



Experiencia Desarrollo COOPEARROZ

Por: Carlos D. Florencio B.



Contenido

1. Introducción.
2. Etapas de desarrollo.
3. Factores de éxito..
4. Como garantizar el crecimiento sostenido de la Cooperativa.



1. Introducción.

1.1 Ubicación Geográfica.

1.2 Tenencia de la tierra en RD.

1.3 Tenencia Tierra Socios de COOPEARROZ.

1.4 Cadena Arrocerá Nacional.

1.5 Participación en el mercado de COOPEARROZ .



1.1 Ubicación Geográfica.



C/ Federico Basilis #60, Las Lagunas de Guaco, La Vega, República Dominicana



1.2 Tenencia de la tierra en RD.

Distribución porcentual de las unidades productivas agrícolas, según tamaño.

Tamaño en Tareas	Cantidad	%	Acumulado
Menos de 8	40,164	15.9	15.9
8-20	51,616	20.5	36.4
21-40	51,571	20.5	56.9
41-70	35,104	13.9	70.8
71-199	25,851	10.3	81.1
200-799	11,744	4.7	85.8
800-mas	3,629	1.4	87.2
Total	251,916	12.8	100

Datos del pre censo agropecuario 2015. ONE



1.3 Tenencia Tierra Socios de COOPEARROZ

Rango de Areas (Tareas)	Cantidad	Porcentaje
0-70	18	15
71-200	22	18
201-400	44	36
401-800	24	20
801-Mas	14	11
Total	118	100



1.4 Cadena Arrocerera Nacional.

CADENA ARROCERA NACIONAL		
CANTIDAD PRODUCTORES ARROCEROS	UNIDAD	37,000
CANTIDAD DE MOLINEROS	UNIDAD	78
REFORMA AGRARIA	UNIDAD	28
MOLINO PRIVADO	UNIDAD	50
PRODUCCION COMERCIALIZADA	QQ	11,812,172
VALOR PRODUCCION NACIONAL	RD\$	24,805,561,200.00



1.5 Participación en el mercado de COOPEARROZ



PARTICIPACION COOPEARROZ EN EL MERCADO			
VOLUMEN PRODUCCION	QQ	875,000.00	7.50%
VALOR PRODUCCION VENDIDA	RD\$	1,500,000,000.00	6%



