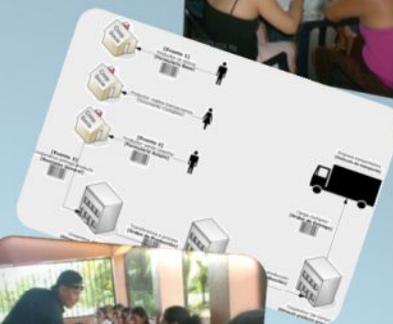


Central Del Campo R.L

Un verdadero modelo del
Cooperativas en Nicaragua



Creada en 1997, “del Campo ” a partir de la experiencia y dinámica de líderes campesinos con el espíritu de resolver los problemas mas fundamentales que deprimen el sector cooperativo en Nicaragua.

¿Quiénes Somos?

- Cooperativa de segundo grado.
- Conformado por 10 cooperativas de primer grado.
- Aglutinan a 1,061 socios miembros y comparte sus servicios con productores Ajonjoleros (granos básicos) a pequeña y mediana escala.
- Zona geográfica de desarrollo productivo León, Chinandega, Managua y Rivas (Isla de Ometepe).
- Área productiva aproximada de 8,581.10 manzanas.
- Participación en la economía nacional : exportándose un valor aproximado de 70% de la producción nacional de ajonjolí.
- Destino de la producción: Mercados de Europa, Japón, Estados Unidos y Centroamérica.



Visión

Los campesinos miembros de las cooperativas socias impulsan el proceso de producción, integración y transformación agroindustrial de su producción.

“Del Campo” R.L.

- Fortalece su liderazgo en el rubro Ajonjolí, desarrollando otros rubros y diversifica sus servicios industriales y comerciales, así como el desarrollo de otras actividades en beneficio de las asociadas.
- Afianza su presencia en el mercado convencional, priorizando los nichos que generan mayor estabilidad y mejores precios.
- Trabajamos hacia la auto sostenibilidad y el desarrollo.



Misión

Uniendo esfuerzos solidarios de mujeres y hombres, fortalecemos la unidad de nuestras cooperativas y su progreso. Desarrollamos relaciones justas de transformación y comercialización a través de alianzas empresariales y organizativas con los que comparten nuestros valores. Contribuimos al logro de una vida digna de las familias campesinas, y la mejoría del medio ambiente serán los resultados de nuestro empeño.



Valores

- Valoramos la cooperación e integración entre Cooperativas.
- Practicamos la justicia social y la solidaridad.
- Practicamos la honradez, honestidad y transparencia.
- Respetamos la vida y la naturaleza.
- Promovemos la educación, comunicación y confianza.
- Fomentamos la igualdad de oportunidades y participación



Ofrecemos

- **Servicios de asistencia técnica y capacitación acorde a las necesidades de nuestros productores y productoras.**
- **Promotoría de genero , prevención del VIH/SIDA y promoción de los derechos humanos.**
- **Servicios de almacenamiento, limpieza y clasificación , descortezado , lavado y empaque de Ajonjolí.**
- **Comercialización al exterior.**
- **Capacitación y certificación de 40 hrs de Cooperativismo.**
- **Fortalecimiento institucional.**
- **Brindamos servicios de asesoría técnica para implantar trazabilidad.**
- **Venta de insumos agrícolas y semillas certificadas.**
- **Ofrecemos servicios de tramites de Importación y Exportación.**



Logros Alcanzados

- Participar activamente en la economía del país, siendo la primera cooperativa en volumen acopiado y exportado de la producción Nacional de ajonjolí (70%) siendo una de las tres Cooperativa Agroindustrial mas grandes de Nicaragua.
- Fortalecimiento del sistema de gestión financiera de **CENTRAL DEL CAMPO** y las cooperativas bases para la producción, acopio, transformación agroindustrial y comercialización del Ajonjolí.
- Se ha logrado la implementación de sistemas para el control de la calidad (**BPA, trazabilidad, BPM, POES Y HACCP**) e incorporados a procesos de la agroindustria.
- Fortalecido la relación financiera con la Banca Privada de Nicaragua y sector Cooperativo Internacional (**RABOBANK. ROOPCAPITAL Y ALTERFIN**).



