

Diplomado “Convirtiéndonos en una cooperativa con orientación en agronegocios”



Módulo N° 1

Cooperativismo y desarrollo rural

Maximiliano Sainz, M. Sc.
Consultor Senior
Cooperativismo
13 de noviembre 2021

Plan de la presentación de hoy



Casos exitosos de integración y comercialización

1. Cooperativa cacaotera WORKAKAO (Colombia)
2. Acopio café de mujeres-Estrategia Risaralda Diversidad de perfiles (Colombia)
3. Cooperativa forestal FEDECOVERA (Guatemala)
4. Cooperativa cafetalera Tosepan Titataniske (México)
5. Cooperativa cacaotera El Ceibo (Bolivia)



IMPLEMENTACIÓN ESTRATEGIA DIVERSIDAD DE PERFILES

Estrategia Risaralda Diversidad de Perfiles al PROCOMPITE Eje Cafetero



1. Articulación intersectorial
2. Laboratorios de catación y formación en catación
3. Inversión en finca y asistencia técnica
4. Procesos de igualdad entre hombres y mujeres
5. Comercialización con diferenciación





COOPERATIVA MULTIACTIVA NODO AGRÍCOLA CACAOTERO

LÍNEA DE TIEMPO CONFORMACIÓN COOPERATIVA DE 2º NIVEL WORKAKAO



- | | |
|------------------------------------------------|--------------------------------------|
| 1. Misiones Institución socia-Org. 2do nivel | 10. Curso cooperativo |
| 2. Misión El Ceibo | 11. Estructura organizativa |
| 3. Feria Chocó | 12. Elaboración de estatutos |
| 4. Misión Cahova | 13. Asamblea de constitución |
| 5. Misión Institución socia-Visión estratégica | 14. Consolidación documentos legales |
| 6. Asesoría legal | 15. Planificación estratégica |
| 7. Concertación figura de integración | 16. Registro y conformación legal |
| 8. Diseño de hoja de ruta | 17. Operación |
| 9. Conformación de comité | |



NODO CACAOTERO DEL ARIARI



Articulación entre 5 organizaciones de productores de cacao en la zona del Ariari, departamento del Meta.

- 🍫 Poder de negociación
- 🍫 Estrategia logística
- 🍫 Compra venta de cacao seco
- 🍫 Centros de Acopio Nodal o ancla
- 🍫 Unidad de negocio que opere con un número significativo de productores agrupados en varias organizaciones.



Objetivo

Mejorar los precios y las condiciones de negociación del cacao seco, Mediante:

- 🌿 Mayor volumen tranzado
- 🌿 Aseguramiento de la frecuencia y volúmenes
- 🌿 Rutas logísticas de transporte
- 🌿 Estandarización del proceso comercial



Problemática Nodo



- ❖ Roles y responsabilidades del comité
- ❖ Resolver el tema de las Doble membresía, privilegiando quizás la membresía a la asociación de su localidad (beneficios de subsidios del estado y la cooperación internacional)
- ❖ Reflexionar sobre la propiedad del Centro de acopio. Unificar los % de utilidades para no crear discordia entre las asociaciones
- ❖ Precios y reglas unificadas y avaladas por el comité
- ❖ Hacer un piloto sobre la conformación de precios socios y no socios en las asociaciones
- ❖ Establecer una estrategia para la compra de cacao en localidades que no tienen puntos de compra del Nodo. Establecer zonas de influencia de cada asociación.



Conformación de la empresa regional



- 🌱 Misión de institución socia sobre planificación estratégica (visión del negocio de manera conjunta y considerando el contexto de la cadena de valor)
- 🌱 Concertación de la figura legal a conformar (con asesoría legal sobre las diferentes formas de integración regional) Criterios considerados:
 - 🌱 Conservar los objetivos del Nodo Cacaotero
 - 🌱 Poder realizar actividades comerciales
 - 🌱 Conservar los principios del sector solidario
 - 🌱 Generar excedentes y distribución
 - 🌱 Beneficiar a los productores (precio, servicios, bienes etc.)
 - 🌱 Beneficios tributarios (régimen especial)



PROCESO DE FORMALIZACIÓN



- 🌿 Luego de la asesoría legal, los representantes de las 5 organizaciones decidieron conformar una cooperativa multiactiva de 2º nivel.
- 🌿 Identificación de los desafíos y líneas estratégicas.
- 🌿 Se diseñó una hoja de ruta con las actividades, responsables y fechas para lograr formalizar la figura cooperativa.
- 🌿 Se realizaron capacitaciones y asesorías en:
 - Planeación estratégica
 - Estructura orgánica
 - Elaboración de estatutos y políticas
 - Socialización del flujo comercial y financiero
 - Roles y responsabilidades de las organizaciones socias
 - Curso cooperativo