2. Etapa de Desarrollo

2.1 Datos Históricos.

2.2 Factores de Análisis.

2.3 Evolución Factores.

2.4 Etapas.

2.5 Sistema de control.

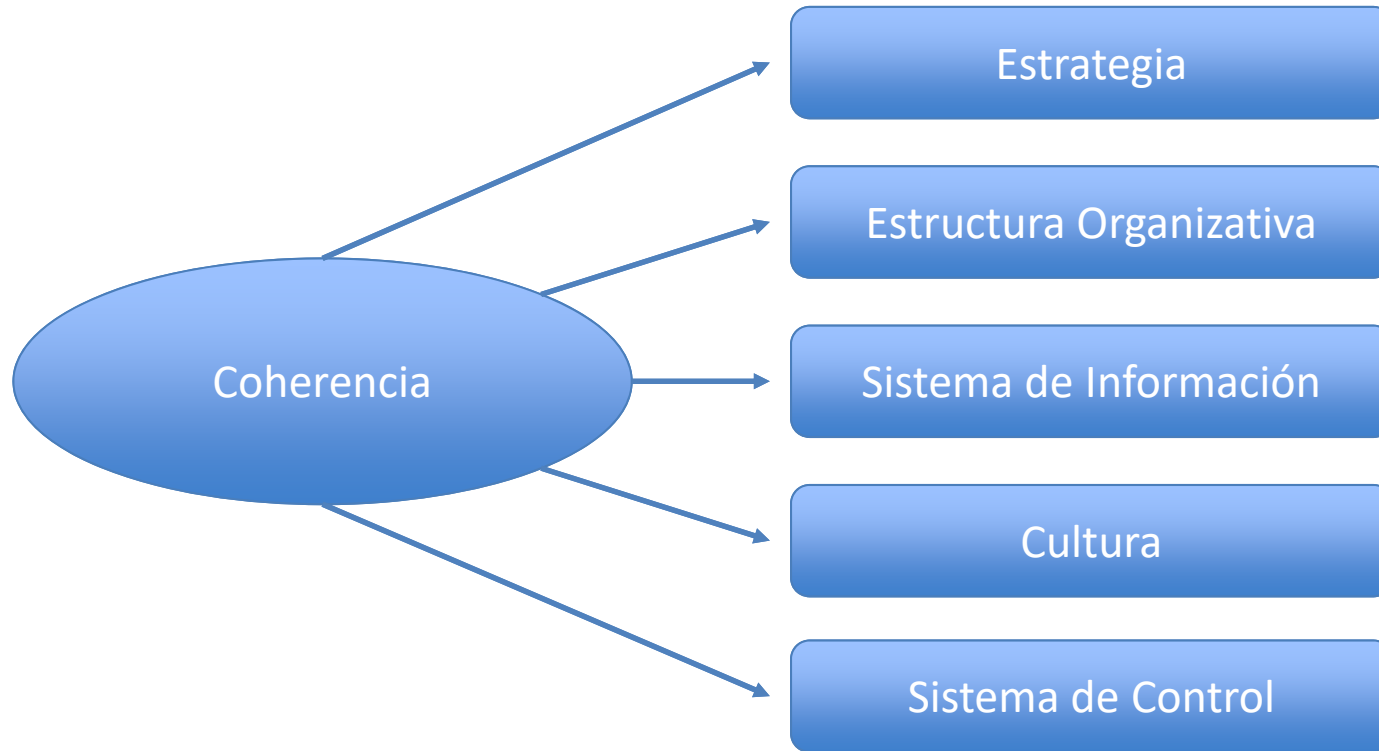


2.1 Datos Históricos.

1. **Surgió** de la Asoc. De Productores de Arroz del Nordeste (APRANO).
2. **Fecha fundación:** 16 diciembre 1994.
3. **Socios fundadores;** 51
4. **Capital inicial:** RD\$255,000.00
5. **Capacidad de servicio:** 120,000 sacos anuales.
6. **Servicios ofrecidos:** recepción, compra , procesamiento y comercialización del arroz



2.2 Factores de Análisis



Etapa 1: Crecimiento y Creación de Valor

1.1 Estrategia: Diferenciación para búsqueda de posicionamiento estratégico del mercado.

Creación de valor diferencial con relación a la competencia.

Desarrollo de la ventaja distintiva hasta alcanzar ventaja competitiva.

Calidad en los productos.

Desarrollo de marcas según nichos de mercado.

Desarrollo de una fuerza de ventas-preventas.

