

ACOPIO Y COMERCIALIZACIÓN DE GRANOS BÁSICOS DE LA COOPERATIVA COMPARE R. L. 2017-2018.¹

Jossie Marcela Acuña²
José Adalid Alvarado³
Beverly Castillo Herrera⁴

RESUMEN

La presente investigación, estudia el funcionamiento del acopio y las estrategias de comercialización de la Cooperativa Multifuncional 27 de junio, Paz y Reconciliación R.L., conocida como COMPARE R.L, con sede en la ciudad de Condega, departamento de Estelí, Nicaragua. Esta empresa cuenta con 94 socios y 300 presocios de diferentes comunidades de la ciudad de Condega. En este estudio se han definido tres ejes teóricos que son: acopio, cooperativa y comercialización. Por su enfoque filosófico esta investigación es Cualitativa o mixta. Se aplicaron entrevistas y encuestas. Los principales resultados demuestran que, en el funcionamiento de la Cooperativa, no se cuenta con el personal necesario para el departamento de acopio, ni control de calidad, se carece de estándares de calidad establecidos y de riguroso cumplimiento. Al no controlar la calidad, los costos de comercialización se ven afectados porque se tiene que incluir el costo de las maquinarias para garantizar la limpieza del producto y cumplir con entregar un grano de calidad al cliente. La hipótesis de este estudio se cumple en un 77.3% al demostrar que los presocios afirman que COMPARE R.L no posee estándares de calidad para el acopio del grano. La cooperativa también carece de estrategias de comercialización, sus ventas están restringidas a un solo cliente, el Programa Mundial de Alimentos (PMA), lo cual representa mucho riesgo, y limita su crecimiento y posicionamiento en el mercado de granos básicos. En este estudio se proponen como estrategias para mejorar la comercialización las siguientes: Organización del departamento de acopio, Diseñar nuevos estándares de calidad, Crear un departamento de mercadeo el cual sea responsable de crear estrategias de comercialización para el crecimiento de la cooperativa.

Palabras claves: Cooperativa, acopio, comercialización, granos básicos, estrategias.

¹ Este artículo se elabora a partir de la tesis titulada acopio y comercialización de granos básicos de la cooperativa multifuncional 27 de junio paz y reconciliación COMPARE R.L.

² UNAN-MANAGUA, FAREM –ESTELI. Correo electrónico: jossie119201@gmail.com

³ UNAN-MANAGUA, FAREM –ESTELI. Correo electrónico: Jaam1914@gmail.com

⁴ Doctora en Ciencias Sociales por la Universidad del Zulia, Venezuela. Maestría en Ciencias Sociales por la Universidad de Guadalajara. Docente titular de la UNAN-Managua, FAREM-Estelí. Correo electrónico: beverly.castillo@yahoo.com.

ACCOUNTING AND COMMERCIALIZATION OF BASIC GRAINS OF THE MULTIFUNCTIONAL COOPERATIVE JUNE 27, PEACE AND RECONCILIATION R.L CONDEGA (COMPARE R.L.). PERIOD 2017 - 2018.

ABSTRACT

The present research studies the operation of the basic grains collecting and marketing strategies of the Multifunctional Cooperative 27 de Junio, Paz y Reconciliación R.L., known as COMPARE R.L, with headquarters in the city of Condega, department of Estelí, Nicaragua. In this study, three theoretical axes have been defined: collection, cooperative and commercialization. Due to its philosophical approach, this research is Qualitative-quantitative. Interviews were applied to the general manager, partners, head of quality control, head of collections and surveys (176 surveys). This company has 94 business associates and 300 pre-associates from the city of Condega. In the case of the operation of the collection area, the main results reflect that the cooperative does not have the necessary personnel for each department of collection area, especially in the department of quality control, which is not fully organized, and do not have established quality standards and strict compliance, therefore, their marketing costs are affected, since they must assume the cost of the machinery responsible for cleaning the product, to deliver a quality grain to the customers. This study is guided by the following hypothesis: The quality of the grain collected by COMPARE R.L, for its commercialization, is subject to the fulfillment of the selection parameters (Quality Criteria) by the producers. The hypothesis is fulfilled by demonstrating that 77.3% of the pre-associates affirm that COMPARE R.L does not have quality standards for grain storage. Regarding the analysis of marketing, the cooperative does not have strategies for growth and positioning in the basic grains market, it only has one potential customer: The World Food Program by its initials in Spanish (PMA). The cooperative has as a mission: To be an outstanding basic grains collector in the country, and export its product with a recognized quality. In this study, the following are proposed as strategies to improve marketing: Organization of the collection department, Design new quality standards, Create a marketing department which is responsible for creating marketing strategies for the growth of the cooperative.

