dopado por el mercado mundial, Ecuador exporta en 1960, 552.000 sacos de café, en 1975 1'018.000 sacos y en 1985 se exportaron 1'810.000 sacos. Varias fuentes coinciden en que lamentablemente, **se conformaron cooperativas pero no se formaron cooperativistas**. Rápidamente, los grandes comerciantes y exportadores de café corrompieron a Presidentes y Gerentes de las cooperativas para que les cediera los cupos de las cooperativas, generando desconfianza de los socios y la consecuente quiebra de las mismas. Este fenómeno dañó la confianza hacia los espacios asociativos y los dirigentes, descalificando aún más al término de cooperativa agropecuaria. La baja del precio internacional del café terminó por acabar con la mayoría de organizaciones.

A partir de los 90's y la instauración de políticas de ajustes estructurales, se merma el apoyo al sector cooperativista. Estas experiencias amargas dejaron un mal sabor entre la población rural, quienes ya no querían saber nada de cooperativas de producción. En respuesta a esta crisis de confianza hacia el (no probado) modelo cooperativista, la cooperación internacional y el Estado impulsaron la conformación de otros tipos de organizaciones: las Corporaciones y asociaciones. A raíz de proyectos, se propone la figura de corporación como nuevo modelo. De esta época, se conoce a CORECAF, Salinerito, COPROBICH, Fortaleza del Valle, Maquita. Se fomentan asociaciones de producción desde el MAG y cuando la organización plantea la comercialización se propone también nueva forma de organización con las asociaciones agro-artesanales en el MIC (Ministerio de Industria y Comercio). Ahí, la asociación de pequeños productores de café especiales y productores alternativos APECAM (Marcabeli, El Oro) se registra por ejemplo como organización con fin de lucro.

A partir de 2007, los cambios políticos y la disponibilidad de recursos llevan al reposicionamiento de un Estado fuerte. Se traduce en un incremento sustancial de programas dirigidos a productores. Los mismos podían acceder a estos programas a condición que estén asociados. Esto llevó el MAGAP a registrar asociaciones de producción. El siguiente gráfico ilustra el ritmo de registro de organizaciones en función del tiempo. Se observa un boom de registro de organización en el último periodo sin que la situación de la asociatividad haya profundamente cambiado.

En los últimos años, las metas e indicadores gubernamentales han apuntado principalmente al número de organizaciones registradas y capacitaciones efectuadas, anualmente, sin el asesoramiento y la orientación necesarios para evitar la proliferación de organizaciones (jurídicamente constituidas) con objetivos similares en un mismo territorio e incluso comunidad.

³⁴ Esta imposición fue retomada más recientemente en el marco del Plan Tierras del MAGAP

³⁵ Por ejemplo, Freddy Cabello de UNOACE

Grafico No. 4 - Número de organizaciones agropecuarias que obtuvieron vida jurídica, por período



Fuente: MAG

A diferencia de Perú y Colombia que vivieron trágicas guerras internas donde los conflictos armados decapitaron los liderazgos políticos, en el Ecuador pudieron prosperar organizaciones y liderazgos alrededor de la defensa de derechos (tierra, agua, identidad, plurinacionalidad, servicios) con el respaldo de la Iglesia y de la cooperación internacional. En Colombia o Perú, las organizaciones han asumido el hecho que no lograrían muchos avances frente a sus Estados en esos temas, y han optado por la dinamización del modelo cooperativo e incursionado en la comercialización directa.

En Ecuador, ONG's como FEPP o CESA impulsaron fuertemente el tema comunitario, las cajas y cooperativas de ahorro y crédito con cierto éxito confirmado hasta la fecha. Se construyeron los liderazgos entorno a temas políticos, y muchas organizaciones territoriales (comunidades, comité pro-mejoras) se articularon en organizaciones de segundo grado como UNORCAC, UNOCYP, UNOSCASL, UPOCAM, UOCE, UNOCAN para citar algunas, vinculadas a organizaciones regionales (3er grado) y nacionales (4to grado). El equipo consultor formula la hipótesis que la predominancia del (legítimo) reclamo por derechos en la agenda política de las organizaciones campesinas e indígenas hacia los gobiernos de turno forjó un estilo de dirigencia, cuya salida lógica es la participación en la política local (Gobiernos territoriales).

Caso de una organización referente a nivel territorial UPOCAM

La UPOCAM se conforma en 1978 para defender los derechos de sus organizaciones miembros, que eran comunidades campesinas. La UPOCAM ha brindado capacitación política - organizativa a sus organizaciones miembros, lo que ha permitido el éxito de las luchas campesinas.

Los servicios de la UPOCAM a sus organizaciones socias versan en los siguientes ejes: Salud (los centros de salud comunitarios tienen médicos), Educación (crearon un colegio a distancia que incorporó a más de 1.000 jóvenes, y se alfabetizó a la gente), Cooperación (trabaja con varios cooperantes), Radio (tienen una radio con frecuencia local), Capacitación (política a líderes).

Símbolo de la transición en curso: las bases de la UPOCAM eran inicialmente comunidades. Hoy en día, todas son organizaciones a carácter productivo que aspiran a ser comerciales. La UPOCAM considera que la participación de la gente en la construcción y evaluación de la política pública es crucial.

6.4 Políticas de Estado inapropiadas: paternalistas, control más que fomento, producción y productividad más que comercialización, inversiones sin fortalecimiento de capacidades, poco financiamiento

La mayoría de grupos encontrados se alegran de la visibilidad e importancia dada al sector mediante la promulgación de la LOEPS. Sin embargo, su implementación presenta profundas fallas. Las personas entrevistadas por la consultoría observan que el Estado ha querido intervenir en la creación de organizaciones, en vez de trabajar con los integrantes de las organizaciones para promover su buen funcionamiento, conduciendo a un desgaste importante de recursos con resultados limitados o negativos sobre la consolidación organizativa;

6.4.1 Intervención ajena: Organizaciones que nacen a raíz de un proyecto exógeno o simplemente por acceder a programa con tendencia a menudo paternalista

Desde hace décadas, el Estado concibió la política pública mediante la sucesión de programas y proyectos de desarrollo agrario y luego rural entre los cuales se puede citar: mediados de los 80's Fondo de Desarrollo Rural Marginal (FODERUMA), Desarrollo Rural Integral DRI en los 80s, Proyecto de Desarrollo de los Pueblos Indígenas y Negros del Ecuador (PRODEPINE) en 1995, en los 90's el Programa Nacional de Desarrollo Rural PRONADER, posteriormente el proyecto de desarrollo local PROLOCAL a partir de 2003. Independientemente de los enfoques que los sustentaron, en su gran mayoría estos programas lograron resultados en medias tintas³⁶. La oferta de estos proyectos era estándar y sus componentes productivos / comerciales no eran adaptados para las poblaciones metas (pobres, indígenas) debido a problemas estructurales que perduran. Pese a eso, estos programas llevaron a conformar organizaciones funcionales para canalizar los apoyos. Hecho similar sucedió con las ONGs. **La creación de organizaciones no responde a proyectos colectivos endógenos, lo cual por sí solo explica en buena medida el fracaso y debilidad de la asociatividad en el Ecuador.** Eso perdura hasta la actualidad. Al constituir organizaciones sin fuerza interna, el crecimiento de la EPS sería también limitado por la actitud misma de los líderes que presentan sus organizaciones como vulnerables y necesitando apoyos externos de toda naturaleza.

6.4.2 Proyectos no adaptados a las necesidades reales de las organizaciones

El diagnóstico evidencia un profundo problema de gestión y comercialización de las organizaciones. Sin embargo, el esfuerzo público se ha centrado en el mejoramiento de la producción y productividad por un lado y en la infraestructura por otro cuando la queja principal de los agricultores tiene que ver con el precio y la comercialización.

Las acciones desconocen las verdaderas capacidades de gestión de las organizaciones y no diferencian el tipo de apoyo acorde a su realidad. La no gradualidad de las intervenciones lleva las organizaciones al fracaso. Ahí se puede citar el caso de la UNOSCASL, cantón Santa Lucía, Guayas – que fue dotada de una piladora, lo cual implica disponer de un importante capital de trabajo para la compra del arroz sin que la organización haya gestionado un centavo anteriormente ni vendido un quintal de este producto.

³⁶ Caso Manabí: FODERUMA divide a UPOCAM entregando recursos a una nueva organización UNOCAM (Unión de Organizaciones Campesinas de Manabí). / Proyectos desarrollados por PROLOCAL en Manabí debilitaron la asociatividad y fragmentaron a la comunidad, ya que no fortalecieron las organizaciones existentes, sino que promovieron la creación de nuevas: algunas de las existentes solo necesitaban Acuerdo Ministerial, por tanto el camino recorrido para legalizarse fue “botado a la basura”; en algunos casos incluso rompieron formas ancestrales de organización.