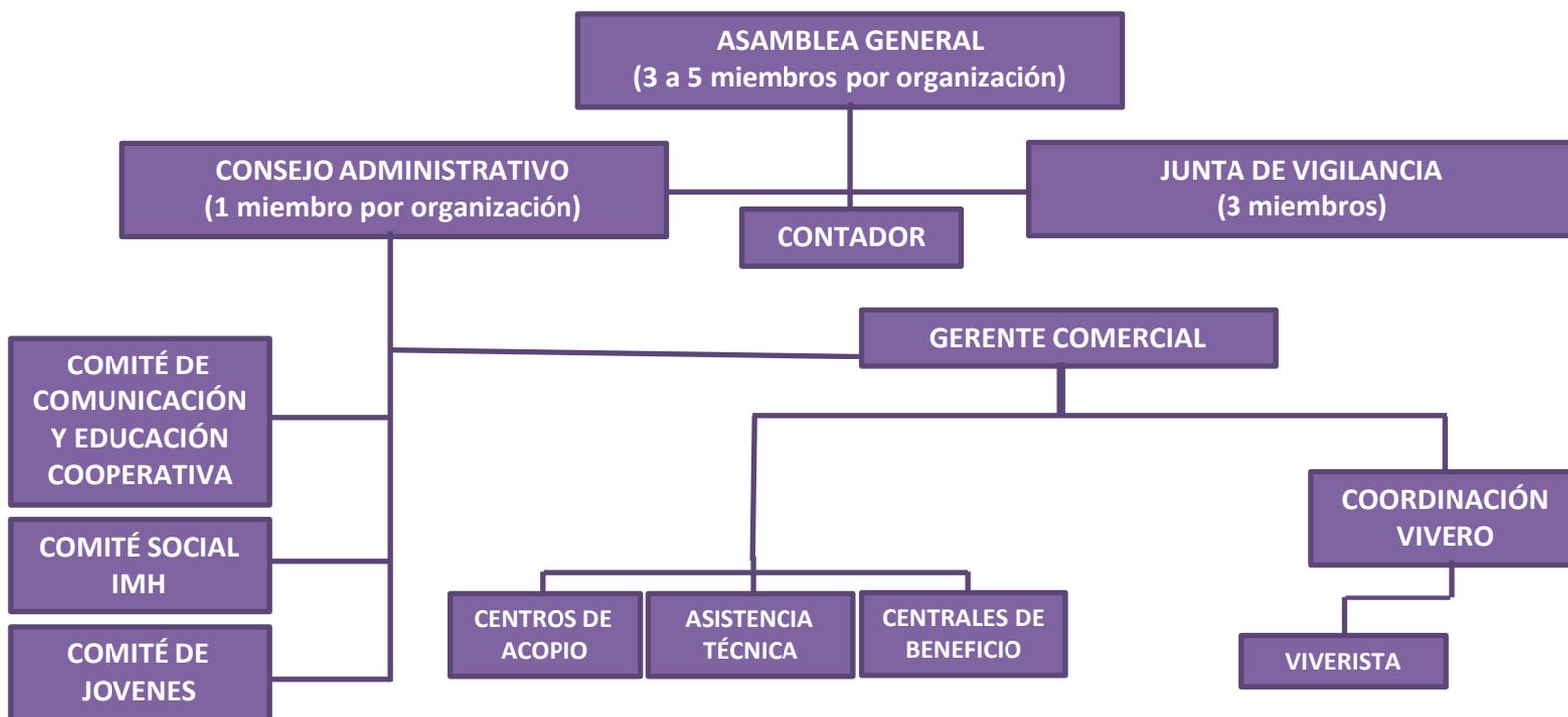


PROCESO DE FORMALIZACIÓN

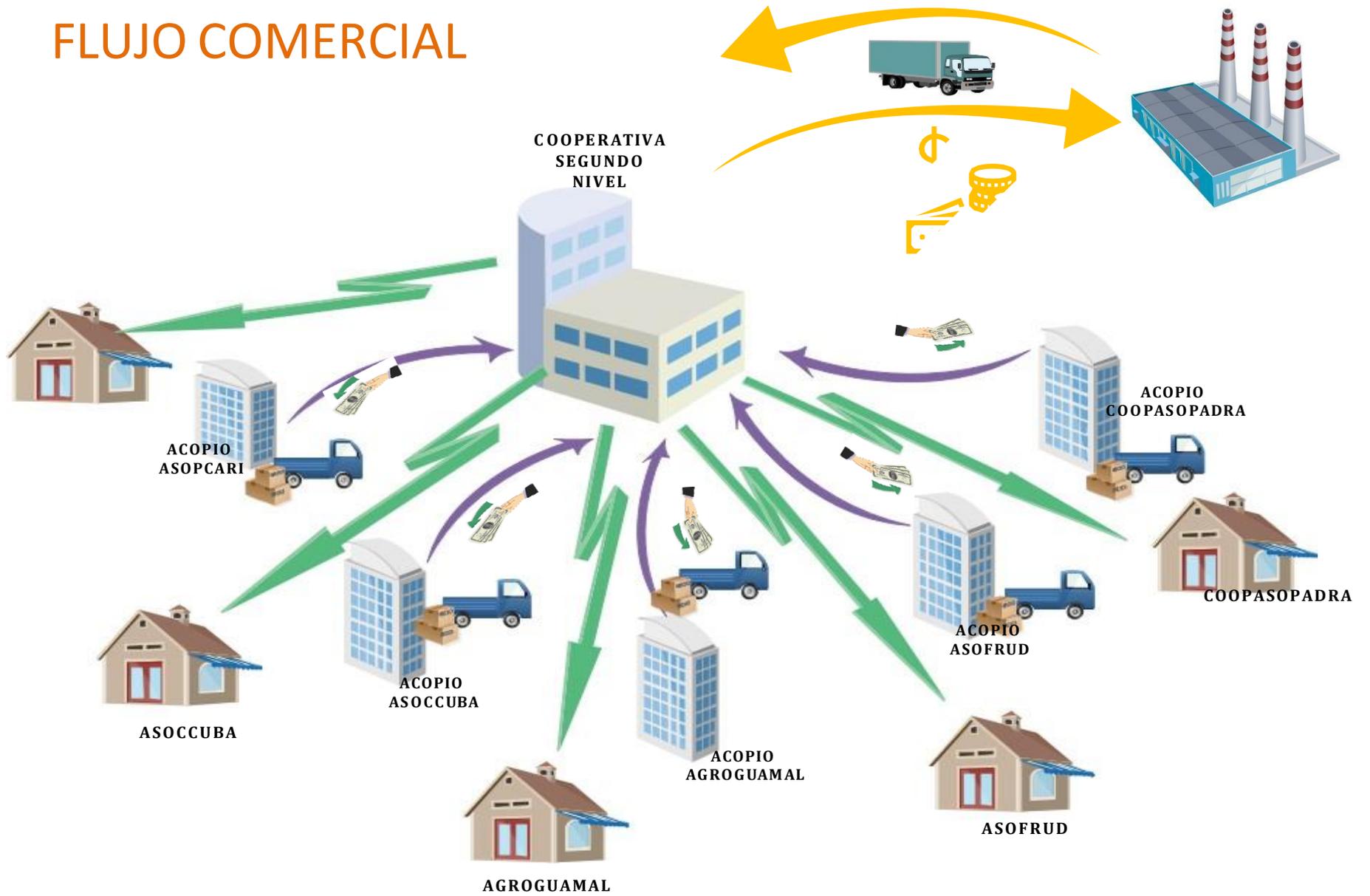
- 🌿 Conformación de la asamblea y la elección de los órganos de administración, dirección y vigilancia.
- 🌿 Registros ante Cámara de Comercio, DIAN, SUPERSOLIDARIA
- 🌿 Operación comercial