Keywords: Cooperative, collector, commercialization, basic grains, strategies.

INTRODUCCION

La Cooperativa Multifuncional 27 de junio Paz y Reconciliación R.L. Condega (conocida por sus siglas COMPARE) inicia sus operaciones en el municipio de Condega en el año 2010, por sus buenas referencias de ser un sitio de buena producción agrícola. Actualmente, la Cooperativa cuenta con 94 asociados, personas naturales, y productores que tienen sus fincas en comunidades del municipio. Esta cooperativa pretende brindar mejores oportunidades de crecimiento a los pequeños y medianos productores, para ello le brinda financiamiento, insumos y asistencia técnica durante el proceso de cosecha. El acopio de granos permite darle la oportunidad de mejorar la calidad de vida a los productores porque sus cosechas son de alto riesgo climático y al venderle a COMPARE tienen un mercado seguro.

COMPARE R, L, es la única Cooperativa en el municipio de Condega que tiene su propio centro de acopio con maquinaria especial para la selección, limpieza, y empaque de granos básicos, siendo ésta una de sus mayores fortalezas para darle valor agregado a los productos.

El centro de acopio presenta algunas debilidades como es la falta de personal para las diferentes actividades, esto afecta directamente la calidad del producto porque el mismo personal realiza varias actividades simultaneas, carece de una buena estructura en el departamento de control de calidad y la falta de control de estándares de calidad le genera un incremento en sus costos de comercialización. Además, se carece de transporte propio, se tiene que alquilar vehículos de carga para trasladar el producto desde los sitios de producción en las comunidades al centro de acopio, y este gasto se le agrega al producto.

Una de las estrategias implementada por COMPARE es darle financiamiento y los recursos necesarios a los productores para que puedan cosechar (semillas, insumos, asistencia técnica).

Actualmente COMPARE R.L. se enfrenta con el problema de no tener una limitada red de comercialización de los granos básicos que acopia, solo tiene un cliente mayorista que es: El Programa Mundial de Alimentos (PMA) el cual le compra aproximadamente 200 toneladas al año, por ello la cooperativa no logra incrementar sus ventas y tampoco adquiera una ventaja competitiva sostenible.

Estudia el proceso de acopio y comercialización de COMPARE y será de utilidad para la Cooperativa COMPARE porque sus resultados puedan ser útiles para que los directivos promuevan las estrategias sugeridas, para mejorar el proceso de acopio (frijol), e incrementar la comercialización del producto al mercado nacional.

La base conceptual de esta investigación abarca tres ejes teóricos: 1) Cooperativa, 2) Acopio, y 3) Comercialización.

Para Noguera (2008) la cooperativa es una asociación autónoma de personas que se unen voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada.

De acuerdo a Da silva (2013) el acopio es un espacio que tiene como fin la reunión o recolección de productos en grandes cantidades para luego poder almacenarlos en mejores condiciones posibles. La finalidad de los acopios es reunir los granos provenientes de los productores, pasando por un riguroso proceso de limpieza y empaque, para darle valor agregado a los productos para la venta.

La comercialización es el conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución. Considera planear y organizar las actividades necesarias para posicionar una mercancía o servicio logrando que los consumidores lo conozcan y lo consuman. (Reyes 2010)

MATERIALES Y METODOS

Según el uso del conocimiento, esta investigación es aplicada porque aborda la problemática de la comercialización de la Cooperativa Multifuncional 27 de junio Paz y Reconciliación R.L Condega, y propone estrategias administrativas que mejoren sus ingresos y su rentabilidad. De acuerdo con el enfoque filosófico esta investigación es Cualitativa o mixta porque analiza a profundidad el proceso de acopio y comercialización, sino que también las diferentes problemáticas que la Cooperativa presenta.