Es decir se dotan organizaciones de herramientas que no podrán manejar, llevándolas al fracaso seguro.

Los casos de infraestructura y equipamiento productivo subutilizados y sin utilizar, están a la vista. Se estima que durante los 10 últimos años, 700 infraestructuras (costo promedio de 250.000 USD) entregadas por el MAG a organizaciones no son usadas. Un monto aproximado de USD 150 millones se gastaron en “elefantes blancos”, mismos recursos que hubieran podido ser invertidos en fortalecer el tejido organizativo.

El caso de la Cooperativa de Producción Agropecuaria Chone Ltda. (52 años de existencia, 79 socios), es un ejemplo de lo mencionado anteriormente, puesto que la planta de acopio y procesamiento de leche que dispone (entregada por MIPRO) tiene capacidad para procesar 10.000 lt/día de leche, sin embargo en la actualidad la planta opera cada 15 días. Al estar mal concebida, la obra no recibió el permiso de operación de la ARGSA. De acuerdo a la Gerente de la cooperativa, su principal necesidad es capital de trabajo para procesar la leche ya que problemas de comercialización no tendrían.

Foto No.1: Ejemplo de una lechería en Chone donada por Gobierno. Actividad parada.



Por otro lado, iniciativas de turismo asociativo o comunitario han sido fomentadas por entidades externas, la Cooperación en particular, sin las condiciones previas que aseguren la presencia de turismo en las comunidades como falta de vías de calidad, compromiso de las autoridades locales, atractivos, actividades definidas y condiciones mínimas para acoger los turistas.

Respecto de las intervenciones que apuntan al fortalecimiento de capacidades, la mayoría se resume a eventos puntuales de capacitación. Ahí, las organizaciones entrevistadas coinciden en que si bien en un momento específico del ciclo de vida de las mismas resulta muy útil, casi la totalidad de los temas recibidos no han sido implementados en la vida cotidiana puesto que ha faltado el acompañamiento respectivo. Es decir no se ha concebido al fortalecimiento organizativo como un proceso de formación permanente y en función de las necesidades particulares de cada organización o territorio.

6.4.3 Figura organizacional y reglamentos impuestos

Como se ha evidenciado en la reseña histórica, el auge de tal o tal tipo de organización (cooperativas, corporación, asociación) no responde a una necesidad de los grupos en proceso de organización sino a un fuerte impulso y orientación de parte del Estado. Recientemente, el Plan Tierra, reproduciendo el error de la reforma agraria, impuso nuevamente el modelo de propiedad y producción colectivo, lo cual genera tensiones internas a los grupos y tensión en la relación organización – Estado.

En 2015, el proceso de registro de las organizaciones en la SEPS fue apresurado. Las organizaciones tenían poco tiempo para migrar adoptando de paso nuevos estatutos. En la página oficial existe un modelo de estatuto que contempla todos los componentes que requiere una institución, que van desde el objeto social, las atribuciones como el consejo de administración, la asamblea de socios, y los

consejos de vigilancia. Esta práctica se repite en los otros ministerios³⁷. El estatuto y los reglamentos fijan las reglas de funcionamiento de una organización y deben responder a un acuerdo entre los socios. Al imponerse el estatuto a un grupo, se agudiza el riesgo de que la organización no funcione en lo posterior.

6.4.4 Política de regulación y control por sobre el fomento

Las organizaciones reconocen la necesidad de control a las mismas. Sin embargo, se quejan de que sufren de un control y un importante costo asociado sin mayor acompañamiento para poder cumplir las nuevas exigencias sobre todo para organizaciones que transformen y acopian productos alimenticios: ahí se puede mencionar a los certificado de cumplimiento sanitario, registro ambiental; licencias y patentes municipales; auditorias de la SEPS (desde noviembre del 2012) a organizaciones con actividad incipiente. Muchas organizaciones no pudieron (o no quisieron) migrar de su ministerio de inscripción. Sin embargo, las cooperativas y asociaciones están en la obligatoriedad de registrarse en la Superintendencia, caso contrario serán sometidos a lo que dispone la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, que entre las sanciones consta el cierre definitivo. Por otro lado, las mismas organizaciones y funcionarios observan que organizaciones³⁸ disfrazadas de OEPS logran acceder a los beneficios previstos por la LOEPS.

6.4.5 Trabas legales al desarrollo de la asociatividad

Objeto de un análisis posterior (documento P3 de la presente consultoría), se confirma que algunos aspectos de la normativa limitan o perjudican la asociatividad. El equipo consultor identificó trabas legales en temas como el representante legal con figura impuesta, la falta de claridad respecto del lucro (reparto de excedentes y utilidades), la limitación del actuar de las organizaciones a una sola actividad, la imposibilidad de asociarse entre organizaciones de distintas naturaleza y personas naturales en organismos de integración (federación, red) entre otras.

Desde la Ley de cooperativas del 1937 y del 1966, existe la obligatoriedad de que el representante legal de cooperativas sea el gerente, es decir una persona contratada. Este modelo ha sido luego extendido a las asociaciones con la LOEPS. Cada organización debe encontrar una persona (interna o externa a la organización) con las mejores aptitudes para asumir el cargo de gerente, manteniendo un equilibrio de poder entre la gerencia y la dirigencia. La profesionalización del gerente y por ende de la organización no implica necesariamente que el gerente/administrador sea representante legal. Existe más bien una toma de riesgo en concentrar el poder y la experticia técnica en una misma persona. En la legislación de muchos países, se deja libre a la asamblea determinar quién debe ser el representante legal. A menudo es el presidente, quien asume este rol permitiendo el control social, equilibrio de poder con el gerente/administrador. Esto garantiza que las decisiones claves de la gerencia (compra – venta de activos, endeudamiento) pasen al menos por el filtro del dirigente. Esto llevó FAPECAFES (Federación Regional de Asociaciones de Pequeños Cafetaleros Ecológicos del Sur) a renunciar migrar su registro hacia la SEPS. En otros casos, organizaciones eligen a un gerente débil³⁹, o el presidente renuncia para pasar a ser gerente⁴⁰. En todos los casos, esta imposición trae complicaciones y favorece las malversaciones en el seno de las organizaciones. Para controlar la actividad de los gerentes/administradores, la LOEPS prevé que se firme una garantía, lo cual en la práctica no se aplica.

³⁷ En la comunidad de Las Gilces, parroquia Crucita, cantón Portoviejo, el formato de reglamento ha sido firmado sin construcción ni revisión de parte de la comunidad.

³⁸ Es decir con socios proveniente de la economía capitalista

³⁹ Organización de productores de cacao FONMSOEAM

⁴⁰ Caso de APROCAP

La distinción compleja entre organizaciones registradas como EPS y otras formas jurídicas que cumplirían con los principios de la EPS mantiene una confusión. Es así por ejemplo que ante la ausencia de asesorías fiables a nivel del Estado, diferentes grupos de productores conforman empresas privadas para brindar servicios de transformación, comercialización o turismo, cuando funcionan bajo los principios de la EPS, pero sin ser reconocidos como tal.

6.4.6 Causas específicas al Turismo

En el sector turismo es donde mayormente se confunde el concepto “fines de lucro” con “generación y distribución de excedentes” y hasta con “generación de ingresos”. Es neurálgico establecer legalmente la diferencia para evitar interpretaciones.

Para las asociaciones de turismo (aún no calificadas como Centros de Turismo Comunitario) es imposible desarrollar la actividad como tal, puesto que deben ser acreditados como CTC (proceso que puede durar hasta 2 años, dependiendo de los procesos de las diferentes instituciones involucradas). Mientras tanto, solo están autorizadas a expender comida. Incluso cuando ya sean un CTC deben crear a la interna una operadora turística para brindar todos los servicios turísticos, a partir de entonces serán registrados en el MINTUR y acceder a la promoción.

Las organizaciones que se dedican a la actividad turística en áreas protegidas, tienen dificultades recurrentes con el Ministerio del Ambiente: autoritarismo, falta de apoyo o trabajo conjunto, resoluciones administrativas sin argumento y sin participación de las comunidades que viven en el área protegida y/o aprovechan de manera sustentable los recursos, cuando en la práctica ambas partes compartirían el interés de conservación. A esto se suma la amenaza a la actividad misma del turismo en una región cuando se desarrollan proyectos extractivistas, que afectan a la atractividad de la zona e incrementan la inseguridad.

En la comunidad Portobelo (Cantón San Vicente) que se constituye en Operadora (compañía de turismo) a la par, se cuenta con una asociación turística, una cooperativa de pescadores y la propia comunidad. Es decir 4 organizaciones para dedicarse a actividades que hubieran podido ser acogidas por una sola una o dos organizaciones.