- ❖ Participación activa de algunos consejos de administración en los Gobiernos Municipales, como organizaciones que aportan a la economía local y en las tomas de decisiones en los consejos del Poder ciudadano de las Alcaldías.
- ❖ En nuestras estructuras organizativas, contamos con la Unidad de Asistencia Técnica y Capacitación.
- ❖ Certificación en BPA a las 10 cooperativas socias.
- ❖ Se esta implementando el uso del Manual de **BPA** y llenado de cartilla de registros productivos
- ❖ Contamos con Plan Estratégico de Gestión Ambiental.
- ❖ Contamos con una política de genero en versión popular.



Uso del premio Social de Comercio Justo

- ❖ Fondo revolvente para la Producción Agrícola
- ❖ Compra y mejora de infraestructuras
- ❖ Promoción y fomento del Cooperativismo
- ❖ Promoción de cultura y Deporte
- ❖ Facilitación de herramientas y conocimientos a socios de la tercera edad en elaboración de manualidades.
- ❖ Fondo social
- ❖ Mejora del sistema de abastecimiento de Agua Potable



*Gobernabilidad y medios de Comunicación
de las Cooperativas Socias y Central Del
Campo R.L*



La Ley le otorga su Autonomía

Los gobiernos de las Cooperativas dan a conocer las decisiones tomadas a través de certificaciones

Medios de Comunicación

Vía Organizativa

Vía Administrativa

- Consejo de Administración de cooperativas socias y Central del Campo
- Delegados de las Cooperativas son electos por Asamblea general

- Correo electrónico
- Teléfono
- Documentos escritos y digitales
- Visitas técnicas

- Gerencia general
- Complejo Agroindustrial
- Comercialización
- Gestión Financiera
- Desarrollo Cooperativo
- Contabilidad

Esta sustentado en los estatutos de Del Campo

Cadena de Valor del Ajonjolí



Producción



Actor: Productor

Tracción Mecanizada



Tracción Animal

1.1

Preparación del suelo



1.4

Floración



1.3

Limpieza y Raleo

Tracción Mecanizada



Tracción Animal

1.2

Siembra

C o s e c h a



2.1 Corte y emparve



2.2 Aporreo



2.3 Limpieza y Empaque



Acopio en el campo



3.1

Transporte



3.2

Almacen (Bodega-Productor)