El universo de estudio es la Cooperativa Multifuncional 27 de junio Paz y Reconciliación R.L Condega COMPARE, integrada por 25 productores-socios y 300 pre- socios productores de granos básicos.

Los criterios de selección para la muestra cualitativa son:

- Personas que deseen participar de forma voluntaria en el estudio.
- Personas que trabajan y conocen del funcionamiento de la Cooperativa COMPARE R.L., como: Gerente de la Cooperativa, responsable de acopio y responsable del Departamento de Control de Calidad.
- Productores Socios y Presocios.

En el muestreo para la investigación cuantitativa se aplicaron 176 encuestas a los socios y pre socios productores. Se entrevistaron a informantes claves de la empresa como es el gerente de la cooperativa, socio, responsable de acopio y responsable de control y calidad.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN.

La Cooperativa COMPARE R.L. está integrada por 94 asociados (16 mujeres y 78 hombres) que son personas naturales y juntos conforman la Asamblea General de Asociados. Uno de los aspectos importantes de esta cooperativa es que gran parte de los socios pertenecen a la directiva, tienen cargos y responsabilidades dentro de la cooperativa. De los cuales 25 socios son productores y cuentan con 300 pre socios productores.

Cuadro N°1. Socios y presocios de COMPARE R.L.	
Productores	25
No productores	69
Sub total	94
Presocios	300
Total	394

Los socios son aquellos que cumplen tanto como los derechos y deberes que la cooperativa les exige, como es la aportación mensual de la cuota ya establecida.

Los pre socios considerados así porque no dan ninguna colaboración monetaria, pero reciben beneficios tanto como: microcréditos, capacitaciones, insumos a bajos costo y muy buen precio para la compra de sus granos básicos.

Entre los beneficios que COMPARE brinda a los pre socios se encuentra el financiamiento para la cosecha, capacitaciones sobre insumos y manejo de semillas, también reciben asistencia técnica por parte de la cooperativa durante el periodo de cosecha.

El 33.5% de los encuestados afirma que uno de los beneficios brindados por COMPARE es el financiamiento seguido por 27.8% que le brindan capacitaciones, y un 23.9% los insumos. (ver cuadro N 2)

Beneficios	Frecuencia	%
Capacitaciones	49	27.8
Asistencia técnica	26	14.8
Financiamiento	59	33.5
Insumos	42	23.9
Total	176	100

Fuente: Encuesta realizada a presocios de COMPARE. Febrero, 2019

Ser socio de COMPARE R, L es tener ventajas que los ayudan en su desarrollo laboral, a continuación, se detallan los beneficios que los socios tienen:

1. Capacitación Continua: Todo socio debe de participar en las capacitaciones que la cooperativa promueve. Además, promueve el Emprendedurismo y la Creatividad, siempre están enfocados en que los socios estén capacitados en diferentes temas de innovación, trabajo en equipo y de cosecha como la forma correcta de siembra de semilla, buena aplicación de insumos, técnicas de corte, acopio entre otros.

Los productores reciben capacitaciones por parte de los técnicos en las cuales abordan temas sobre un mejor manejo de insumo, sobre el grano, para ser utilizados en el tiempo de cosecha. así como también reciben visitas por parte de los técnicos para la revisión durante la cosecha.

2. Microcréditos para cosecha y post cosechas: Otra ventaja es la oportunidad de microcréditos para la cosecha y postcosecha. Para acceder al crédito tienen como requisito principal ser socios activos, y tener disposición de colaborar con la cooperativa. La tasa de interés es del 10 %, y se puede cancelar el crédito en cuotas mensuales o entregando su cosecha como pago.