6.5 Una institucionalidad cambiante, confusa, descoordinada

La institucionalidad ecuatoriana es históricamente inestable, lo que lleva a las organizaciones registradas en un ministerio a procesos de migraciones cuando existe reajuste de la estructura estatal. Es así como algunas organizaciones pasan de “mano en mano”, como por ejemplo sucede en la comunidad de Agua Blanca que transitó por 5 administraciones y ahora depende del Ministerio del Interior (Subsecretaría de Pueblos y Comunidades Indígenas), siendo una organización que comercializa servicios turísticos. Los cambios más reciente son la incorporación del recién creado ministerio de pesca al MIPRO, volviéndose MPCEIC o el paso del IEPS de la Vice-Presidencia hacia el MIES. La propia LOEPS planteó la creación de la SEPS y condicionó la migración y registro de organizaciones económicas como asociaciones, cooperativas y comunidades hacia la misma secretaria. Este proceso fue costoso para el Estado y vivido como trauma para muchas organizaciones.

Las organizaciones y los mismos funcionarios se quejan de la descoordinación, desarticulación y traslapes de competencias entre las entidades involucradas en el tema de EPS (SEPS, IEPS, MIES, MAG, MPCEIP, MINTUR, GADs, etc.). El comité interinstitucional, mecanismo de orientación y coordinación de la política pública - previsto por la LOEPS - ha sido poco activo hasta la fecha, dejando el cumplimiento de los objetivos del Plan Nacional a criterio de cada institución pública. Es a nivel territorial que la descoordinación es la más evidente.

El Ecuador está huérfano de una entidad pública potente para fomentar la asociatividad de las OEPS. El IEPS es adscrito al MIES, Ministerio fundamental para la política social hacia la población más vulnerable, pero cuya preocupación no se centra en el fomento de una nueva economía. El IEPS dispone además de un presupuesto de inversión irregular y limitado. El presupuesto anual de inversión del IEPS desde su creación ascendió a casi 19 millones USD para luego decrecer hasta pasar por debajo de umbral del millón de dólares en la actualidad.

Por último, hay una ausencia de verdadero espacio de trabajo entre organizaciones de la EPS y actores públicos para construir una política de fomento y velar por su cumplimiento: el consejo consultivo, mecanismo de participación y dialogo entre OEPS y Estado no ha sido activado.

6.6 Crecimiento de la inseguridad en el campo

Durante los talleres y visitas a organizaciones en Manabí y Esmeraldas, el tema de la inseguridad surgió reiteradamente como un factor que afecta el desarrollo de las actividades de las organizaciones agropecuarias, de pesca y turismo. Más allá de los conocidos casos de violencia en la frontera norte, existiría una silenciosa y creciente inseguridad en el campo, no necesariamente reportada. Se mencionaron:

-) robos a los productores (producción, dinero luego de pago) o a las propias instalaciones de las organizaciones, y asaltos a camiones o barcos (caso FONMSOEAM, cantón Tonchigue, Esmeraldas).
-) El narcotráfico se ha convertido en una actividad económica ilegal de importancia en ciertas comunidades de pescadores artesanales, de habitantes del campo. Paralelamente se desarrolla el consumo y la delincuencia por parte de jóvenes rurales.
-) La inseguridad ligada a casos de despojo de tierras, invasiones que llevan a asesinatos o enjuiciamiento (caso de la asociación de agricultores Tecal 2, parroquia Vuelta Larga – cantón Esmeraldas), situación facilitada por la carencia de adjudicación legal de la tierras⁴¹.

La inseguridad en el campo y el mar, tema de fuerte preocupación pero sin embargo poco analizado, desalienta las iniciativas económicas. Así aqueja por ejemplo la asociación turística de emprendedoras “Mujeres Guerreras” en punta Galera, cantón Muisne. En los ejercicios de mapeos de actores, las organizaciones ubicaron a la policía como una entidad que no está interesada en la asociatividad al no dar condiciones mínimas de seguridad en el sector rural.

La asociatividad ecuatoriana se encuentra débil por haber impulsado (desde el Estado y cooperación) la creación de asociaciones sin verdadero proyecto endógeno. Tampoco se probó con fuerza un verdadero modelo de cooperativismo agrícola. Se implementaron acciones puntuales, es decir sin acompañamiento de mediano plazo, no adaptados, no acorde al proyecto de los socios y de sus verdaderas capacidades, sin visión de empresa social y solidaria sostenible articulada a mercados. El patrimonio propio de las asociaciones es incipiente debido a imposibilidad de aportar y retirar el capital mediante certificación de aportación. Por ende, el patrimonio de las organizaciones es fruto de donación estatal o de cooperación. Las organizaciones carecen de capital de trabajo propio o encuentran serias dificultades en gestionar préstamos para ello. Esta situación conduce a que los “socios fundadores” no permitan el ingreso de nuevos socios. Las organizaciones entonces tienden a perder socios con la salida normal y extraordinaria de socios. Se debería aprender de casos de otros países (Benchmarking) y de los acompañamientos de ONG proporcionadas a OEPS ecuatorianas articuladas al Comercio justo.

⁴¹ Caso de la asociación de producción agropecuaria “23 de Abril” (ASOPROBRIL), con 6 años sin escritura luego de entrega por parte del Estado.

CONCLUSIÓN

Los diálogos mantenidos durante el diagnóstico con distintos actores ligados a la asociatividad de organizaciones económicas, y las consultas de documentos revelan un gran diversidad de criterios respecto de los conceptos ligados a la asociatividad y EPS, diversidad que genera confusiones. El análisis evidencia que existe un abismo entre el nivel de refinamiento de la reflexión del “centro” respecto de la Economía Social y Solidaria, la Economía Popular y Solidaria y la realidad concreta de las organizaciones en los territorios. La caracterización de los cuellos de botellas de los tres sectores y de las oportunidades conlleva a considerar que el potencial de la asociatividad, en particular desde una perspectiva de principios cooperativistas y de ESS del sector agropecuario, turismo y pesca artesanal, está totalmente sub-aprovechado en el Ecuador.

Los nudos críticos respecto de la asociatividad son relativamente fáciles de identificar y son conocidos por los actores del sistema de la EPS. **El principal es ligado a la acumulación de procesos de la legalización⁴² y apoyos realizados organizaciones que no cuentan con proyecto colectivo endógeno ni dinámica propia.** El equipo consultor pudo constatar un gran consenso respecto de las dificultades de la EPS y sus causas. Surge entonces la necesidad de un dialogo franco y constructivo entre las partes involucradas con participación legítima de las OEPS para realizar un análisis crítico respecto del continuismo de la política pública y de la agenda política de las organizaciones respecto del fortalecimiento del cooperativismo e asociatividad, poco eficaces desde la reforma agraria para **alcanzar una masa crítica de organizaciones con sostenibilidad financiera engranada con la comercialización**

La definición confusa del perímetro de la EPS, marca el énfasis en el régimen estatutario en desmedro de los principios o prácticas de las organizaciones. Resulta paradójico que ciertos actores económicos que respetarían plenamente los principios de la Economía Social y Solidaria no logran beneficiarse plenamente de las oportunidades que marca la política EPS del Ecuador y que otros actores más bien se aprovecharían.

De ahí que el equipo consultor plantea a las organizaciones, el Estado y sectores de apoyo esta necesidad de marcar una ruptura. “Una locura es hacer la misma cosa una y otra vez esperando obtener resultados diferentes. Si busca resultados distintos, no haga siempre lo mismo”. Partiendo del reconocimiento del tejido actual de las organizaciones activas en los territorios, el Ecuador podría desarrollar una articulación con mercados para los cuales las organizaciones de productores tienen ventajas comparativas y que permiten marcar un diferencial de precios al productor. **El equipo consultor afirma que existe energía acumulada en el campo que espera ser liberada, bien canalizada.**

⁴² Actualmente, se inscriben 200 nuevas organizaciones al mes en la SEPS.