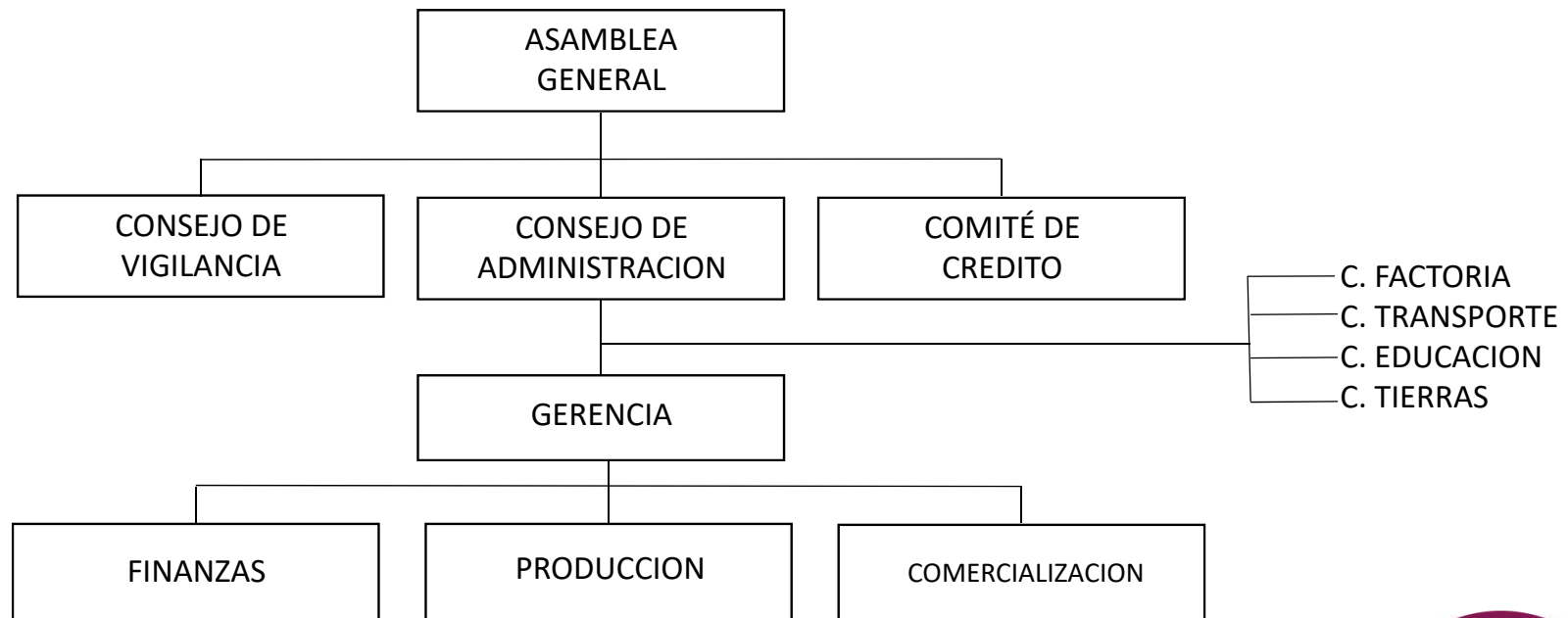
Servicios a Socios: Recepción y compra de arroz

Surco
ENTRE LOS BUENOS, EL MEJOR



1ra Etapa: Estructura Organizativa

1.2 Estructura funcional.



1.3 Sistema de información tecnológica.



- Software de contabilidad financiera desarrollado por la empresa Racol Computers.



Lecciones Aprendidas

- El catalogo de cuentas debe incluir la contabilidad de costos.
- Falta de actualización respecto a las nuevas operaciones.
- Llevar contabilidad de costos es esencial para fijar los precios de venta de los productos.



1.4 Cultura Organizativa.

- Cultura centralizada.
- Participativa.
- Ausencia de gerencia general.
- Falta de un auditor interno.

1.5 Sistema de control.

Ejercido por el Consejo de Vigilancia.



Etapa 2: Diversificación

2.1 Estrategia: Diversificación relacionada hacia atrás.

Creación de 4 nuevas divisiones de negocios.

Crédito, agroinsumos, mecanización agrícola y combustible.