ORGANIGRAMA COOPERATIVA 2º NIVEL



FLUJO COMERCIAL



Ventajas de la integración



1. Capacidad de negociación (poder para fijar precios)
2. Acceder a mercados diferenciados
3. Beneficios tributarios (las organizaciones de base seguirían en régimen especial).
4. Mayor acceso a servicios crediticios y alianzas dentro del sector cooperativo.
5. Mayor participación y representación institucional
6. Beneficios directos con la industria de la cadena (transporte, compra garantizada etc.)
7. Diversificación de unidades de negocio
8. Reducción de los costos operativos y administrativos en los puntos de acopio.
9. Contratación de recurso humano calificado para cargos de gestión
10. Retorno, retribución o incentivo

LÍNEAS DE NEGOCIO



- 🌿 Comercialización de cacao seco corriente y premio
- 🌿 Vivero de cacao y forestales

Se proyecta:

- 🌿 Comercialización de cacaos especiales finos de aroma, mediante centrales de beneficio comunitario



Unidad de negocio

Vivero de cacao



Vivero de cacao un negocio del: **NOD**

CARACTERÍSTICAS DEL VIVERO

- CLONES DE ALTA CALIDAD
- TRAZABILIDAD
- ACOMPANIAMIENTO TÉCNICO
- ASESORÍA TECNOLÓGICA CANADIENSE
- PLANTULAS INJERTADAS DE ALTA CALIDAD
- PLANTULAS MADERABLES DE ESPECIES NATIVAS

Contacto:
 ariarivivero@gmail.com
 3114596294 311-459 6311

Apoyado por: **REPSOL** **Canada** **(SOCODEVI)**

Vivero de cacao un negocio del: **NOD**

COMPRAR PLANTULAS DE CACAO es negocio asegurado

— PREGÚNTANOS CÓMO —

Apoyado por: **REPSOL** **Canada** **(SOCODEVI)**





Proyecto de Desarrollo económico local

- Creación y consolidación de empresas asociativas
- Equidad y mejor calidad de vida para la población

METODOLOGÍA

Componentes.....



TÉCNICO



SOCIO EMPRESARIAL



COMERCIAL

Componentes transversales.....



AMBIENTAL



IGUALDAD ENTRE MUJERES Y HOMBRES



MAYOR PARTICIPACIÓN DE ACTORES (articulación)

Organizaciones:

COOPCAFER

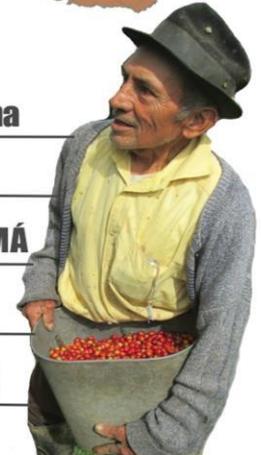
La Cristalina

APECAFEQ

ASOCAFÉ – TATAMÁ

AGROSOLIDARIA

ASOTATAMÁ



18

Organizaciones con un potencial de cobertura de

1800



PRODUCTORES

Que se busca **IMPACTO.....**

- 1.** Fortalecimiento del clúster regional “Risaralda, diversidad de perfiles”, conformado por: 18 Asociaciones, Comité Departamental de Cafeteros, COOPCAFER, Compradore Regionales, Instituidos de Formación, Profesionales, Universidades, Alcaldías y Gobernación
- 2.** Establecimiento de un sistema de control que permite el mejoramiento de la calidad de los cafés certificados por la Iniciativa Diversidad de Perfiles
- 3.** Mejoramiento de los ingresos de 1000 caficultores a corto plazo, con un potencial de crecimiento en cobertura a 1800 productores



Organizaciones



APECAFEQ
QUINCHÍA:

441SOCIOS.AS/108
MUJERES

AGROSOLIDARIA LA
CELIA:

145SOCIOS.AS/36
MUJERES

ASOTATAMÁ EL
ÁGUILA 95
SOCIOS.AS/24
MUJERES



Articulación intersectorial



**COMITÉ DE
CAFETEROS**



COOPCAFER



**PROYECTO
IMPULSA**



**REPRESENTANTES
ASOCIACIONES
DEPARTAMENTO DE
RISARALDA**

Laboratorios de catación y formación en catación



- ❖ Dotación de equipo básico en aseguramiento calidad
- ❖ Acompañamiento de Líder de calidad
- ❖ Formación en catación
- ❖ Diagnóstico del potencial de calidad
- ❖ Envío de muestras a clientes



