



Cooperativa Agropecuaria y de Servicios Múltiples Namaslí (CASEMUNA)
Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario y Forestal de Nicaragua (FUNICA)

Organizados tenemos más oportunidades



Texto | Orlando Evaristo González Hernández

- Juan Bautista Meza Rocha
- Pedro Pablo Benavidez • Oswaldo López
- Julio Centeno Martínez

Edición y diseño | Solveig Danielsen
Emma Salazar

AUTO – EVALUACIÓN

Proyecto de Apoyo a Iniciativa de Negocio (PAIN)

<i>Proyecto</i>	Mejoramiento de la Comercialización en Granos Básicos de Namaslí, municipio de Jalapa.
<i>Organización</i>	Cooperativa Agropecuaria y de Servicios Múltiples Namaslí (CASEMUNA)
<i>Financiador</i>	Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario y Forestal de Nicaragua Fondo de Asistencia Técnica, Las Segovias
<i>Comunidad</i>	Namaslí, municipio de Jalapa
<i>Contacto</i>	Orlando Evaristo González Hernández, Presidente, Ulises Ríos Matute, Tesorero Teléfonos: 6939608, 8522726, 6168034
<i>Usuarios</i>	21 hombres, 6 mujeres
<i>Período</i>	Octubre 2005 – noviembre 2008

Siglas

ACRA	Asociación Italiana de Cooperación Rural en África y América Latina	MARENA	Ministerio del Ambiente y los Recursos Naturales
CASEMUNA	Cooperativa Agropecuaria y de Servicios Múltiples de Namaslí	PAIN	Proyecto de Apoyo a Iniciativa de Negocio
CLUSA	Liga de Cooperativas de los Estados Unidos de América	PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
DGPSA	Dirección General de Protección y Sanidad Agropecuaria	UCATSE	Universidad Católica del Trópico Seco
FAT	Fondo de Asistencia Técnica, de FUNICA	UNAG	Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos
FIDER	Fundación de Investigación y Desarrollo Rural	CEPS	Centro de Enseñanza y Promoción Social
FUNICA	Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario y Forestal de Nicaragua		
IDR	Instituto de Desarrollo Rural		
INSFOP	Instituto de Formación Permanente		
MAGFOR	Ministerio Agropecuario y Forestal		

NOVIEMBRE DEL 2008

Conclusiones

- La idea de implementar el Proyecto surgió como iniciativa del Centro de Enseñanza y Promoción Social (CEPS) y de los productores (as), quienes identificaron como principal problema el proceso de comercialización del maíz.
- Se conformó el grupo solidario con 21 participantes, que al final del proyecto logra constituirse legalmente como: **“Cooperativa Agropecuaria y de Servicios Múltiples Namaslí (CASEMUNA)”** que es valorada como una opción con mucho potencial para mejorar los servicios en la comunidad.
- Los productores (as) consideran que uno de los principales logros ha sido la evolución de un pensamiento individual a un pensamiento organizacional y cooperativista.
- Las principales dificultades enfrentadas han sido la falta de financiamiento para cubrir las demandas de servicios como secado, empaque y comercialización de granos. Otra de las dificultades que se derivan de la falta de capital financiero ha sido el asumir de manera individual compromisos financieros con entidades que brindan financiamiento a plazos y tasas no favorables al rubro y su cadena productiva.
- Los productores (as) aprendieron que tienen que organizarse para producir mejor, ser escuchados y para estar más informados sobre el mercado y sus precios. Los productores organizados gestionarán financiamientos para cultivo, insumos para el maíz y otros servicios.
- Las principales expectativas de la Cooperativa se encaminan a trabajar organizados, contar con su propio patio para secar granos, ser escuchados, actualizarse con información sobre precios y mercado, definir mejores mecanismos de gestión en la junta directiva y crear incentivos para los asociados.



Antecedentes

El Centro de Enseñanza y Promoción Social (CEPS) promovió la idea de presentar un proyecto a FUNICA, previsto como continuidad de uno que ellos implementaron en el 2005 en conjunto con Project Concern Internacional (PCI) sobre la instalación de un sistema de agua potable, ejecutado de manera binacional entre comunidades de Honduras y Nicaragua. El CEPS determinó en conjunto con los productores de la comunidad de Namaslí, ubicada en el municipio de Jalapa, la necesidad de conformar un grupo solidario para tratar de resolver los problemas de comercialización del maíz y adquirir maquinarias para el proceso de desgrane de la producción, equipos que al final no fue posible adquirir por falta de recursos para este tipo de inversión.