La cooperativa brinda el servicio de crédito o financiamiento a socios y productores para la producción y mantenimiento del grano (Frijol) el monto es definido de acuerdo a la necesidad del productor y capacidad de pago. Mientras que para los socios es un poco fácil el obtener un crédito y también se lo dan con una tasa de interés más baja.

Los productores para optar a un crédito de cumplir con los siguientes requisitos:

- Pagar en caja el reporte crediticio (sin riesgo)
- Copias de cedula prestatario y fiador.
- Presentar garantía (C/V de ganado, títulos, documento de solares)
- Pago de formalización del crédito (2%)
- Presentar presupuesto de inversión.
- Recibir charlas pre crédito y crédito.
- Aceptar las políticas de la cooperativa.

3. Fondo bienestar social: Un porcentaje de las utilidades obtenidas por COMPARE es destinado para beneficios de los socios en salud, vivienda, fallecimiento de un familiar, reparación de camino en las comunidades más lejanas.

4. Oportunidades de empleos a familiares: La cooperativa al realizar nuevas contrataciones les da prioridad a los socios y sus familiares, siempre y cuando cumplan con los requisitos para optar a plazas vacantes. También los socios son miembros de la directiva y ocupan cargos dentro de COMPARE R. L., es decir están dispuestos a trabajar en la cooperativa y se relacionan de manera directa con la gerencia, los técnicos y otros socios.

Así como los socios reciben diferentes beneficios de la cooperativa, también tienen obligaciones que deben cumplir, tales como: la cuota mensual que es impuesta desde el primer día que se asocia a COMPARE, esta cuota tiene un valor de 1500 córdobas mensuales (aproximadamente 45 dólares), los cuales al final del año se les regresa con las ganancias generadas. Otra de las obligaciones es que deben participar en todas las reuniones que se realizan con la Asamblea General de socios, asistir a todas las actividades que promueva la cooperativa, integrarse a los comités de organización, vigilancia, educación u otros que se organicen.

Organización del sistema de Acopio.

El centro de acopio de la Cooperativa COMPARE está ubicada en la comunidad San Diego, municipio de Condega. En este lugar acopian gran cantidad de granos básicos (frijoles), para su comercialización. Este acopio es el único que existe en la ciudad, cuenta con la maquinaria necesaria para el proceso de limpieza y calidad del grano.

El acopio se realiza en cuatro áreas de las oficinas centrales de COMPARE R.L., que son:

1. **Área de Recepción:** En esta área se atiende a todos los productores que llegan a vender su cosecha de granos básicos (frijol) y se les indica lo que necesitan para que la cooperativa les compre el producto.
2. **Área de control de calidad:** En esta área el encargado revisa los granos y determina si el producto está bueno para la compra. En esta área esta la maquinaria de limpieza es la encargada de eliminar toda la basura tierra y materia extraña, maquinaria disimétrica es la encargada de clasificar todos los granos, los selecciona en granos enteros y quebrados, maquinaria pulidora se encarga de darle brillo al frijol, trabaja a base de aserrín bien zarandeado, maquina selladora se encarga de sellar las bolsas y sacos para el producto terminado.
3. **Área de escogida:** está conformado por un grupo de mujeres (siempre que sean pedidos grandes) encargadas de seleccionar los granos para garantizar mejor calidad para su posterior venta.
4. **Bodega:** Aquí se almacenan lo granos terminados, luego de haber pasado por todo el proceso de acopio.

Una de las mayores debilidades de la Cooperativa es que carece de suficiente personal para realizar las diferentes actividades del proceso de acopio. Por ello, cuando hay pedidos muy grandes de más de 500 qq se tiene que contratar a personal para cumplir en tiempo y forma. Cuando no se contrata a nuevo personal, el personal ya contratado tiene que realizar varias actividades al mismo tiempo.

Otra debilidad es el uso de la maquinaria, que genera mucho costo cada vez que se utiliza por ejemplo al usarla varias veces para procesar el mismo grano se produce un gasto extra de energía eléctrica.