Lecciones Aprendidas



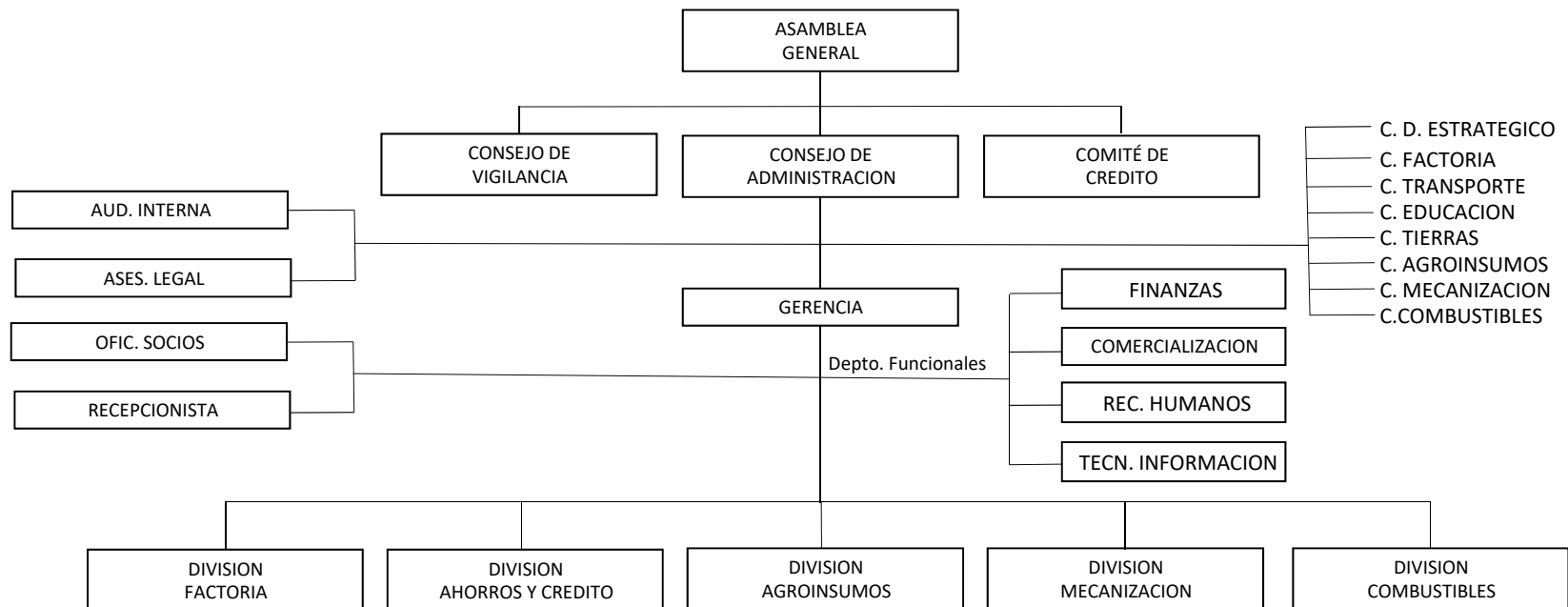
- La falta de gerencia impide que haya una planificación, supervisión y control de las divisiones de negocios.



2.2 Estructura funcional.

Multidivisional

Negocio principal factoría de arroz y cuatro divisiones de servicios.



Lecciones Aprendidas

- Es fundamental la creación del equipo corporativo para el buen manejo de todos los negocios.



2.3 Sistema de información tecnológica.



SAP Business One + 4 Addons para el manejo de los servicios a los socios.

SAP Business One



2.4 Cultura Organizativa.

- Cultura Centralizada.
- Participación de los asociados en comisiones de trabajo.

2.5 Sistema de control.

- Consejo de Vigilancia.
- Auditoria Interna.