La Cooperativa Agropecuaria y de Servicios Múltiples Namaslí (CASEMUNA) es una organización que nace con la implementación de un proyecto apoyado por La Fundación para el Desarrollo Tecnológico Agropecuario y Forestal de Nicaragua (FUNICA) y que fue presentado bajo la modalidad de concurso desarrollado en el período del 2005 a 2007.

El proyecto denominado: “Mejoramiento de la comercialización en granos básicos de Namaslí” es una iniciativa propuesta de manera conjunta entre el Centro de Enseñanza y Promoción Social (CEPS) y los productores de la comunidad de Namaslí en el municipio de Jalapa.

Con la implementación del proyecto, se cumplió con las acciones orientadas al proceso de consolidación organizativa, el fortalecimiento de capacidades a través de procesos de capacitación, intercambios de experiencias y brindar servicios de asistencia técnica. Por la falta de disponibilidad de recursos no se lograron resultados en el proceso de implementación del sistema de comercialización, acopio conjunto y la adquisición de los equipos necesarios para brindar el servicio de desgrane del maíz.

Como factores claves del cumplimiento de los planes y visión de CASEMUNA están: el entusiasmo de los productores(as) con su organización y el convencimiento de que sólo de manera organizada podrán mejorar las condiciones de la comunidad y sus familias.

El Proyecto con FUNICA

El proyecto se consensuó con la visión de organizarse, ya que en la comunidad no existía ninguna organización conformada, esto fue considerado el elemento clave para poder pensar en comercializar unidos la producción del maíz y obtener mejores ingresos.

El principal éxito en esta primera etapa desarrollada por los productores (as) de Namaslí es haber obtenido la personería jurídica de su organización, lo que les permite contar con las condiciones iniciales para mejorar su capacidad de gestión y lograr un mayor reconocimiento externo.

Don Vicente Meza López señala: “Se realizaron varias reuniones con los 21 integrantes los que al final conformaron inicialmente la Cooperativa Agropecuaria y de Servicios Múltiples Namaslí (CASEMUNA) y que de manera posterior en el 2008 se amplió en 6 socios más. Nunca habían estado organizado hasta ahora, cuando uno no tiene facilidades, la cooperativa se mueve y gestiona alternativas a través de la directiva”.

En el futuro a medida que se consoliden, pretenden desarrollar capacidades de gestión para ofertar o generar servicios a sus asociados. Sus planes son lograr un servicio financiero adecuado y acorde a las condiciones de sus tipos de producciones, desarrollar un proceso de comercialización de manera conjunta, obtener la maquinaria necesaria para el proceso de desgrane de la producción y en el futuro, agregar valor creando un centro de empaque de pinolillo.

Principales actividades del proyecto

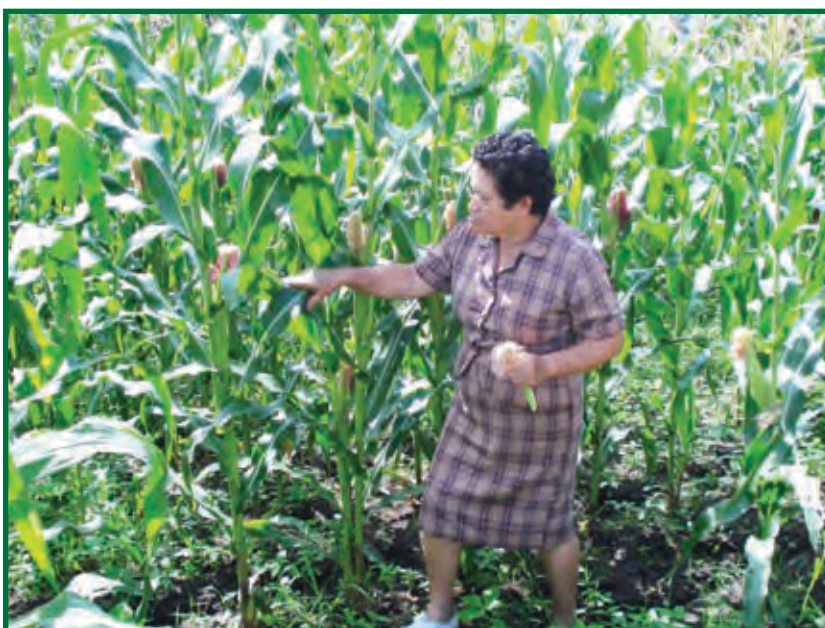
Los principales actividades del proyecto se orientaron a fortalecer las capacidades técnicas y organizativas enfocadas a mejorar la producción y productividad con calidad, a desarrollar un proceso de comercialización organizado que les permitiera acceso a mejores precios, consolidar una modalidad organizativa constituida legalmente y crear las condiciones para vender servicios a los productores(as) de la comunidad para el desgrane de la producción adquiriendo la maquinaria o equipos necesaria para este propósito.