Además, no todos los trabajadores están capacitados en su manejo porque son maquinas industriales y para un buen uso y deben estar previamente capacitados la primera que se utiliza es una maquina escogedora, que aparta la basura, piedras y broza luego pasa a la maquina densimétrica que se encarga de medir los granos y luego está la maquina pulidora que le da brillo al grano, también hay máquinas para pesar en bolsas de dos y cinco libras y actualmente las máquinas para sellar las bolsas.

Precio y tipo de grano acopiado por COMPARE R, L

El precio que ofrece COMPARE del quintal de frijoles varía entre C\$1,500.00 y C\$ 1,700.00 córdobas (entre 45 y 50 dólares), esto depende de la variedad del grano que se oferta. En el año 2017 se acopiaron 6240 quintales, esto les permitió tener una venta total de C\$10,000,000.00 de córdoba al año, esto representa el 76% de los ingresos de la empresa.

En el año 2018 se acopiaron 10,000.00 quintales y se obtuvo una venta total de C\$ 16,000,000.00.

El valor agregado que se ofrece al comprador es un frijol limpio, libre de plagas y granos de igual tamaño y color.

COMPARE también es reconocida por la buena variedad de grano que acopia, como: Frijol Rojo, Frijol INTA Norte y Frijol INTA Rojo. Cabe mencionar que el frijol que no cumple la calidad necesaria llamado Chajuma, se vende para comida de algunos animales como los cerdos.

Criterios de calidad para el acopio a socios y pre socios.

En COMPARE existe un departamento que revisa la calidad del grano que ofrece el proveedor y solo cuenta con una persona encargada de realizar todas las actividades como es revisar el grano pasar por maquinaria supervisar el proceso de limpieza. Existe una maquinaria que evalúa la humedad del grano y casi no la utilizan porque la persona encargada no ha recibido capacitación sobre su uso adecuado de la maquinaria por lo cual todo lo hace de manera empírica haciendo las pruebas de humedad con la boca solamente.

Los únicos criterios de calidad que COMPARE exige a sus proveedores es que el producto no lleve mucha humedad, que el grano sea del mismo tamaño, y sin basura. Sin embargo, estos criterios no son estrictamente cumplidos porque siempre aceptan el producto porque tienen la maquinaria necesaria para dejar el grano con muy buena calidad.

Al no tener estándares de calidad bien elaborados, esto genera costos elevados como es el aumento de energía eléctrica y muchas veces para sacar un grano limpio tenían que pasarlo por la maquina hasta 3 veces.

En este estudio se aplicó una encuesta a 176 pre socios venden su producción a COMPARE para conocer su valoración sobre los criterios de calidad definidos.

Criterios de Calidad Exigidos por COMPARE		
Universo: 176 encuestas		
CRITERIOS DE CALIDAD	FRECUENCIA	%
Grano con brillo	37	21
Grano del mismo tamaño y color	22	12.5
Suavidad del grano	4	2.3
Grano de primera producción	33	18.8
Limpio y seco	80	45.5
Total	176	100

Fuente: Encuesta realizada a pre socios de COMPARE. Febrero, 2019

El 45.5% de los encuestados afirman que la cooperativa les exige un grano limpio y seco, otro 18.8% que sea un grano de primera producción, otro 12.5% un grano del mismo tamaño y color.

Estos son los criterios que debería de exigir la cooperativa a los productores, pero al hacer uso de la maquinaria no hay tanta exigencia por parte de COMPARE.

Propuesta de Estrategia para optimizar la comercialización de los granos básicos de COMPARE R, L.

En base a la información obtenida se realizó un análisis FODA de la Cooperativa COMPARE R, L para identificar las principales Fortalezas, Debilidades internas, y las Oportunidades y Amenazas del entorno.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Experiencia Comercial y Crediticia.• Maquinaria Industrial• Infraestructuras (Bodegas)• Adquisición de materia prima de proveedores confiables.• Terreno propio• Fidelidad de los clientes.	<ul style="list-style-type: none">• Disponibilidad de fondos para actividades de comercialización• Reconocimiento como una de las mejores cooperativas.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">• Falta de organización en el Acopio• Equipo productivo operativo reducido en el área de control de calidad.• Falta de transporte propio.• Falta de departamento encargado de la comercialización.• Falta de estrategias de comercialización.• Poco compromiso de los productores para vender su producción.	<ul style="list-style-type: none">• Riesgos productivos por efectos de cambios climáticos.• Nuevos competidores en la ciudad.• Mejores precios de venta de granos de los vendedores informales.