3. Factores Claves del Éxito

3.1 Modelo de gestión.

3.2 Esquema modelo de gestión.

3.3 Factores claves del éxito.

3.4 Cadena de Valor.

3.5 Resultados logrados.

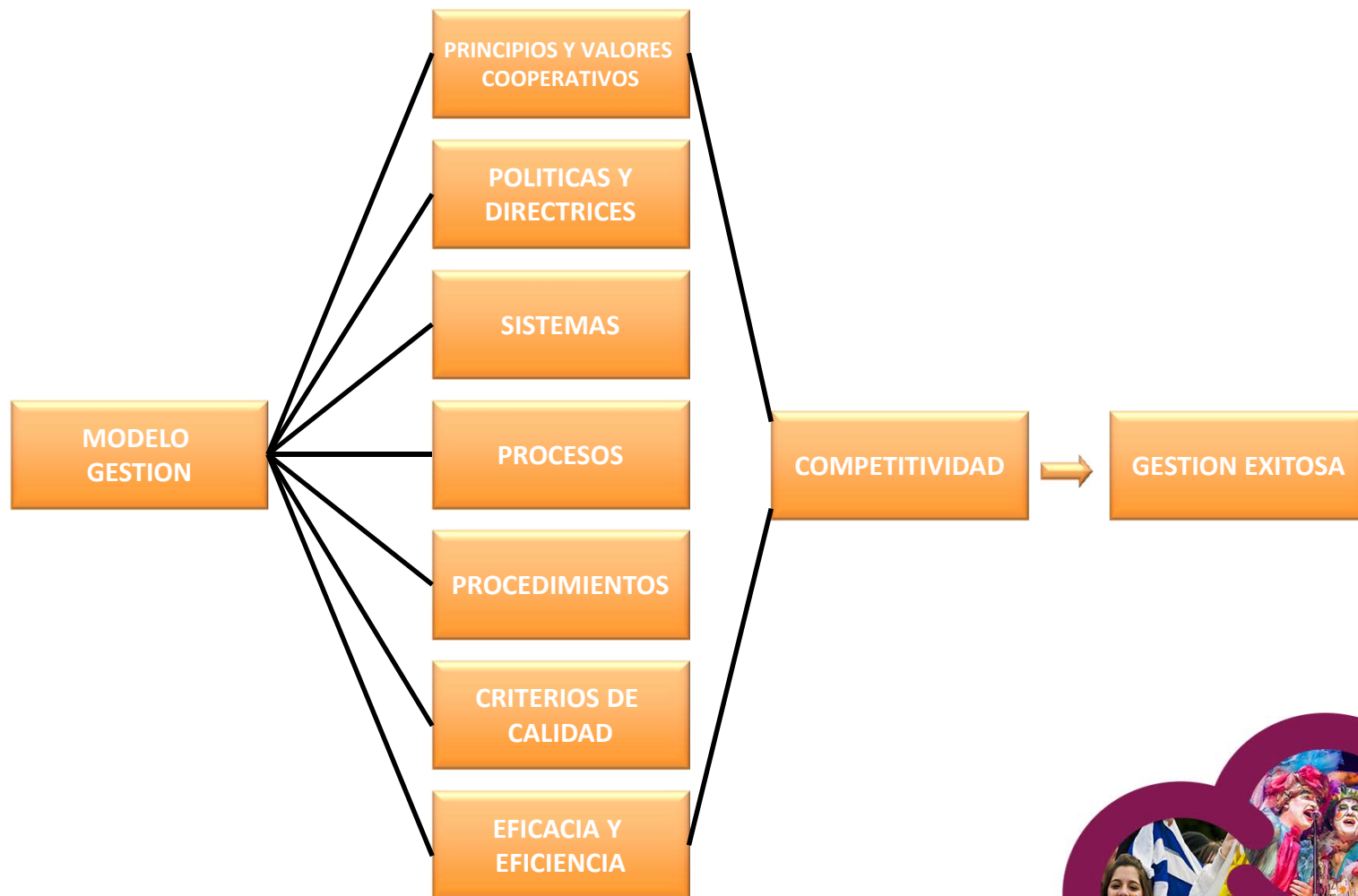


3.1 Modelo de Gestión

- 1.Enfoque de cadena de valor.
- 2.Cultura empresarial participativa.
- 3.Estructura organizativa profesionalizada.
- 4.Recursos humanos competentes y motivados.
- 5.Eficaz sistema de gobierno cooperativo.