BIBLIOGRAFÍA

- Da Ros G. 2007. El Movimiento cooperativo en el Ecuador. CIRIEC. España.
<https://www.redalyc.org/resumen.oa?id=17405710>
- Guido H. Poveda-Burgos, Edison A. Erazo-Flores y Gabriel J. Neira-Vera (2017): “Importancia de las cooperativas en el Ecuador al margen de la Economía Popular y Solidaria”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (julio 2017). En línea:
<http://hdl.handle.net/20.500.11763/ec17cooperativas-ecuador>.
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cooperativas-ecuador.html>
- Huanga, M., Luis, J., & Ontaneda Jiménez, D. D. (2015). El sistema cooperativo de ahorro y crédito y su relación con el desempeño económico en el Ecuador. Un análisis a nivel sectorial
- Macias, Jhonny XXXX, El turismo comunitario en el Ecuador como nueva tendencia
<https://www.monografias.com/trabajos93/turismo-sostenible-ecuador/turismo-sostenible-ecuador.shtml>
- Miño W. 2013. Historia del Cooperativismo en el Ecuador. Ministerio Coordinador de la Política.
<https://docplayer.es/4179148-Historia-del-cooperativismo-en-el-ecuador.html>
- PROECUADOR 2018, anuario de exportaciones del sector asociativo y de comercio justo año 2017.
- UE – SENPLADES, 2018. Caracterización socio económica, problemática sectorial y propuesta de políticas públicas para la definición de Modelos de Gestión para Facilidades Pesqueras construidas por la Secretaría Técnica de Reconstrucción y Reactivación Productiva.
- Wilson Miño. (15 de Febrero de 2013). Política económica. Obtenido de Política económica:
<http://www.politicaeconomica.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/04/Libro-Cooperativismo-Final-op2-Alta-resolucio%CC%81n.pdf>
- SENPLADES 2011, estudio de estrategias de buen vivir rural
- Diagnóstico Nacional de Organizaciones Pesqueras, Duke University - Niparajá - COBI (2018)
- García Antonio (1970), Las cooperativas en la reforma agraria de América Latina

ANEXOS

Anexo 1 - Descripción corta de la metodología realizada, de las herramientas aplicadas

Para la ejecución de este proyecto de ATI, se aplicó el siguiente esquema metodológico:

1. Se revisó y validó información secundaria disponible, relacionada a diagnósticos situacionales y estratégicos de los tres (3) sectores motivo de estudio; la evolución e impacto de la Economía Popular y Solidaria en el Ecuador, y en el área de análisis; y, rol de la asociatividad y del cooperativismo en el desarrollo productivo del país (particularmente en Manabí y Esmeraldas). Los documentos seleccionados que sirvieron de referencia para el análisis se detallan en la sección bibliográfica.
2. Un componente muy fuerte de esta metodología de trabajo fue lo participativo y el enfoque territorial, puesto que el interés principal del equipo consultor fue identificar con los actores directos como ven el desempeño de las organizaciones de la EPS desde su espacio de intervención, y como interpretan las causas del estado actual de la asociatividad de las organizaciones.

Se realizaron 36 entrevistas a líderes y/o administradores de las organizaciones agropecuarias, pesqueras artesanales y de turismo comunitario, cuya guía de preguntas se basó, principalmente, en: (a) conocer su percepción del estado de asociatividad de su organización; (b) “cuellos de botella” identificados en el proceso de su conformación y consolidación (según el caso); (c) niveles de vinculación con actores externos (locales, nacionales o internacionales); (d) servicios que la organización brinda a los socios; (e) perspectivas.

Como complemento, el diagnóstico de las organizaciones se completó con el levantamiento de 23 fichas⁴³ de caracterización cuya finalidad es contar con elementos claves de la situación de cada asociación y/o cooperativa, excluyendo federaciones y uniones.

Por otra parte, siguiendo el criterio participativo y territorial, se realizaron cuatro (4) talleres con organizaciones agropecuarias, pesca artesanal y turismo comunitario, en ambas provincias. En Manabí, debido a la gran cantidad de organizaciones y su dispersión en sus 22 cantones, se organizaron tres (3) talleres por zona geográfica:

- ZONA NORTE: con sede en el cantón San Vicente (instalaciones de la FOCAZNOM), agrupó a organizaciones de los cantones Pedernales, Jama, Flavio Alfaro, El Carmen, Chone, Pichincha y San Vicente. Participaron 16 organizaciones.
- ZONA CENTRO: con sede en el cantón Rocafuerte (instalaciones del GAD Municipal), agrupó a organizaciones de los cantones Sucre, Tosagua, Bolívar, Junín, Jaramijó, Portoviejo, Santa Ana y Rocafuerte. Participaron 11 organizaciones.
- ZONA SUR: con sede en el cantón Jipijapa (instalaciones de la UPOCAM), agrupó a organizaciones de los cantones Manta, Montecristi, Puerto López, 24 de Mayo, Olmedo, Paján y Jipijapa. Participaron 14 organizaciones.

En Esmeraldas, se realizó un taller con 13 organizaciones, en la sede de la Corporación de Organizaciones Campesinas de la Provincia de Esmeraldas (COCPE), ubicada en el cantón Quinindé.

Adicionalmente, se mantuvo reuniones de presentación y coordinación con instituciones públicas directamente vinculadas con el fomento a la asociatividad de las organizaciones, tanto en Quito como en territorio, a saber: Secretaría Técnica de Reconstrucción y Reactivación Productiva de Manabí y Esmeraldas, Instituto de Economía Popular y Solidaria -IEPS, Ministerio de Inclusión Económica y

⁴³ Hasta el momento

Social- MIES, Ministerio de Turismo- Mintur, Ministerio de Agricultura - MAG, Ministerio de Ambiente- MAE, entre otras. Para las discusiones grupales con esas instituciones públicas, se realizó un análisis de componentes de las políticas públicas (ver propuesta detallada en el P1), partiendo de su propio diagnóstico de las organizaciones de la EPS y luego tomando en cuenta otros elementos útiles en particular para el P4 de esa consultoría.

Cabe rescatar ahí el trabajo específico que se realiza en articulación con el IEPS, quien mostro un interés particular en colaborar con el equipo, mediante el compartir de levantamiento de datos sobre organizaciones de la EPS y la participación conjunta a entrevistas y talleres en la provincia de Esmeraldas.

3. La metodología descrita se respaldó en algunas herramientas. Para **entrevistas**, fue utilizada una guía de once (11) preguntas orientadoras (Anexo 2, Producto 1) que permitan profundizar el diagnóstico en base al diálogo participativo. Para **talleres con organizaciones**, en dos grupos, se trabajó el (i) *radar de diagnóstico*, con 8 criterios: Confianza, Beneficios (servicios), Capacidad Técnica, Capacidad Administrativa, Capacidad Financiera, Gestión de Apoyos (externos), Vinculación con Otros, Participación de Socios; y, (ii) *mapeo de actores*, que pretende medir las fortalezas/debilidades institucionales desde su interés y poder para intervenir en el fomento a la asociatividad de las organizaciones.

Anexo No. 2 - Líderes y/o administradores de organizaciones entrevistados

No.	Organización	Provincia	Lugar de la entrevista	Persona entrevistada
1	Federación Provincial de Comunas de Manabí	Manabí	Portoviejo	Juvenal Quijije
2	Federación de Organizaciones Campesinas de Manabí - Eloy Alfaro	Manabí	Portoviejo	Celestino Vélez
3	Comunidad Los Arenales	Manabí	Los Arenales	María Piedad Zambrano
4	Comuna Las Gilces	Manabí	Las Gilces	Bolívar Aragundi
5	Unión Provincial de Organizaciones Campesinas de Manabí	Manabí	Jipijapa	Alejo Baque
6	Ecoturística Asomanglar Isla Corazón Cía. Ltda.	Manabí	Portovelo	Diógenes Moreira
7	Federación de Organizaciones Campesinas de la Zona Norte de Manabí	Manabí	Bahía de Caráquez	Víctor Hugo Zambrano
8	Asociación agropecuaria Las Guaijas	Manabí	Tosagua	Abraham Vera
9	Asociación de pequeños agricultores Dos Bocas	Manabí	Dos Bocas	Idearles Moreira
10	Asociación de agricultores La Montañita	Manabí	La Montañita	Andrés García
11	Cooperativa Agrícola Eloy Alfaro	Manabí	Charapotó	Ramón Murillo
12	Comercializadora Cristo Rey S.A.	Manabí	Charapotó	Javier Centeno
13	Asociación agropecuaria Mi Campo	Manabí	El Pueblito de Río Grande	Tranquilino Andrade
14	Corporación Fortaleza del Valle	Manabí	Calceta	Berto Zambrano
15	Cooperativa de producción agropecuaria Chone Ltda.	Manabí	Chone	Karen Azules
16	Cooperativa de producción pesquera artesanal Zona Sur	Manabí	Puerto López	Eduardo González
17	Comuna Agua Blanca	Manabí	Comuna Agua Blanca	Paúl Martínez
18	Asociación agropecuaria La Malanga	Manabí	El Carmen	S/N (Administrador)
19	Federación Nacional de Productores de Plátano del Ecuador (FENAPROPE)	Manabí	El Carmen	Luis Góngora
20	Asociación de emprendedoras Mujeres Guerreras	Esmeraldas	Galera	Rita Cagua
21	Asociación de producción pesquera artesanal Estero de Plátano	Esmeraldas	Estero de Plátano	Daniel Guerrero
22	Asociación artesanal Estero de Plátano	Esmeraldas	Estero de Plátano	René Ríos
23	Asociación de mujeres emprendedoras Estero de Plátano	Esmeraldas	Estero de Plátano	Elsa Cerda
24	Grupo de mujeres y hombres emprendedores de Quingue	Esmeraldas	Quingue	Graciela Cheme