Las líneas de estrategias para la mejora del funcionamiento de la cooperativa.

Línea N 1: Organización del departamento de acopio.

Objetivo: Formular nuevas estrategias que permitan optimizar el funcionamiento del departamento de acopio.

Actividades:

1. Rediseñar el manual de funciones de los responsables de cada área del acopio.
2. Contratación de personal de apoyo, con el objetivo de llevar un mejor control en el departamento de acopio.
3. Capacitación continua sobre el buen manejo de un acopio.
4. Supervisión diaria por parte del gerente general de la empresa y socios.
5. Diseñar formularios que les permita llevar un buen control de las entradas y salidas del acopio.
6. Compra de Vehículo para transportar la materia prima

Línea No.2: Departamento de calidad.

Objetivo: Diseñar nuevos estándares de calidad que le permita a la cooperativa ahorrar costos y entregar un grano con mayor calidad.

Actividades:

1. Reorganización de actividades en el departamento de control y calidad.
2. Diseñar nuevos estándares de calidad, en donde se apliquen nuevas normas para la compra de granos a los proveedores.
3. Verificar el cumplimiento de estándares de calidad exigidos por la cooperativa a los proveedores
4. Realizar reuniones semanales con el encargado del departamento, socios y gerente para darle soluciones a problemas.
5. Realizar una reingeniería de procesos para diseñar la ruta optima por el cual debe de pasar los granos, garantizando la calidad y el menos costo posible.

Línea N 3: Comercialización.

Objetivo: Creación de un departamento de mercadeo el cual sea responsable de dar nuevas estrategias de comercialización para el crecimiento de la cooperativa.

Actividades:

1. Contratación de personal capacitado para el departamento de mercadeo.
2. Contratación de ejecutivos de ventas, con el objetivo de dar a conocer a nivel nacional la cooperativa.
3. Elaborar estrategias de publicidad tales como: spots publicitarios, panfletos, anuncio en radios más escuchadas por la población.
4. Formar alianzas con otros empresarios para dar a conocer el producto en diferentes ciudades del país.
5. Visitas a diferentes puntos estratégicos con el objetivo de que conozca la calidad del grano que COMPARE ofrece.

CONCLUSIONES.

La cooperativa Multifuncional 27 de junio Paz y Reconciliación R.L Condega COMPARE R, L es una empresa que ha logrado establecerse en el mercado de la ciudad, sin embargo, su producto no es tan conocido en el país porque no poseen una estrategia de comercialización tampoco poseen una marca establecida.

La cooperativa cuenta con un departamento de acopio donde solo existen dos personas encargadas de realizar todas las actividades además carece de estándares de calidad que les permita obtener un mejor producto. No poseen un departamento encargado de la comercialización, por ello la empresa no posee estrategias enfocadas en el reconocimiento a nivel nacional y lograr nuevas alianzas con clientes nuevos tanto fuera como dentro del país.

COMPARE tiene potencial para ser una empresa reconocida a nivel de Condega por su calidad del grano, por ello se proponen tres estrategias que les permitirá mejorar en su funcionamiento y cumplir con las metas que se establezcan.

BIBLIOGRAFÍA

Garcia, Ing. Alan Henderson . *Antología del Curso Gerencia de los Servicios de Salud*. Mexico, 2012.

Kotler, Philip. *Mercadotecnia internacional*. Sexta Edición. Mexico.: Editorial McGraw-Hill., 2011.

Nicaragua., Asamblea Nacioanal de. «Ley N° 499. Ley General de Cooperativas.» Managua, 17 de Enero de 2008.

Reyes, Alfonso. *Secretaría de economía*. Editado por Hipódromo Condesa. 13 de 5 de 2010.
<http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos-servicios/comercializacion>.