Recepción y almacenamiento en Cooperativa Socia

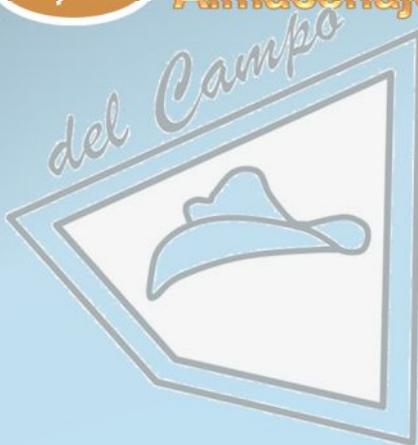


4.2

Almacenaje en Bodega de Base

4.1

Transporte (Bodega Productor Socio) hacia Coop de Base



Transporte a Planta de Procesamiento



5.1

Cargar el vehículo de transporte

5.2

Depositar ajonjolí en el complejo Agroindustrial



Recepción en Planta de Procesamiento



6.2

Análisis



6.1

Descarga, pesada

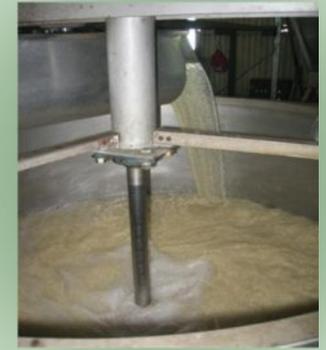


6.3

Ubicación



Procesamiento de Ajonjolí



7.1.1

Procesamiento Descortezado



7.1.2

Procesamiento Lavado

del Campo



Procesamiento de Ajonjolí



7.1.3

Procesamiento Secado



7.1.4

Procesamiento Selección



Procesamiento de Ajonjolí