Inversión en finca y asistencia técnica

- ❁ Diagnóstico de beneficio húmedo y seco
- ❁ Maquinas despulpadoras
- ❁ Tanques de aguas mieles
- ❁ Silos
- ❁ Formación en aseguramiento de calidad
- ❁ Identificación de costos y elaboración del presupuesto
- ❁ Manejo de aguas mieles



Procesos de igualdad entre hombres y mujeres /participación de jóvenes



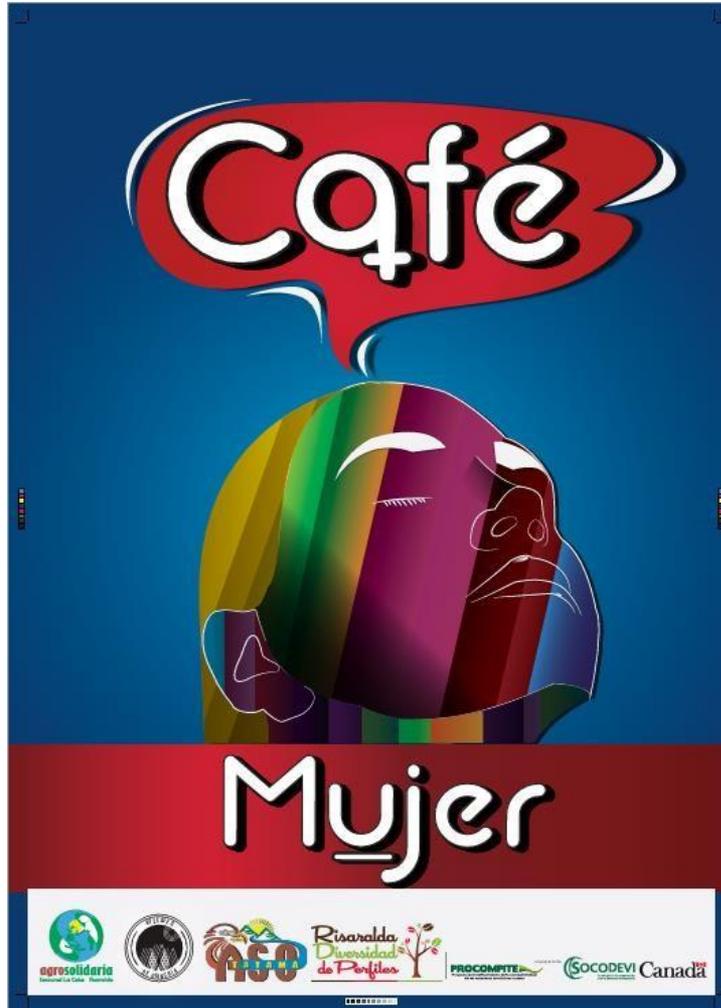
El componente IMH se integró a cada uno de los niveles de intervención. 40 mujeres preparadas en el tema de calidad de café.

Algunas actividades:

- ❖ Formaciones en catación y calidad. 10 personas por organización (mujeres, hombres y jóvenes)
- ❖ Escuela de liderazgo



Procesos de igualdad entre hombres y mujeres /participación de jóvenes



- Café Mujer
 - Creación de marca
 - Aliado comercial
 - Apoyo a la comercialización

Comercialización con diferenciales



☿ **Café convencional**

☿ **Micro lotes**

☿ **Diferenciado Café Mujer**

- **Acopio 1:** Blend IMH de las 3 Organizaciones. Destino: Nueva Zelanda - Cliente: Raw Material.
- **Acopio 2:** Blend IMH de las 3 Organizaciones. Destino: Australia - Cliente: Raw Material.
- **Acopio 3:** IMH Asotatamá. Destino: Londres - Cliente: Café Lumbus.
- **Acopio 4:** IMH Apecafeq. Destino: Dubái - Cliente: Raw Material.

☿ **FLO**

☿ **Café con tasa superior a 84 pts.**

VENTAS TOTALES DE 240 TONELADAS
VALOR DE POR US\$595.789 DESDE
2017 A 2019.

ASOTATAMÁ US\$ 160.780
AGROSOLIDARIA US\$ 314.524
ASOTATAMÁ: US\$ 122.480

4 Acopios de café
IMH /10.608 Kg
de CPS vendidos



Principales actividades realizadas



- Participación en ferias nacionales e internacionales
 - Feria S.C.A 2017 en Estados Unidos
 - Expo especiales Bogotá 2016 y 2017



- Elaboración del ofertable
- Elaboración del cronograma comercial del proyecto.
- Procedimiento de exportación
- Costos de comercialización y exportación.
- Capacitación en tema de comercialización y valor agregado.
- Capacitación en temas comerciales (precio, acopio, negociación, calidad)