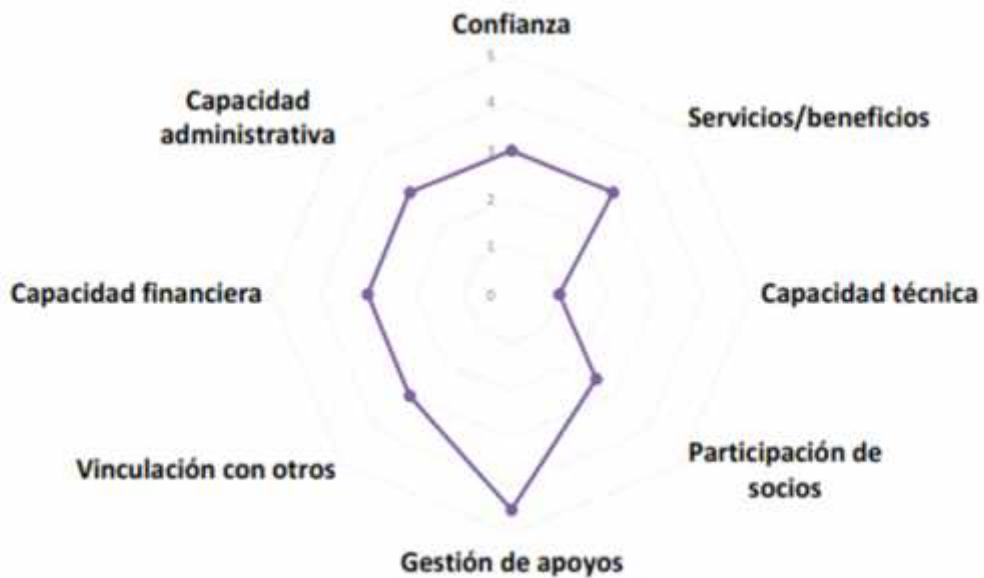
No.	Organización	Provincia	Lugar de la entrevista	Persona entrevistada
25	Federación de Organizaciones Negras y Mestizas Sur Oeste de Esmeraldas, Atacames y Muisne (FONMSOEAM)	Esmeraldas	Tonchigüe	Wilson Chapiro
26	Asociación de agricultores El Tecal 2	Esmeraldas	El Tecal	Charito Franco
27	Asociación de producción agropecuaria 23 de abril	Esmeraldas	Nuevo Tabete	Diocles Delgado
28	Asociación de servicios turísticos comunitarios río Súa	Esmeraldas	Guachal	José Barrera
29	Asociación de servicios turísticos río Cumanii de la costa ecuatoriana	Esmeraldas	Atacames	Ernesto Echeverría
30	Asociación de producción pesquera de Bunche	Esmeraldas	Muisne	Carolina Cheme
31	Asociación de producción pesquera San José de Chamanga	Esmeraldas	Chamanga	Pablo Demera
32	Asociación Caimito Sustentable	Esmeraldas	Muisne	George Fletcher
33	Asociación artesanal ECOCAO	Esmeraldas	Tonchigüe	George Fletcher
34	Asociación de producción agropecuaria 21 de septiembre	Esmeraldas	La Unión	Mirian Espinosa
35	Corporación de Organizaciones Campesinas de la provincia de Esmeraldas	Esmeraldas	Quinindé	Teobaldo Arredondo
36	Asociación de cacaoteros de la Frontera Norte	Esmeraldas	Esmeraldas	Luis Bravo

El equipo consultor ha podido apreciar la buena participación de las organizaciones en los diálogos y talleres propuestos, y su franqueza a la hora de discutir de los temas. Sin embargo, se siente un cierto resentimiento en seguir brindando información a terceros cuando no ven continuidad de relación y realización de apoyos prometidos con las diferentes entidades que les visitan.

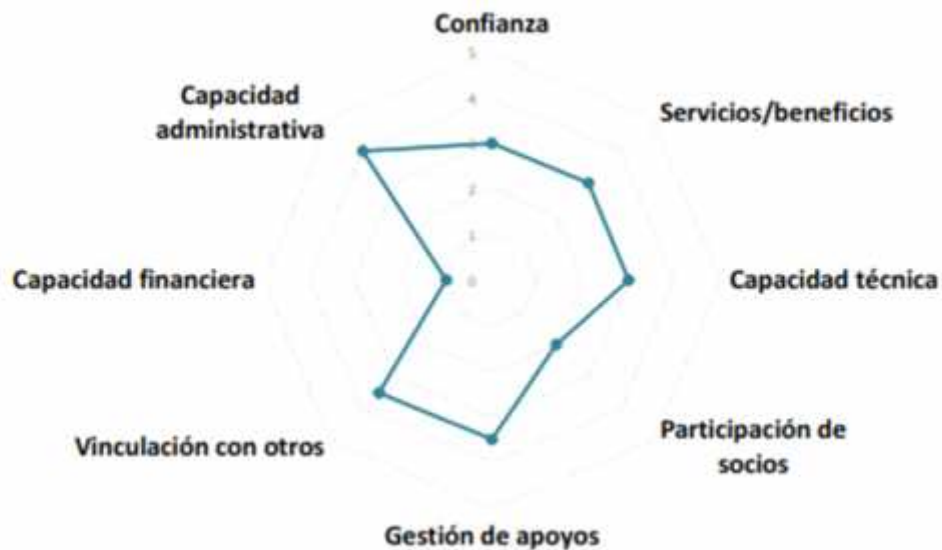
El éxito en la implementación de la metodología, se debió fundamentalmente a las redes de contacto que el equipo consultor tiene con el sector agropecuario, pesquero y turístico en la región, producto de su experiencia en el tema; lo que motivó a los líderes y representantes de las organizaciones a participar del proceso y contribuir con información valiosa para los fines del estudio.

Anexo No. 3 – Síntesis de entrevistas realizadas en Manabí y Esmeraldas

Taller con organizaciones (MANABÍ CENTRO) ROCAFUERTE (Febrero 25, 2019)		
Participan 11 organizaciones de los cantones: Sucre, Tosagua, Bolívar, Junín, Jaramijó, Portoviejo, Santa Ana y Rocafuerte		
Criterio	Valor	Argumentos
Confianza	3	En general, no hay confianza, sobretodo si la OP no paga pronto la producción. Si el dirigente hace bien, genera confianza.
Servicios/beneficios	3	En orden de ocurrencia, las organizaciones de esta zona brindan los siguientes servicios: seguro campesino, cajas de ahorro y crédito, acceso a servicios, servicio social (fondo mortuario), comercialización.
Capacidad técnica	1	En agricultura, todos tienen experiencia. En comercialización, solo el 10 % tendrán capacidades.
Participación de socios	2,5	Sobretodo cuando hay proyectos, cuando hay servicios por parte de la organización. Se destaca la participación de las mujeres.
Gestión de apoyos	4,5	Es la tarea del dirigente con perseverancia.
Vinculación con otros	3	En esta provincia se cultiva el mejor arroz, pero usan empaques de Guayas. Les falta asociación.
Capacidad financiera	3	Se manejan pocos recursos. No tienen capital.
Capacidad administrativa	3	Pocas organizaciones manejan dinero, falta capacitación.



Taller con organizaciones (MANABÍ NORTE)		
SAN VICENTE (Febrero 28, 2019)		
Participan 16 organizaciones de los cantones: Pedernales, Jama, Flavio Alfaro, El Carmen, Chone, Pichincha y San Vicente		
Criterio	Valor	Argumentos
Confianza	3	Capacidades de gestión de directivos variable. Individualismo.
Servicios/beneficios	3	Los servicios priorizados deben definirse de forma participativa y adaptada a las necesidades locales. El beneficio debe traducirse en mejoras para las condiciones de vida de las familias. Los beneficios tienen que ser socializados.
Capacidad técnica	3	Se realizan diálogos entre productores para buscar soluciones técnicas de forma conjunta (agroecología). Se realiza innovaciones en servicios turísticos. Las organizaciones no tienen recursos para pagar personal técnico.
Participación de socios	2	Baja participación en asambleas. La organización no es prioridad de los socios. Se tiene una visión negativa de las reuniones donde "uno se va a vagar".
Gestión de apoyos	3,5	Las organizaciones gestionan apoyos, pero con un costo económico alto. Después del terremoto no se coordinó con las organizaciones, se dieron apoyos directos, debilitando a las organizaciones.
Vinculación con otros	3,5	FOCAZNDM realiza un trabajo significativo de vinculación y defensa de sus organizaciones miembros (ej seguro campesino). Se promueve vinculaciones entre la universidad y las comunidades.
Capacidad financiera	1	Muy limitada capacidad de obtener crédito. Como asociación los créditos salen a nombre de socios que se endeudan. Cuando se dan créditos, no todos reembolsan. Los directivos temen entonces endeudarse.
Capacidad administrativa	4	No enfrentan problemas para las declaraciones al SRI y para la buena gestión de los pocos recursos financieros que ejecutan.