7.2 Empaque



7.3 Almacenaje



Transporte al Cliente



8.1

Cargar del Producto

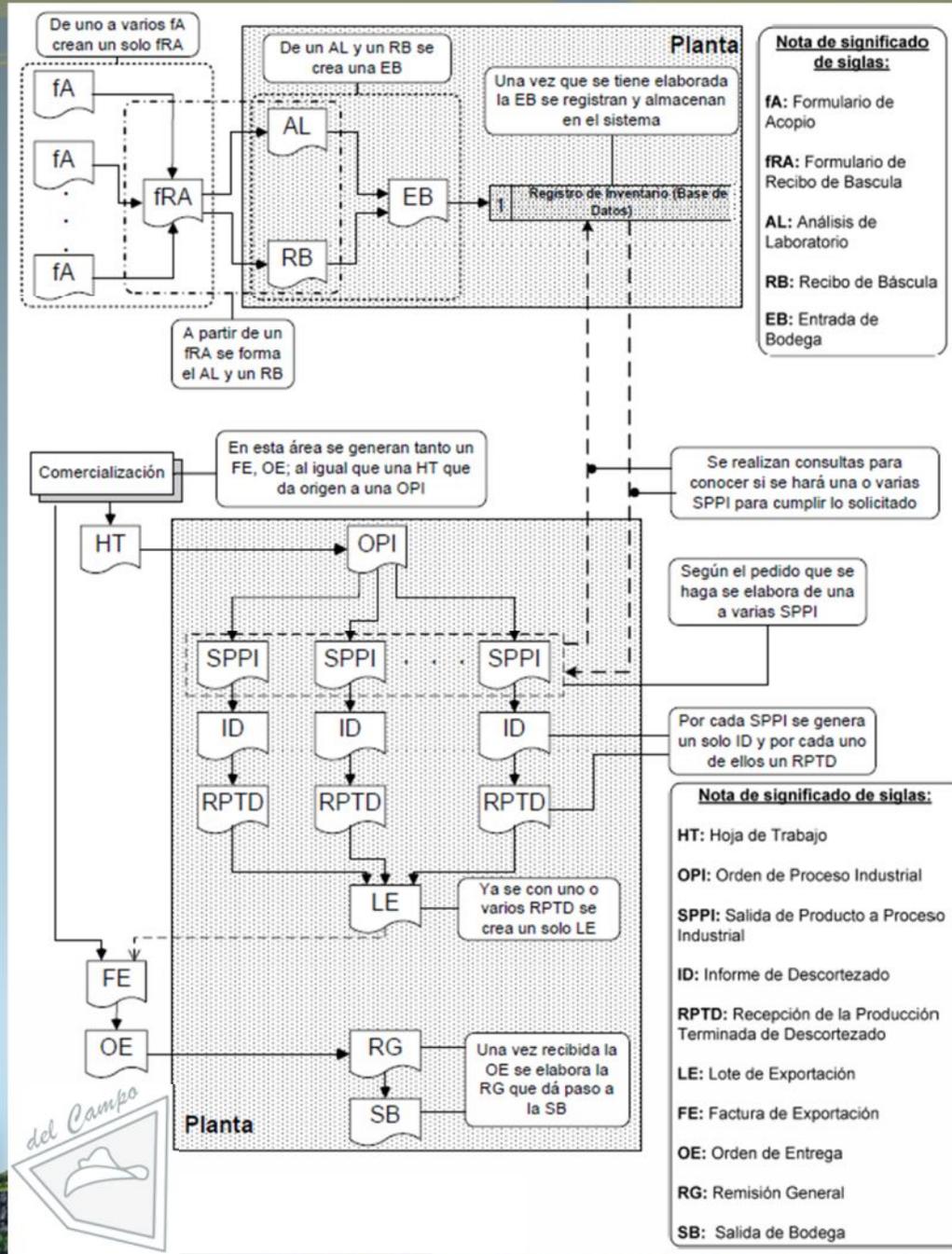


8.2

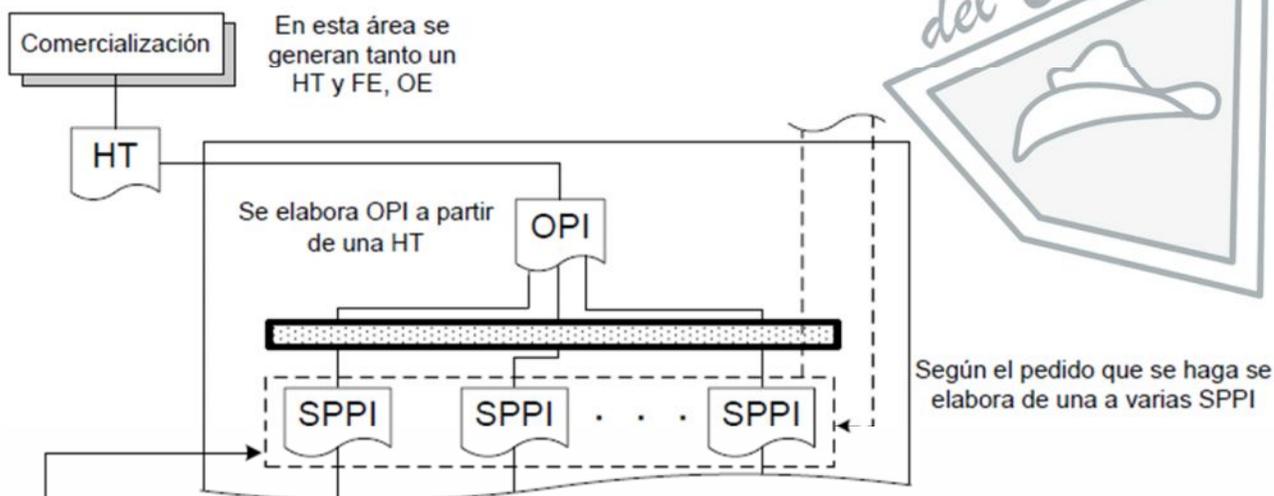
Transporte al Cliente

*Trazabilidad y SIC
Agroindustrial en el
Ajonjolí*





CANCELACIÓN DE PEDIDO, EN EL MOMENTO DE DAR SALIDA DE BODEGA



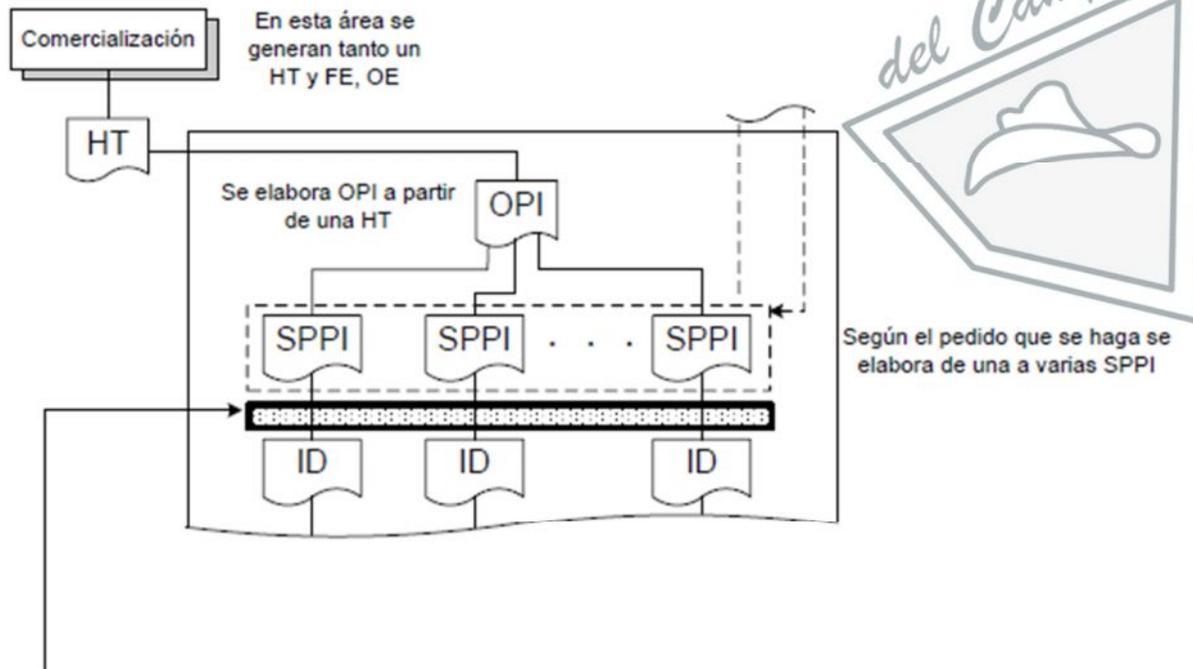
Al momento de realizarse una solicitud por parte de un Cliente, se tendrá que realizar el procedimiento que se muestra, determinado por las características que se requieran.

Esto es realizado por el encargado de Bodega, que busca el o los lotes que se adecuen al pedido, genera los documentos para salida de ajonjolí.