País: Guatemala

Sector de actividad: Agro-industrial



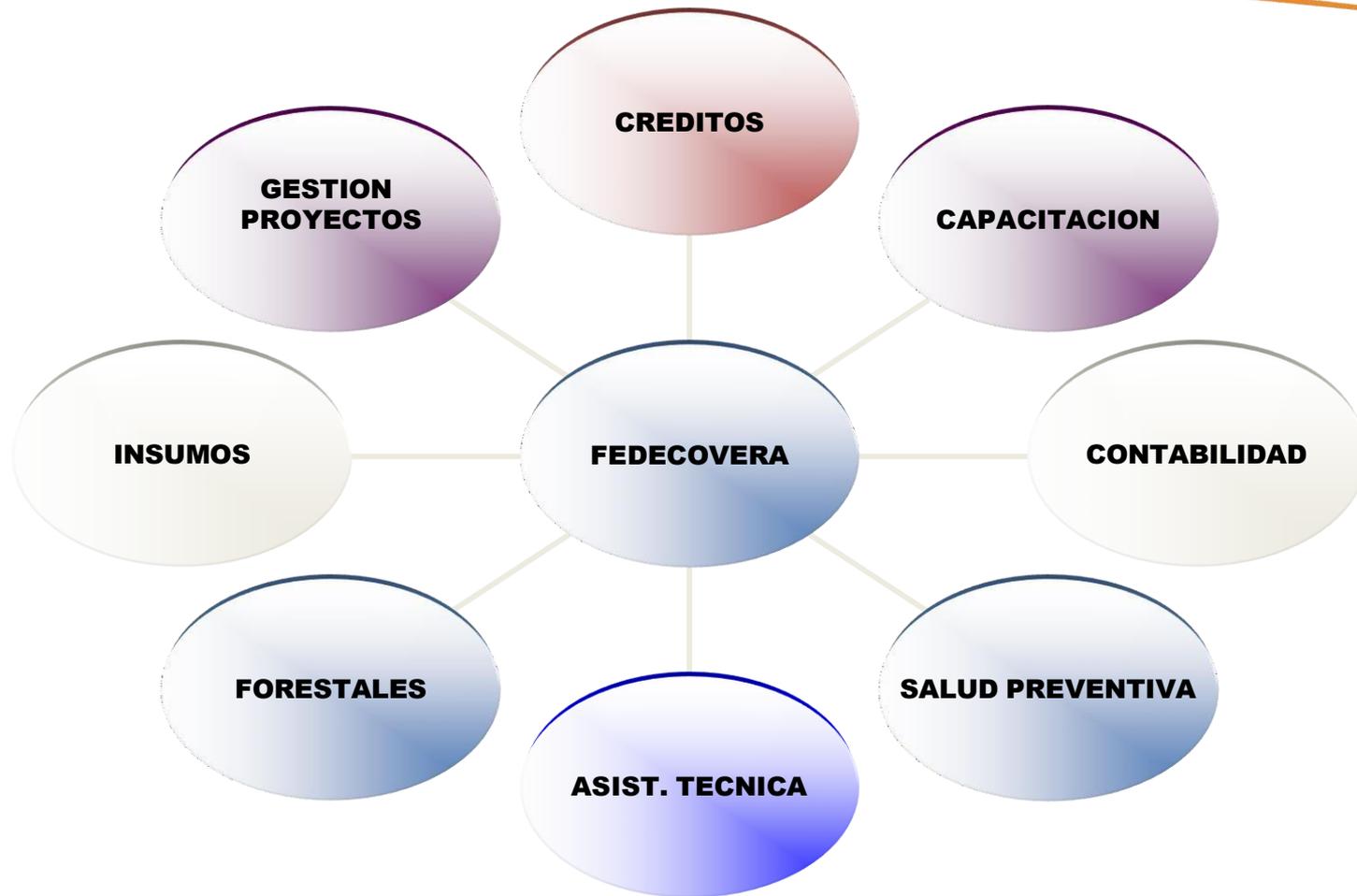
12,000 familias autóctonas



- Principal exportador de cardamomo orgánico del mundo
- La venta de cardamomo ha generado un excedente **de 1 500,000** \$ US por año desde 2010.
- Las familias socias se benefician de servicios de salud gracias a los excedentes generados por la empresa cooperativa.