Los logros

Para los productores (as) sus principales resultados son los nuevos conocimientos en aspectos agrícolas, organizativos y la conformación de la cooperativa en la comunidad. Esto último, les da mayor credibilidad y posibilidades de realizar gestiones de manera conjunta.

El logro principal fue la legalización de la Cooperativa Agropecuaria y de Servicios Múltiples de Namaslí (CASEMUNA-Namaslí) el 22 de marzo del 2006. Actualmente cuenta con 27 integrantes y piensan crecer a nivel de comunidad.

Otro aspecto importante con la implementación del proyecto apoyado por FUNICA fue que los productores recibieron una serie de capacitaciones sobre: diversificación de cultivos, pecuaria, agrícola, manejo post cosecha, procedimiento para ensilar y los tratamientos en el manejo del grano, comercialización, Manejo Integrado de Plagas (MIP) e intercambios de experiencias sobre cooperativismo.



“Es una gran cosa que estemos organizados, dicen que una sola golondrina no hace verano, entre varios nos oyen, nos escuchan. Estar organizados nos trae un mayor beneficio. Tenemos que buscar gente responsable para que no quedemos mal. La meta es que la cooperativa crezca en número”.

María Elena Vilchez,
productora de la
comunidad Namaslí.

“Los temas de valor agregado fueron importantes, se señalaba la importancia en estos casos de producir y vender con calidad, también recibimos temas relacionados con la comercialización” explica la productora María Elena Vílchez Morales de la comunidad Namasli.).

Por su parte Ulises Ríos Matute, valora que están mejor que antes: “Hemos capitalizado la experiencia de haber concursado y alcanzado una aprobación de proyecto con FUNICA, hemos enderezado y mejorado nuestras ideas, somos parte de estos logros, queremos tener patio, bodega, almacenar nuestra cosecha, no vender sin valor agregado, existe disposición del grupo para continuar adelante”.

El grupo de productores de CASEMUNA valoran que las cosas han cambiado, al estar individual cada quien piensa como quiere y ahora organizados como cooperativa pueden gestionar de manera conjunta y les pueden apoyar, prestar recursos y brindar asistencia técnica. Esto permite generar más confianza al realizar las gestiones.



“Un logro importante fue incidir en la mente de los productores (as), tal es el caso de comercializar con productos de calidad y no vender a precios de plaza. Aprendimos a registrar la producción y los costos. Al formarse la cooperativa esto nos vino a ayudar a salir adelante, nos da credibilidad en el aspecto organizativo”.

Ulises Ríos Matute, productor, comunidad Namaslí.

La comercialización

Los productores (as) aún comercializan de manera individual en la comunidad. Los comerciantes llegan de diferentes puntos del país: Boaco, Corinto, Matagalpa, Estelí y Jalapa. Estos comerciantes les suministran los sacos y las cabuyas. La venta es en plantío, no han podido comercializar de manera unida. Un miembro de la cooperativa se encarga de estar avisando al resto de productores sobre el precio, este sistema de información es nuevo, no lo hacían antes del proyecto.

La comercialización ha sido individual, debido a los compromisos, ya que reciben crédito de corto plazo y para no caer en mora deben cancelar en tiempo y forma. Esta situación no les permite realizar un proceso de acopio con los socios. Para vender con calidad, mejorar las condiciones de financiamiento, la asistencia técnica y comercialización es necesario realizarlo como Cooperativa. En el caso del almacenamiento esperan lograr esta misión en los próximos años y consideran importante tener un buen patio para asolear y almacenar.

Para la cosecha 2008 los rendimientos se proyectan que serán de 50 quintales por manzana, tienen 60 manzanas sembradas y se estima un mínimo de 185 córdobas por quintal. Una de las limitantes presentadas este año en el cultivo fue el exceso de agua que provocó la enfermedad conocida como “chamusco” que deja el grano pequeño y mazorca poco desarrollada que se seca antes de tiempo.