Taller con organizaciones (MANABÍ SUR) JIPIJAPA (Marzo 1, 2019)		
Participan 14 organizaciones de los cantones: Manta, Montecristi, Puerto López, 24 de Mayo, Olmedo, Paján y Jipijapa		
criterio	Valor	Argumentos
Confianza	5	Se vive en comunidad, con una buena confianza entre las familias.
Servicios/beneficios	3,8	Fondo mortuario - Compra, transformación y comercialización de pescado - Seguro campesino
Capacidad técnica	3,5	No hay asesoramiento técnico sentido de ninguna administración pública.
Participación de socios	3,2	Socios no siempre al día con las cuotas y un 30 % de socios no participan en las reuniones. Esa dificultad no depende de los líderes de turno. Se requiere capacitar los socios en relaciones humanas.
Gestión de apoyos	3,2	La gestión cuesta tiempo y dinero. Las asociaciones hacen poca gestión, mas lo realiza la UPOCAM, incluso a nivel internacional. Gestión muy voluntaria que requiere ser reforzada con capacidades técnicas, administrativas y financieras.
Vinculación con otros	3,8	Se vinculan a organizaciones de segundo grado para tener más fuerza: para proyectos, defender derechos... ante instituciones públicas.
Capacidad financiera	4	Hay rendición de cuentas, pero cuando se busca cambiar los directivos "nadie quiere coger la dirigencia". No están suficientemente capacitados en ese tema.
Capacidad administrativa	3	La mayoría no pertenecen a la SEPS. No registran a los socios. Falta preparación administrativo cuando los trámites son muy complejos.



Taller con organizaciones (ESMERALDAS) QUININDÉ (Marzo 18, 2019) Participan 13 organizaciones del cantón Quinindé		
Criterio	Valor	Argumentos
Confianza	3	Nacieron con la esperanza de apoyar a las organizaciones de base en la comercialización de cacao, se ha logrado este cometido pero no están seguros a donde va el premio por comercio justo.
Servicios/beneficios	2,5	Relacionado a lo anterior, no han crecido. Los servicios que brindan son solo gestión para obtener apoyo para podas, kits.
Capacidad técnica	3,5	Hay asesoramiento técnico parcial, ahora se están motivando por el diferencial en precio (comercio justo).
Participación de socios	2,2	Los socios no acuden a las reuniones en las organizaciones de base, y éstas asisten parcialmente a la COCPE solamente por el interés en la comercialización.
Gestión de apoyos	4	Las organizaciones no tienen recursos ni capacidad de gestión, solo la COCPE ha logrado apoyo del gobierno y cooperación.
Vinculación con otros	3,7	El vínculo de las organizaciones de la región, entre sí e incluso con otras de provincias vecinas (muy cerca Pichincha, Santo Domingo de los Tsáchilas), solo es por temas comerciales.
Capacidad financiera	2,5	Aún siguen dependiendo de proyectos para su sostenimiento, por el momento no tienen recursos más que por la venta de cacao.
Capacidad administrativa	3,2	La mayoría de organizaciones de base no conocen los temas administrativos por lo que la COCPE les ayuda.



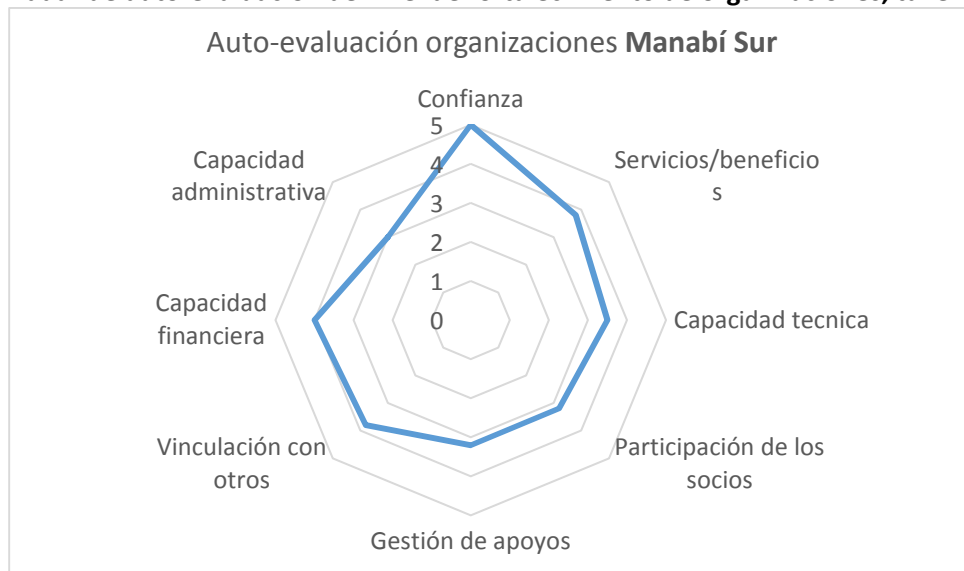
Anexo No. 4 – Resultados de talleres con organizaciones para evaluar el fortalecimiento asociativo

Se propuso 8 criterios principales (por falta de tiempo durante los talleres, y para asegurar la coherencia de la información recogida, no se ha podido definir con las organizaciones sus criterios prioritarios). Los criterios son los siguientes:

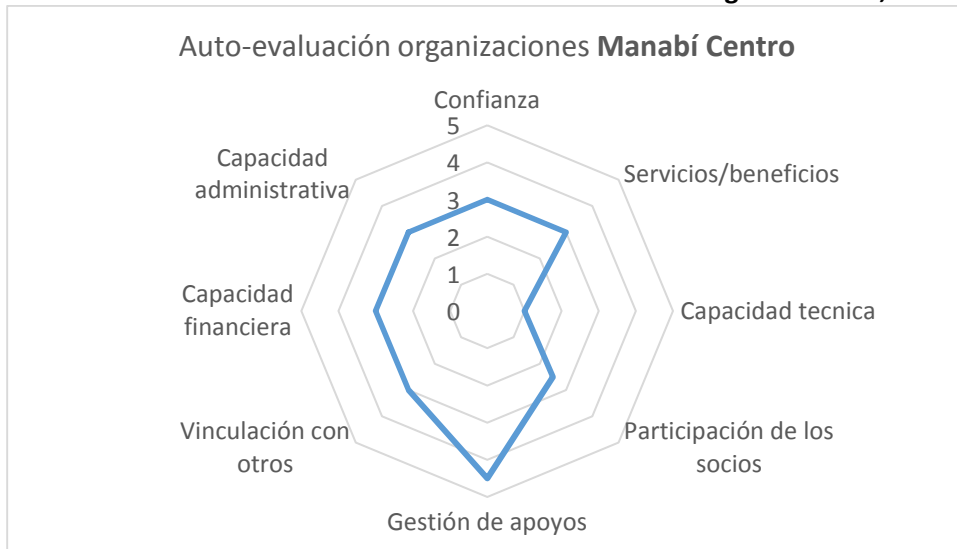
-) **Confianza:** se trata de la confianza interna a la organización, entre socios, y entre socios y dirigentes
-) **Servicios:** se valora ahí la importancia y calidad de los servicios aportados por la organización a los socios en los campos productivos, económicos y sociales
-) **Capacidad técnica:** se evalúa la capacidad de la organización a brindar asistencia técnica a sus miembros, con intercambios de conocimientos y/o asistencia técnica por profesionales contratados
-) **Participación de los socios:** se mide como los socios participan en reuniones, capacitaciones y asambleas propuestas por la organización
-) **Gestión de apoyos:** los participantes evalúan como su organización desarrolla capacidad de formulación y negociación de apoyos externos, de la cooperación internacional, del Estado o de otros actores.
-) **Vinculación con otros:** se trata de ver de qué manera las organizaciones colaboran con otras de su rama, de su territorio y se vinculan a organizaciones de segundo o tercer grado
-) **Capacidad financiera:** se evalúa la capacidad de auto-financiamiento de las organizaciones y de acceso/gestión de créditos para el desarrollo de sus actividades
-) **Capacidad administrativa:** se mide en ese criterio las capacidades de gestión contable, legal y administrativo de las organizaciones

Resultados de los talleres:

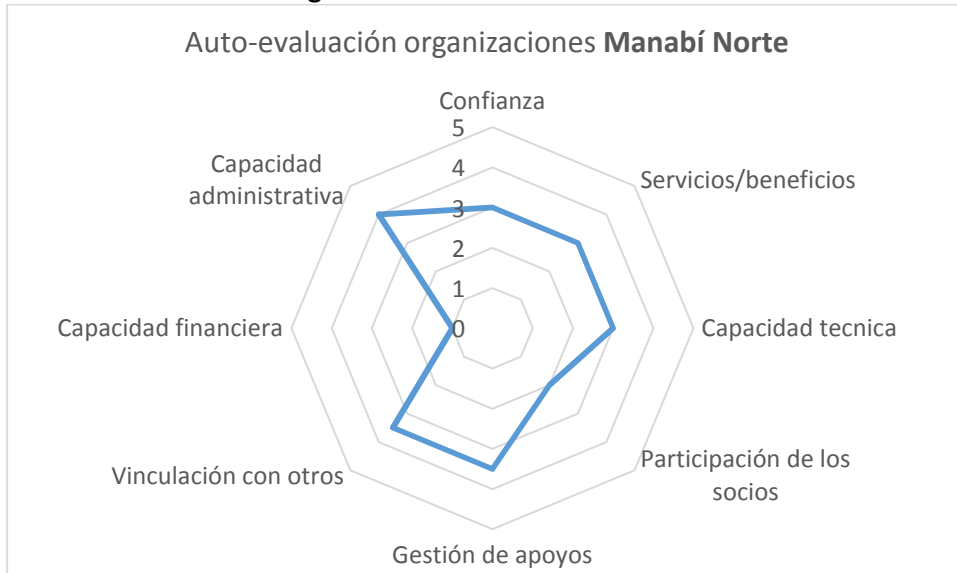
Radar de auto-evaluación de nivel de fortalecimiento de organizaciones, taller Manabí Sur



Radar de auto-evaluación de nivel de fortalecimiento de organizaciones, taller Manabí Sur



Autoevaluación de las organizaciones: Taller Manabí Norte



Anexo 5 – Reglas de funcionamiento de las cooperativas en Francia

Se rigen en base a los 7 principios cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional definidos en 1995

- 1: Participación voluntaria y abierta a todos
- 2: Poder democrático ejercido por los miembros
- 3: Participación económica de los miembros
- 4: Autonomía e independencia
- 5: Formación e información de los miembros
- 6: Cooperación entre las cooperativas
- 7: Compromiso hacia la comunidad

De manera más específica las reglas de las cooperativas agrícolas en Francia son las siguientes:

-) Repartición de los excedentes de manera proporcional a los aportes en producción de los socios
-) Gobernanza bajo el principio de 1 persona, 1 voz
-) Remuneración de las acciones/del capital aportado por los socios con intereses fijos y limitados
-) Carácter no repartible de las reservas
-) Otorga de títulos de aportaciones, que permiten su posterior retiro a la salida del socio de la cooperativa
-) Principio de doble compromiso: el adherente aporta una parte del capital y brinda su producto a la cooperativa o usa sus servicios de manera prioritaria

Seguir esas reglas brinda a las cooperativas exoneraciones fiscales:

-) las operaciones realizadas con y en beneficio de los socios no son sujetos de impuesto a la renta sobre las ganancias anuales (equivalente excedentes en la LOEPS) de las cooperativas.
-) Sin embargo las operaciones realizadas para no socios (equivalente a utilidades en la LOEPS) si generan impuesto a la renta sobre las ganancias

Si bien hasta los años 1960 por lo menos, las cooperativas en Francia solo tenían derecho de ser constituidas por socios y brindar servicios a los mismos, luego se flexibilizaron algunos criterios permitiendo el crecimiento de las cooperativas y su participación creciente en la economía capitalista, conduciendo a tener ahora algunas cooperativas agrícolas que manejan filiales y varios billones de euros de cifras de venta anuales:

-) Posibilidad de brindar servicios a terceros (compra de productos por ejemplo a no socios) en el límite de 20% de la actividad de la cooperativa
-) Entrada al capital de no socios, siempre cuando su participación no supere el 50% de las acciones
-) Derecho de voto para no socios, con un límite de 20% de votos

Esas evoluciones legales, aunque reguladas, generan retos crecientes en materia de gobernanza y participación de los socios para cooperativas de tamaño y complejidad cada vez más crecientes.

ANEXO No.6: Ilustración de una dinámica organizativa del sector agropecuario con interés por parte del Estado: caso de las organizaciones cacaoteras con potencial de crecimiento pero buenos referentes para las demás organizaciones

Ese anexo presenta un resumen sobre la situación de las organizaciones cacaoteras de Esmeraldas y Manabí, retomando elementos del documento “DIAGNOSTICO Y BENCHMARKING DE LA CADENA DE CACAO” del Plan de Mejora Competitiva para el Desarrollo Agroindustrial de la Cadena de Cacao y Chocolate formulado en 2018 por el equipo consultor contratado por UE-SENPLADES

La superficie sembrada del Cacao Nacional Fino y de Aroma se concentra en Manabí con un 52% del total, seguida de Los Ríos con un 23% y Esmeraldas con un 15%, situación que se refleja también en la producción. Las 2 provincias de priorización para el estudio son entonces claves para la producción cacaotera del país. La contribución económica del cacao en grano a la economía del país es de 463 millones de dólares en el año 2017, aunque en años anteriores superó los 600 millones de dólares, por la reducción significa en los precios pagados al productor, en relación con la caída de los precios internacionales. Estamos hablando quizás de unos 100 millones de USD anual que dejaron de ser recibidos por los productores, situación dramática en particular para las familias más vulnerables. Estaríamos hablando de pérdidas de ingresos anual de 800 a 1000 USD por productor, representando para los pequeños productores varios meses de ingresos. En esa situación, como veremos más adelante, la asociatividad y el acceso a mercados especiales con precios remuneradores constituyen una verdadera oportunidad.

El Proyecto de Reactivación de Café y Cacao del MAG impulsó la creación de 14 Mesas Provinciales de Cacao como en particular la mesa Provincial de cacao de Esmeraldas que se reúne mensualmente, con la participación de actores vinculados a la cadena de cacao: MAG, Gobierno Provincial, Asociaciones de Productores, Cooperación Internacional, ONGs. Actualmente trabaja en los temas de Cadmio y Mercadeo. La mesa Provincial de cacao de Manabí es de recién creación (fines de 2018) y cuenta con la participación de actores públicos y privados de la cadena.

En el país existe un número apreciable y diverso de organizaciones de productores de cacao. Se estima que alrededor del 10% de los productores cacaoteros están asociados en estas organizaciones. Es decir, alrededor de 12.000 productores de una base social estimada en 120.000.

Dentro de esas organizaciones, los niveles de actividad son muy variables, como lo describe el diagnóstico elaborado en 2018 por los consultores del programa UE-SENPLADES:

-)] Asociaciones que no cuentan con la personería jurídica al día y no realizan ninguna actividad en el rubro cacao.
-)] Asociaciones de productores legalmente constituidas, con algunos años de vida jurídica, con la intención de adelantar acciones comerciales para “beneficiar” a su base social.
-)] Asociaciones de productores que vienen trabajando para acercarse al mercado, mejorando estándares de calidad e incursionando con certificaciones.
-)] Asociaciones de base con estructuras de gestión que garantizan la operatividad del negocio del grano, con servicios tangibles a sus bases sociales.
-)] Asociación de productores muy empresariales: categoría que no corresponde a la EPS sino a empresarios asociados disponiendo de grandes áreas de cacao
-)] Asociaciones en red: asociaciones de base articuladas con asociaciones de segundo grado para la comercialización del grano a precios remunerativos.

Tabla No. 1 - Caracterización de organizaciones cacaoteras en Manabí y Esmeraldas

Provincia	Organización	No. de Organizaciones de 1er grado	Cantones de influencia	No. de socios	Promedio prod/asociación	Has cacao (estimado)	Promedio has/ prod
Esmeraldas	UOPROCAE	6	Río Verde Atacames Esmeraldas Quinindé Muisne	420	70	1204	2,9
Esmeraldas	FONMSOEAM	8	Río Verde Atacames Muisne	600	75	2100	3,5
Esmeraldas	COCPE (corporación de organizaciones campesinas de la provincia de Esmeraldas)	27	Quininde Esmeraldas	380	14	1200	3,2
Esmeraldas	Unión Eloy Alfaro	7	Río Verde Eloy Alfaro	233	33	400	1,7
Manabí	Fortaleza del Valle	4	Bolívar Junín Chone Tosagua Portoviejo	965	161	2100	2,2

Fuente: ATI – PMC Cacao, 2019

Las provincias de Esmeraldas y Manabí cuentan con un número significativo de productores de cacao asociados en organizaciones sólidas, con más de 2500 productores en 52 organizaciones de base y 5 organizaciones de segundo grado, sobre 8 organizaciones principales a nivel nacional (las otras 3 siendo UNOCACE, Kallari y la Red de Comercialización Asociativa de Sucumbios y Orellana). Las organizaciones principales de las 2 provincias estarían comercializando unas 2000 toneladas en exportación directa o a través de exportadores, cifra significativa pero con margen importante de progreso, siempre cuando logren asociar más productores.