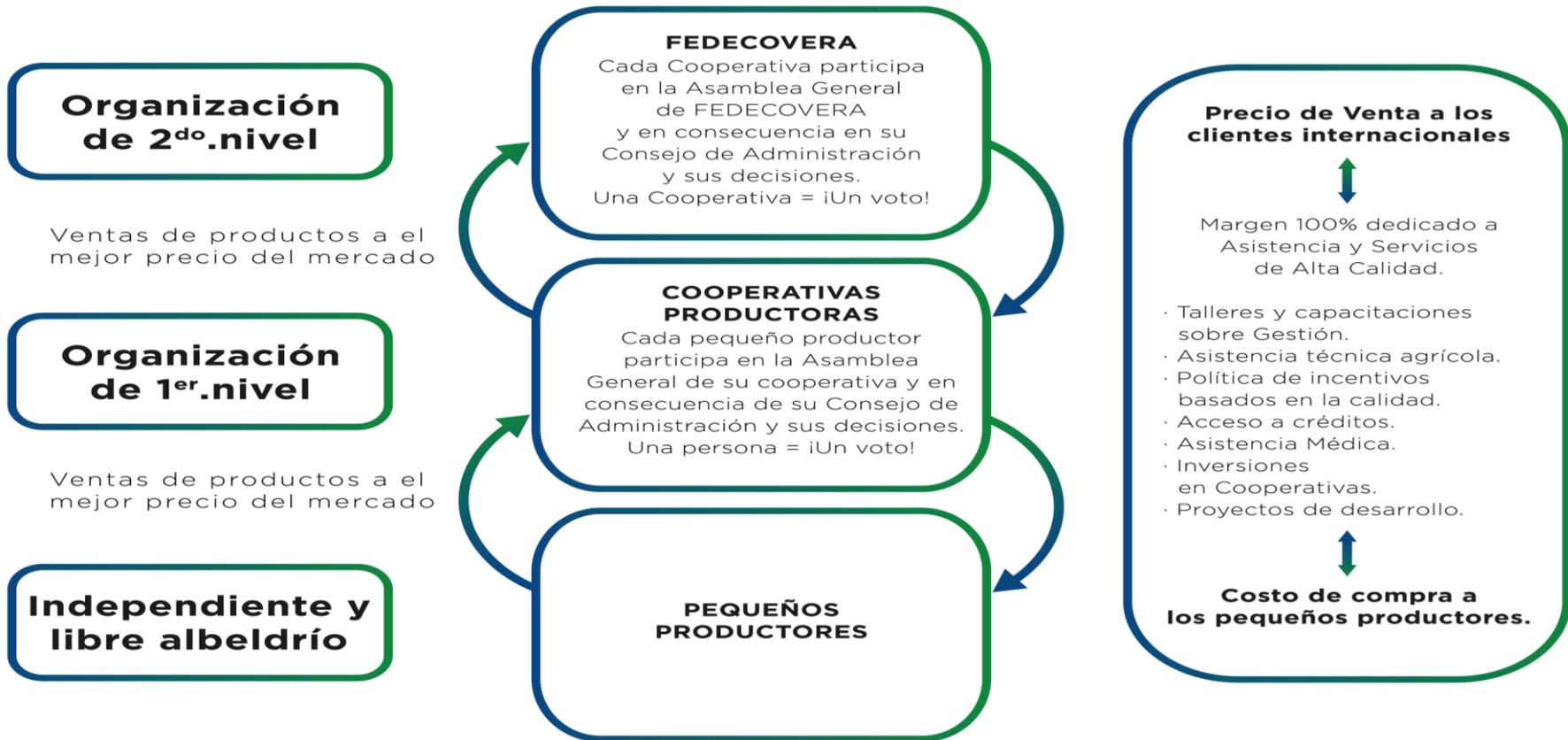
- Organización Cooperativa de segundo grado, constituida el 23 de Febrero de 1,976, con sede en el municipio de Cobán, Departamento de Alta Verapaz, con área de acción en los Departamentos de Alta y Baja Verapaz.
- Base social: Cuarenta cooperativas de primer grado, integradas por mas 30,000 socios que pertenecen a etnias mayas: Q´eqch´ı y Pocomch´ı (60 000 personas), en las que su actividad econ´omica principal son los cultivos de: caf´e, cardamomo, cacao, pimienta dioica, c´urcuma, t´e y productos forestales.
- FEDECOVERA apoya tambi´en a 33 otros grupos de peque˜os productores que agrupan a 80 000 personas.
- FEDECOVERA esta considerado como el principal exportador de cardamomo org´anico del mundo

SERVICIOS BRINDADOS SIN COSTOS PARA LOS SOCIOS



- Servicios de asistencia en salud, de capacitación para empresas familiares, y de acceso a financiamiento con intereses accesibles, para una población total de 140 000 personas
- Beneficios ambientales para una gran parte de la población que se dedica a actividades forestales sostenibles
- Eliminación de la migración a las áreas urbanas o fuera del país

UN MODELO ECONÓMICO-SOCIAL SOSTENIBLE



DIVERSIFICANDO EL PORTAFOLIO DE SUS PRODUCTOS





www.elceibo.org



Denominación Institucional



Qué es
El Ceibo Ltda.

Es una Organización
Cooperativa de Segundo
grado que trabajan
enmarcados bajo la Ley
General de Sociedad de
Cooperativas de Bolivia.



Fundado



El 5 de febrero del año 1977, con 12 cooperativas de base del Alto Beni.

Organización



Actualmente existen 47 cooperativas afiliadas, agrupamos a más de 1300 familias productoras del cacao orgánico.

VISION



➤ Constituirse competitivamente como una organización modelo del país, dentro la cadena productiva agro industrial del cacao orgánico y otros productos.

Bajo criterios de sostenibilidad económica, social y medio ambiental.

Satisfaciendo las necesidades de sus asociados y productores del rubro, con autogestión propia bajo la filosofía del cooperativismo.



MISIÓN



Desarrollar con transparencia y eficiencia la administración de la cadena productiva del cacao orgánico.

Bajo principios de unidad, sostenibilidad, justicia social y equidad.