Cuadro No. 1 Productores, áreas y rendimiento del maíz

AÑO	No. PRODUCTORES	ÁREA PROMEDIO DE SIEMBRA POR MZ	RENDIMIENTO PROMEDIO QQ POR MZ	PRODUCCIÓN TOTAL QUINTALES MAÍZ
2005	21	2.0	63.0	2,671.0
2006	21	2.0	74.0	3,426.0
2007	21	2.0	90.0	4,193.0
2008	27	2.0	50.0	3,000.0

Cuadro No. 2 Precio promedio de maíz del 2005 al 2007

PRECIO PROMEDIO POR QUINTAL				
	PRECIO 2005	PRECIO 2006	PRECIO 2007	PROYECCIÓN 2008
Maíz	90.00	131.00	150.00	185.00

El incremento del precio obtenido en años anteriores y el proyectado es ocasionado por un comportamiento normal que ha presentado el mercado del maíz en los últimos tres años y no es producto de la realización de la venta de manera colectiva. Esto permite a la organización contar con la perspectiva de mejorar ingresos realizando una comercialización conjunta.

Los porcentajes de incremento de precio ofrecido por los comerciantes en la comunidad se han comportado de la siguiente manera:

En el 2006 incrementó en un 45.5% en relación al 2005

En el 2007 incrementó en un 14.5% en relación al 2006

En el 2008 se proyecta un incremento del 23% en relación al 2007

La organización

CASEMUNA es una organización integrada por 21 productores y 6 productoras socias/os que tienen fincas con áreas promedios de 2 manzanas de tierra con vocación maicera. Los rendimientos en el 2005 fueron de 63 qq/mz. La producción fue vendida a 90 córdobas el quintal. En el 2007, los rendimientos fueron de 90 qq/mz y la cosecha se comercializó a 150 córdobas el quintal.



Reunión de miembros de Junta Directiva de la Cooperativa Namaslí.

Los 27 socios de esta Cooperativa están orientados a la producción, acopio y comercialización de maíz. El mercado es temporal hacia Honduras y Nicaragua dependiendo de los precios. El canal de comercialización es la Cooperativa y los intermediarios.

Tomando en cuenta esta situación desventajosa de la cooperativa, ellos están en función de consolidarse de manera competitiva. Según los socios de la Cooperativa esto lo lograrán creando condiciones de infraestructura para acopio, agregación de valor y ventas directas al mercado nacional e internacional, lo que a su vez se traducen en los retos estratégicos de la organización para un mediano y largo plazo.

El apoyo que les ha brindado el CEPS con pequeños financiamientos ha sido valioso, aunque no cubren todas las expectativas y necesidades técnicas del rubro, resuelven en gran medida. Es por eso que la cooperativa busca una oportunidad de opción financiera factible para el fortalecimiento de lo que será su negocio en el futuro, y para ello han considerado como un salto cualitativo el hecho de que el proyecto apoyado por FUNICA y CEPS les ha dejado como base fundamental el aprendizaje y ventajas de la organización desde un enfoque de capital social para arrancar hacia una cooperativa productiva y eficiente. Para los 27 productores (as) ahora tienen una cooperativa con una misión y visión, pero consideran que lo más importante es tener productores (as) comprometidos consigo mismo.

Los miembros de la CASEMUNA están conscientes de que para superar las debilidades organizacionales de los ámbitos productivos y competitivos enfocados a los granos básicos, requieren definir sus estrategias de trabajo basadas en acciones hacia una capitalización de activos físicos, financieros y económicos.

Este grupo considera que el capital humano y social es el más difícil de consolidar y es el que ya tiene sus bases sentadas para comenzar a resolver los problemas de maquinarias agrícolas, financiamientos convenientes, servicios de asesoría técnica tanto primarios como especializados en agregación de valor y comercialización de los granos básicos. Los productores consideran que organizados podrán resolver de manera más ágil el problema de legalización de propiedades como parte de los soportes para la confianza en los procesos de inversión futura, buscando de esta manera la calidad de sus productos como objetivo central.

Gestiones realizadas por CASEMUNA

Las principales gestiones desarrolladas por la cooperativa en el periodo del 2007 y 2008 son las siguientes:

- Tienen en gestión un proyecto formulado para USDA VI que fue elaborado con ayuda de CEPS por un monto de U\$ 200,000 dólares. Una vez aprobado este proyecto será manejado por la Cooperativa y dirigido a: fortalecer su capacidad organizacional, recursos financieros, obtención de maquinaria, creación de un centro de acopio, diversificación productiva con la siembra de malanga, tabaco y yuca.
- Como cooperativa han gestionado semilla e insumos con el MAGFOR de quien están esperando respuestas. Este grupo considera un importante paso el hecho de que esta institución pública ya sabe de la existencia de la Cooperativa.
- Con CEPS han gestionado recursos para financiamiento por un monto de C\$ 50,000 córdobas, los que han sido facilitados a los socios y representa cerca de C\$ 2,000 córdobas por productor.