Pero si en el momento que se da la Orden de Salida se cancela la petición del Cliente, se procede a dar de baja o anular todos los documentos que se crearon, devolviendo así el producto a su ubicación original.



PROBLEMA EN EL MOMENTO DE PROCESAR AJONJOLÍ



Si en el momento que se procesa el ajonjolí al área de Descortezado y se comienza a trabajar; por alguna razón ya sea falla de energía o falta de insumo, se tenga que detener el proceso. El ajonjolí se tendrá que buscar la forma de extraerlo y notificar a la cooperativa dueña lo ocurrido y decidir que se hará con él. Pueden darse algún caso como los siguientes:

- Si lo extraído puede ser utilizable, éste se toma y continua con su proceso dando un primer informe de lo ocurrido. Pero si al extraerse y volver a ser reprocesado no se satisface la demanda se completará con mas producto bruto.

Debido a esto es que en el primer informe se contemplará una menoría de quintales de 1ra calidad y un aumento de quintales de sub-producto.

- Si ya no es útil se tendrá que informar a la o las cooperativas dueñas del producto, lo ocurrido para decidir que ser tendrá que hacer con ello. Y adjunto al informe que se genere, notificar por medio de una carta que soporte lo acontecido durante ese proceso.

TRASLADO ENTRE BODEGA



Para esta operación se crean documentos de **Traslado entre Bodega** (Salida de Bodega 1) y **Recepción entre Bodega** (Entrada a la Bodega 2), pero este caso tanto el encargado de Bodega que realiza la salida y que recibe; son el mismo.

Se podría dar la posibilidad de que ambos documentos formen uno sol el cual será confirmado al momento de efectuar el movimiento, por medio del Responsable de Planta a través de su firma. Al momento de constatar que lo que se hizo es correcto.

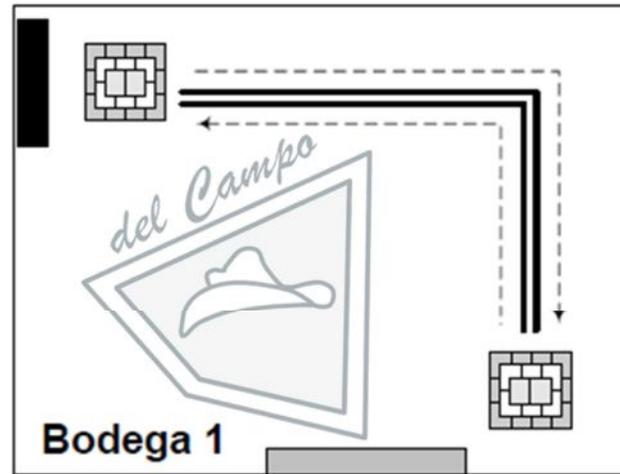
El procedimiento es:

Al mover un lote de una Bodega a otra, se localiza la ubicación en la cual se encuentra dicho lote. Al igual que se busca los documentos referentes a Entrada de Bodega, en los cuales se tendrá que modificar su lote referente al nuevo.

Esto es: se busca el lote deseado a través de su lista de producción, en cada Entrada de Bodega; y

cuando se encuentra se indica por medio de un símbolo ↓ el cual se coloca por debajo de la ubicación anterior, al igual que por debajo del Listado de Prod.