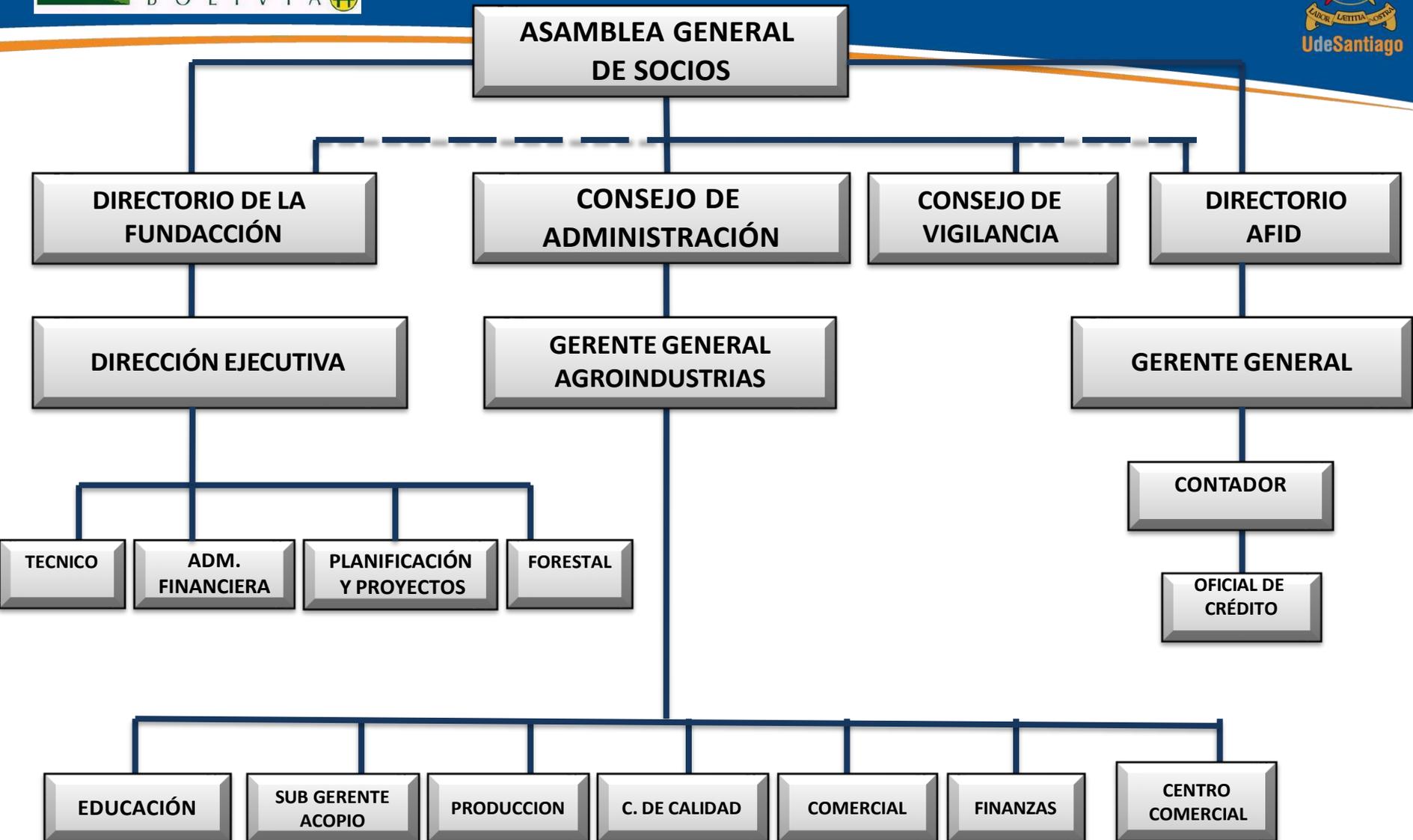
Con recursos humanos propios formados bajo la filosofía del cooperativismo, cuyo fin es resolver las necesidades de las cooperativas afiliadas y sus socios. Contribuyendo al desarrollo Regional y Nacional.



POLÍTICAS INSTITUCIONALES

- Exportar con responsabilidad social.
- Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad
- Competitividad empresarial.





Asamblea General de Socios

- Se realizan 3 veces al año (ordinarios)
- Participan 3 delegados mixtos por Cooperativas



CERTIFICACIONES



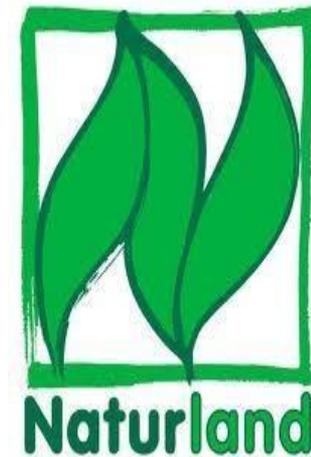
ISO 9001:2008
Sistema de Gestión
de Calidad