Las organizaciones cacaoteras con servicios aportados por la estructura de segundo grado son atractivas para sus socios, en primer lugar por la garantía de compra a un precio estable (o más estable) y superior del 20 hasta un 40% al mercado convencional para cacao en baba o en grano seco. Los socios benefician también de capacitaciones para mejorar la cosecha del producto, la fermentación del grano en centros de acopio, para la rehabilitación y renovación de plantaciones, y opciones de diversificación de fuentes de ingresos (ejemplo con la valorización del coco y de los cítricos de los socios con FONMSOEAM). Algunas organizaciones ofrecen también a los socios servicios de insumos a precios accesibles.

Las organizaciones cacaoteras ante mencionadas, en Esmeraldas y Manabí pero también en otras provincias del país manejan todas certificaciones orgánicas y/o de comercio justo, que juegan un papel de herramienta poderosa de mejoramiento continuo, a través de precios remuneradores a cambio de buenas prácticas en la finca, en la gestión de calidad y en el rigor de manejo de las organizaciones (a nivel empresarial y de gestión democrática).

Esas acciones positivas a nivel comercial y de asistencia técnica se traducen en mejoras significativas (aunque insuficientes) en los niveles de productividad de las parcelas de cacao de los productores asociados. Es así que las asociaciones adelantan programas de rehabilitación y renovación de

plantaciones, para mejorar la productividad, contando con un equipo técnico básico para capacitar a los productores y reciben apoyos externos complementarios desde instituciones públicas y privadas.

Para la gestión de la actividad cacaotera, si el acceso a capital de trabajo por la banca internacional ha sido clave, a través de la garantía con los contratos de importadores, la ausencia de capital complementario aportado por los bancos nacionales limita el crecimiento comercial de las organizaciones cacaoteras. Aunque la situación se repite en muchos sitios y cadenas, nunca deja de extrañar que un banco situado a 10 000 km preste con más facilidad a pequeños productores que un banco situado en la ciudad del lado.

Si bien las organizaciones cacaoteras de la costa, en particular de Esmeraldas y Manabí, han ido mejorando paulatinamente su desempeño organizativo y empresarial, no han generado sinergias entre ellas para representar y defender el sector de los productores cacaoteros ante el Estado. Esa ausencia de representatividad hace falta para ayudar a direccionar mejor los programas del Estado en el sector cacaotero, tomando como punto de partida la evaluación de prioridades desde las organizaciones.

Aunque se ve que varias organizaciones cacaoteras han podido mejorar los ingresos y por ende la calidad de vida de sus socios, aun el sentimiento de pertenencia y respaldo de los productores es débil, lo que limita el fortalecimiento de liderazgo, la emergencia de nuevos cuadros y la resiliencia de la organización, ante un capital social poco consolidado.

Si las organizaciones cacaoteras de Esmeraldas y Manabí tienen aún retos por enfrentar, constituyen sin embargo los modelos de EPS más consolidados para el sector agropecuario, y su experiencia de estructuración progresiva, con autonomía creciente y mejoramiento de servicios a los socios merece ser más compartida para inspirar caminos a otras organizaciones de esos territorios. Más adelante en el documento, se retoman los principales factores de éxito de esas organizaciones.

Anexo No.7: Hipótesis de partida del equipo de consultores respecto de la asociatividad

Componentes de la política pública	HIPÓTESIS
Diagnóstico	<ul style="list-style-type: none"> - Las organizaciones en general presentan una débil capacidad de gestión comercial, financiera, administrativa, técnica, organizativa, producto de varios factores internos (p.e bajas habilidades gerenciales) y externos, llegando a la inactividad, fraccionamiento o incluso quiebra de las mismas. - Existe una multiplicidad de organizaciones de tamaño pequeño (número de socios, volumen) lo cual no permite la sostenibilidad del sistema de EPS. - El sector productivo dinámico de la EPS es articulado a mercados especiales como es el comercio justo, circuitos cortos. - La gran mayoría de organizaciones no tienen actividad propia debido a que su creación fue motivada por un proyecto exógeno. - Las organizaciones de la EPS tienen dificultad para articularse al mercado ya que su oferta (volumen, calidad, producto transformado) no permite generar un precio diferenciado y/o servicios al productor. - Las organizaciones de la EPS tienen enormes dificultades para acceder a financiamiento ya que la oferta de servicios financieros (tasas de interés, productos, plazos) no es adaptada a su realidad y que las organizaciones no cuentan con las garantías ni solvencia para respaldar su endeudamiento. - La mayoría de organizaciones disponen de un patrimonio incipiente. Cuando existe patrimonio, en muchos de los casos es fruto de donaciones (proyecto estatal o de cooperación) con pocas aportaciones (a pérdida) de los socios. - Existe un pesimismo generalizado hacia la asociatividad por los fracasos acumulados, sin embargo el modelo de cooperación agrícola prácticamente no ha sido probado en el Ecuador (relación con el tema legal).
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> - Las referencias a la asociatividad en el marco de la EPS en los objetivos de políticas públicas es eminentemente discursivo. Pasó de ser considerado como el modelo económico imperante (Constitución del Ecuador) a un sector económico más (Plan de Desarrollo vigente). - La falta de metas claras e indicadores cuantificables en los Planes de Desarrollo, puede conducir a implementar políticas públicas desarticuladas y sin horizonte común. - Al parecer se priorizó metas de cantidad de organizaciones creadas antes que la calidad de las mismas. - Se ha impulsado la conformación de asociaciones (no financieras para nuestro caso) para poder canalizar los programas estatales (Plan Renova de motores fuera de borde, entrega de kits, poda en el marco de la Minga Café y Cacao) - Se ha favorecido mayormente la conformación de asociaciones cuando el modelo cooperativista agrícola sería teóricamente más eficiente, según la experiencia en otros países.
Herramientas	<ul style="list-style-type: none"> - Promover asociatividad en el ámbito productivo, exclusivamente, limita la gestión de las organizaciones. - La ausencia de un registro o catastro único de organizaciones (incluyendo MIPRO, MAG, Pesca, turismo) no permite conocer a plenitud el sector dificultando la formulación de la política pública. - Las exigencias y requisitos para ser reconocidos y validados no serían adecuados a la realidad de las organizaciones. - La operativización de la preferencia de la compra pública hacia el sector de la EPS dificultaría su participación (apenas 2 % del total de la compra pública) - Existiría pocos lineamientos estatales en torno al acompañamiento de la asociatividad. Se concentra los esfuerzos en la regulación y control. - La normativa y políticas públicas permiten a las organizaciones desarrollar autogestión y gestión integral, sin embargo los proyectos gubernamentales, decisiones de la autoridad coartan y/o limitan este campo de acción
Marco institucional	<ul style="list-style-type: none"> - Las instituciones públicas relacionadas con la asociatividad & EPS tendrían bajos niveles de articulación entre sí y con el nivel territorial. - Los mecanismos institucionales regulación y control ha constituido una carga operativa difícil de llevar para las organizaciones - La migración de organizaciones hacia la SEPS fue forzada y provoco complicaciones en las organizaciones con ida-vuelta en su registro entre varios Ministerios. (confusión registro único y registro en una sola entidad pública).
Marco jurídico	<ul style="list-style-type: none"> - La ley de EPS no permite libertad de actividades en el caso de cooperativas lo que coarta su posibilidad de abarcar varios servicios a sus bases. - Reformar el campo de actividades de las cooperativas para que sea general y no restrictivo - La Ley de EPS obliga a que el representante legal de las organizaciones sea el gerente a diferencia de la legislación de otros países, llevando a fuertes complicaciones internas de las organizaciones. - Vacío jurídico respecto del reglamento de federaciones o uniones. (permitir enviar a delegados de grupos de base a partir de 200 socios por ejemplo). La ley permite la asociación solamente de niveles similares a diferencia de Perú - La Ley de EPS no permite certificados de aportaciones en organizaciones no financieras impidiendo el crecimiento endógeno del patrimonio de las mismas.

Componentes de la política pública	HIPÓTESIS
Alianzas	<ul style="list-style-type: none">- Políticas, planes, programas y/o proyectos estarían contruidos e implementados sin participación efectiva de las organizaciones.- Actores de la EPS (públicos, privados, cooperativistas, asociativos y comunitarios) desacreditan el sistema económico social y solidario, producto de la visión pesimista que se tiene de la asociatividad y su relevancia en el sistema de la EPS.- Si bien los Consejos Ciudadanos Sectoriales que creó el MAGAP (en su entonces) y los Consejos Cantones/Provinciales de Turismo (GADs y MINTUR) son espacios de diálogo y deliberación de políticas públicas, como es su fin, a menudo se han convertido en espacios para realizar peticiones de recursos y/o proyectos, e incluso políticos, por tanto aún es débil el "puente" entre las organizaciones y el Estado.