Visión de CASEMUNA

La organización en su visión se considera una cooperativa sostenible y vendiendo servicios. Uno de los primeros pasos que se proponen es iniciar su capitalización con recursos propios, de tal manera que los asociados contribuirán a la formación de un fondo que permita en el corto plazo arrancar con contrataciones de servicios agrícolas tales como preparación de suelos y desgrane de manera conjunta y no de manera individual a como se ha venido realizando.

“Nosotros tenemos la visión de que la Cooperativa tenga su tractor, desgranadora, sus implementos, que tengamos la asistencia técnica. Nuestras tierras son bien productivas para diferentes rubros, es que si usted viera mis tierras que lindas son, se enamoraría de ellas” expresa el productor de maíz Raúl Ponce Aguilar de la comunidad Namaslí.

De futuro la organización contempla crecer en asociados y mejorar el rubro de la ganadería de leche para la retención, acopio de la producción y vender a mejores precios que dinamicen y motiven a los ganaderos que han venido trabajando de manera individual.



“Nuestro planteamiento de hoy es diferente, podemos hacer mucho más juntos. Nosotros estamos claros que para esto debemos de aportar con participación y recursos”. Orlando Evaristo González Hernández.

Algunas dificultades

La organización de productores CASEMUNA ha identificado claramente sus dificultades y han definido sus acciones de corto y mediano plazo, tomando como premisa que el principal logro ha sido la consolidación como Cooperativa.

Sus principales dificultades han sido el compromiso financiero de sus asociados con servicios financieros no tan factibles para ellos, conllevando esto a la venta de granos a intermediarios para dar repuesta a compromisos crediticios de corto plazo, esto no sucedería si la cooperativa tuviese la capacidad de dar repuesta a la demanda de financiamiento para cubrir las necesidades técnico-productivas del maíz y frijoles.

La situación de legalización de las propiedades está vinculada de igual manera a la poca disponibilidad de fondos para iniciar procesos de legalización de las tierras de los asociados para ampliar las oportunidades en el mercado financiero.

Al inicio del proyecto las expectativas de los productores/as fueron de resolver problemas de financiamiento, debido a esto, algunos se retiraron por considerar que no funcionaría, en cambio hoy los productores (as) que se quedaron consideran que a pesar de esa dificultad inicial hoy están legalmente constituidos.

El proyecto concebido inicialmente como organización de producir, acopiar y comercializar sin intermediación no se logró, han aprendido que la meta planteada debió ser enfocada a la consolidación como cooperativa (servicios de asistencia técnica productiva y fortalecimiento organizacional) y en una segunda fase entrar a la etapa de comercialización competitiva.



“Antes nadie trabajaba organizado, cada quien le daba por su lado, vendía o compraba de forma individual, ahora tenemos una cooperativa para salir adelante. Ya organizados tenemos que mantener el producto”.

Vicente Meza Roque, Productor, comunidad Namasli.

Perspectivas de la organización

Los productores (as) se han propuesto continuar unidos y organizados como cooperativa para convertir sus fortalezas organizativas alcanzadas en acciones hacia una capitalización integral y desligándose de compromisos con financieras que no los dejan avanzar.

Los puntos claves de su nueva planificación es el fortalecimiento de la cooperativa, mejorar el sistema de comercialización de la producción y generar valor agregado con opciones de transformación del maíz, creando una empacadora de pinolillo.

Los asociados han dispuesto que para lograr sus expectativas deberán enfocarse en algunas acciones como cooperativa, tales como:

- Continuar con los servicios de asistencia técnica y capacitación tanto en producción primaria como especializadas.
- Evitar vender a los intermediarios
- Crear un fondo de capitalización mediante aportes de los socios
- Gestionar créditos con los plazos e intereses adecuados
- Promover la diversificación de rubros potenciales como la ganadería
- Brindar servicios a sus socios y no socios

Estructura de CASEMUNA, Jalapa

Junta Directiva

Nombre	Cargo	Teléfono
Orlando González Hernández	Presidente	6939608
Ulises Ríos	Secretario	8522726
Vicente Martínez	Tesorero	6168034
Juan Mesa Rocha	Vice presidente	
Mayra Acuña	Vocal	
	Fiscal	Cargo pendiente de reelegir

Junta de Vigilancia

Nombre	Cargo	Observaciones
Luis Meza	Presidente	Cargo pendiente de reelegir
María Elena Vílchez	Secretaria	