www.tuv.com



ISO 22000:2005
Sistema de Gestión
de la Inocuidad
Alimentaria

www.tuv.com

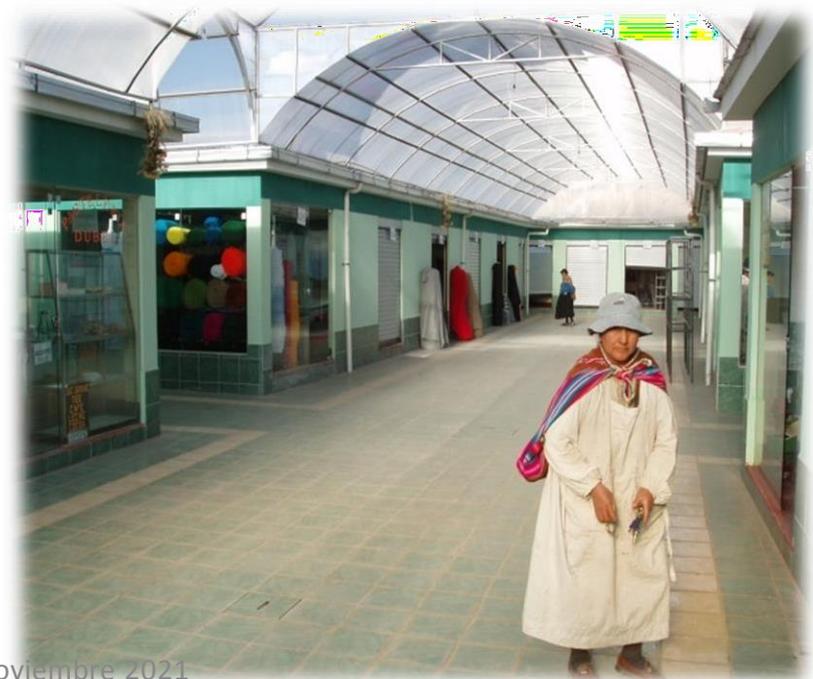


SERVICIOS: CENTRO COMERCIAL



- Alquiler de Oficinas (Edificio El Ceibo)
- Servicio de parqueo

- Pasajes Comerciales
- Salón de eventos



LOGROS

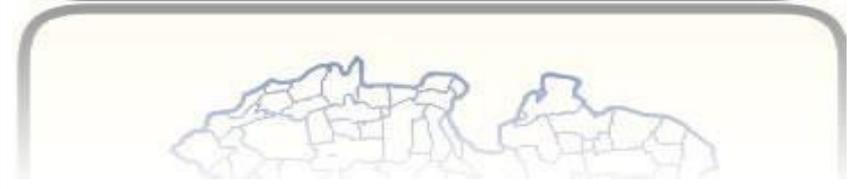


- Mercado seguro para el cacao boliviano con precios justos y estables
- Asistencia técnica a productores del cacao y otros rubros
- Fortalecimiento organizacional
- Formación y capacitación integral
- Distribución de excedentes
- Pago bono de vejez a soci@s mayores de 60 años
- Becas de Estudio para socios e hijos de socios
- Apoyo a la salud de la familia socia
- Fuentes de trabajo para socios e hij@s de socios
- Formación en la agricultura orgánica sostenible.

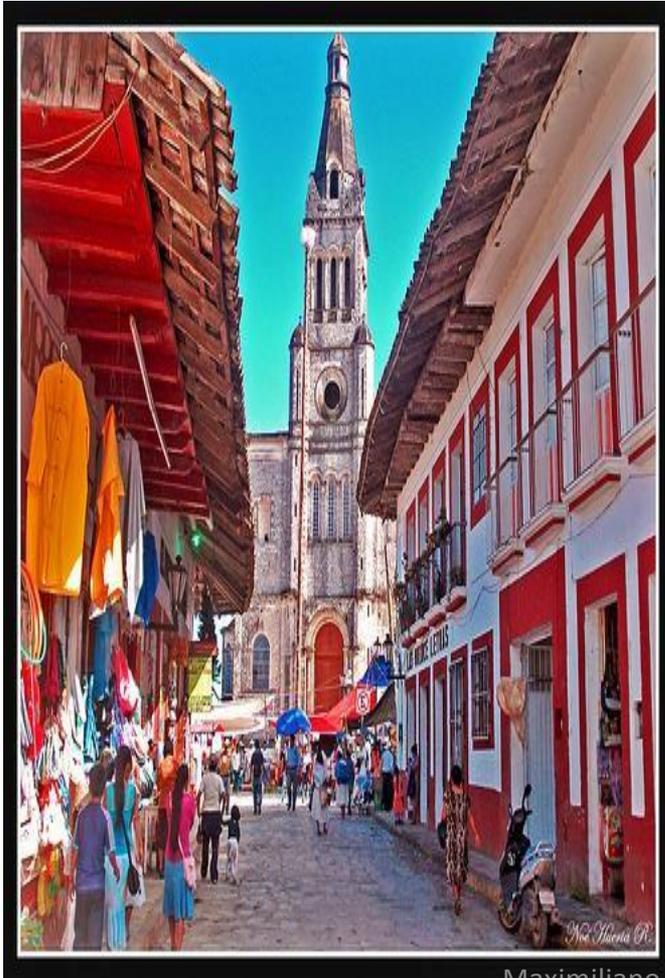
Cooperativa Tosepan Titataniske



Cooperativa Tosepan Titataniske



Cooperativa Tosepan Titataniske



Historia



- Creación en 1976 por unas pocas docenas de miembros (mujeres) de tres pueblos (Beaucage, 1987).
- Comercializar productos locales, obtenga varios productos del exterior para reducir el costo de los alimentos y evitar la explotación de intermediarios (mestizos llamados coyotes).
- Representación de los afiliados ante el Estado, intermediario en el caso de programas estatales y también autodefensa ante abusos por parte de comerciantes locales (Cooperativa Tosepan Titataniske, 2004).



La cooperativa hoy



- Hoy, la cooperativa reúne a 789 socios, cooperadores que viven en 60 comunidades de 6 municipios dispersos en la Sierra Madre Oriental y el costado del Golfo de México.
- Hay 3.200 productores de café y 2.800 de chile, entre ellos 1.200 mujeres. Hay 80 familias de artesanos y 600 jornaleros.
- Predomina la pequeña propiedad en la cooperativa con un promedio de 0,75 hectáreas por productor.

Su misión



La misión de la cooperativa Tosepan es mejorar la calidad de vida de todos sus miembros a través de acciones que permitan el desarrollo sostenible de las familias, las comunidades y la región (Serna de Garza; Martínez Garcés, 2000).

Entre estas acciones, mencionemos las siguientes (Cooperativa Tosepan Titataniske, 2004:

- Aumentar los ingresos de los miembros;
- Autonomía financiera;
- Mayor independencia de los programas gubernamentales;
- Mayor control sobre el proceso de producción;
- Economías de escala en la compra de insumos y comercialización de productos;
- Operar de manera económicamente eficiente.

- Centro de formación Kaltaixpetaniloan
- Proyecto turístico Tosepan Kali
- Proyectos de emprendimiento femenino en artesanías
- Proyecto de reforestación
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Tosepantomi
- Cooperativa de construcción de viviendas
- Mejoramiento vial



Preguntas/Comentarios



CABEZA CORAZÓN PIÉ



Maximiliano Sainz, M. Sc.

Consultor Senior

Cooperativismo

maxsainz@hotmail.com

+573187827134

<https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/maximiliano>