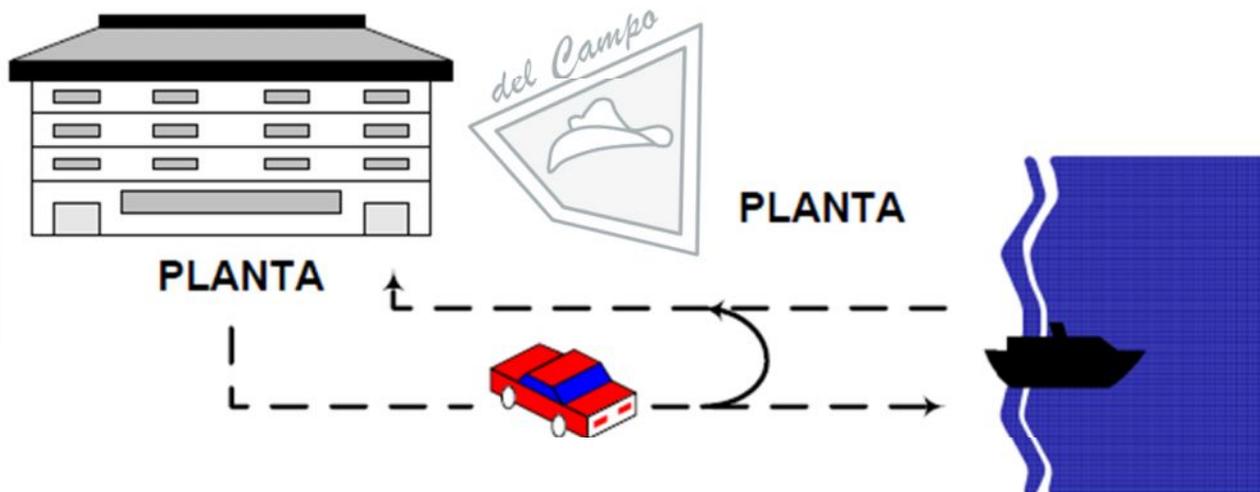
TRASLADO DENTRO DE LA BODEGA



El procedimiento es el mismo, es decir en la forma de indicar el movimiento y dejar constancia de esta operación. Exceptuando que no se generan documentos de movimiento dentro de la bodega, sino que se hace interno.



DEVOLUCIÓN DE UN PRODUCTO A LA PLANTA



Una vez que ya se ha elaborado la Salida de Bodega, es decir que el tipo y cantidad de producto se dio de baja para la venta, y se procede a entregar; ocurre que por parte del cliente se decide cancelar el pedido y por tal motivo se determina devolución.

Se elabora la EB, en la cual se podrá indicar la forma por la que se dará entrada a este producto (devolución). Es por ello que en la EB se tomarán en cuenta algunos campos tales como: PESO BRUTO, CANTIDAD DE SACOS y su PESO NETO LIMPIO. Además se deberá buscar una nueva ubicación para esto.

Adjunto a la EB se presentará la Remisión de Producto Terminado ya sea por Limpieza ó Descortezado, además de incluir una justificación de lo ocurrido. Realizándose también una AL para verificar la consistencia del producto.



del Campo

Trazabilidad de Ingresos



Ingreso de efectivo a nuestras cuentas Bancarias.

En el momento que entra dinero a nuestra cuenta de banco, procedemos a reconocer el origen del depósito, así mismo identificamos la factura que se está cancelando o abonando en el momento del depósito, de igual forma la cooperativa socia exportadora en dicha factura de exportación cancelada o abonada.



Identificación de los procesos industriales incurridos en la exportación.

Luego que identificamos la factura de exportación cancelada y las cooperativas exportadoras, identificamos los quintales exportados por cada cooperativa así como los lotes correspondientes procesados para dicha exportación, basados en el reporte de procesamiento industrial, facilitado por planta, identificamos el lote procesado con el cobro realizado por planta correspondiente a dicho proceso, con el cual realizamos la debida deducción a dicha liquidación.



Aplicación de los costos de empaque.

Este cálculo se realiza calculando el número de quintales exportados, con relación al material de empaque.



Calcular los costos de exportación y Pre-Embarque.

Los costos de exportación, provienen de los gastos realizados en análisis de laboratorio, estos trámites son realizados de acuerdo a cada exportación realizada, lo cual al momento de exportar más de una cooperativa socia a del Campo, la distribución se realiza proporcionalmente de acuerdo a los quintales exportados por las cooperativas.



Distribución de los Fondos.

Luego de todas las aplicaciones y deducciones realizadas a la liquidación de la exportación, se realizan las distribuciones correspondientes a las distintas cuentas bancarias, tanto de del Campo como de las Financieras que nos facilitaron los fondos, y al momento de la liquidación la cooperativa socia nos abona.



Calcular los gastos de financiamiento.

Lo último que se deduce al momento de la liquidación es el financiamiento, estos financiamientos corresponde a los préstamos que obtiene el productor en el ciclo agrícola, los cuales pueden ser utilizados para la producción, cosecha o acopio del producto.



Calcular los costos de comercialización.

Los costos de comercialización se calculaban en el ciclo agrícola 2007/2008 en base al valor de la exportación menos los costos y gastos de la exportación, a dicho saldo le aplicamos el 5%, la suma que resulte corresponde a la comisión por servicios de comercialización.

Modelo Lógico de Trazabilidad