3.2 Esquema modelo de gestión.

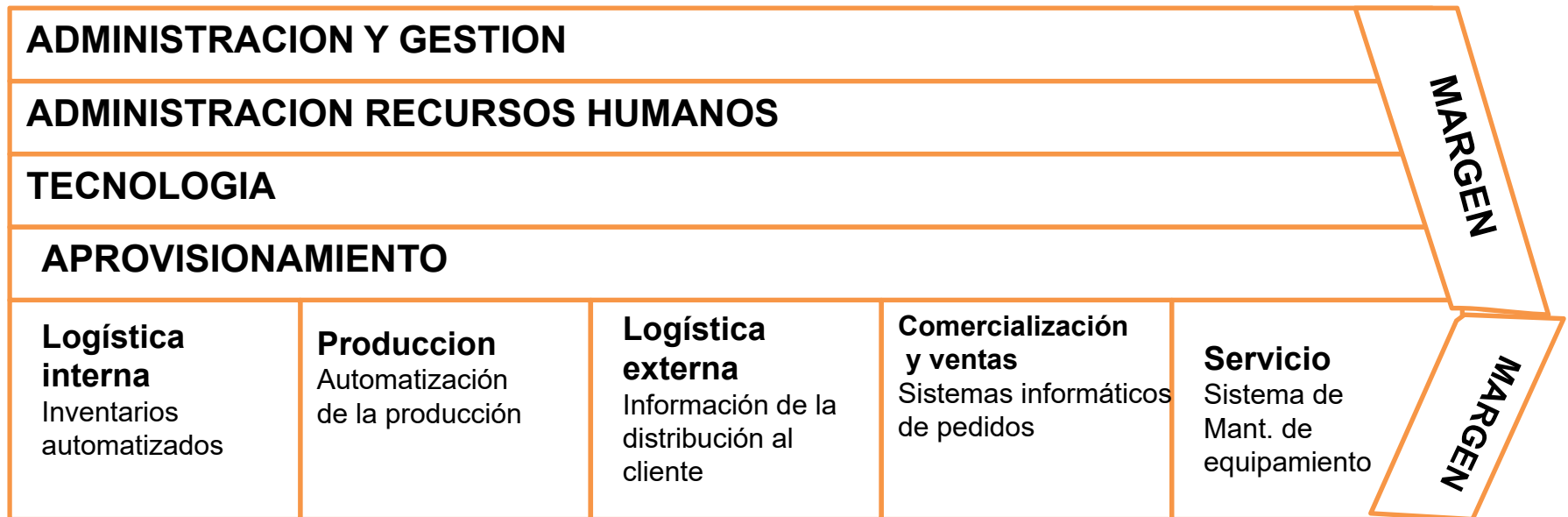


3.3 Factores claves del éxito.

- Creación de valor.
- Aplicación practica principios cooperativos.
- Gestión de la calidad.
- Capitalización e inversión.
- Planeación estratégica.
- Estrategia de mercadeo y orientación al cliente.
- Proyecto empresarial.
- Crecimiento y diversificación.
- Rentabilidad.
- Retorno excedentes a los socios.
- Eficiencia y capacidad de servicios.
- Política de marcas y estrategias diferenciadoras.
- Ética empresarial y responsabilidad social.
- Desarrollo de recursos humanos.



3.4 Cadena de valor.



3.5 Resultados logrados.

- **Ventas:** RD\$ 1,500 millones al año
- **Prestamos a socios/cosecha:** 300 millones anuales.
- **Suministros de insumos/cosecha:** 200 millones al año.
- **Áreas siembra:** 60,000 tareas
- **Producción anual:** 700,000 sacos de 125 libras.
- **Factoría:** 7000 metros cuadrados construcción.
- **Molino capacidad:** 900,000 sacos/ año.
- **Secado:** 8,500 sacos/día
- **Silos almacenaje:** 16 de 16,200 sacos cada uno=260,000 sacos/cosecha.
- **Numero de empleados fijos:** 62
- **Camiones de transporte:** 17





IV CUMBRE COOPERATIVA DE LAS AMÉRICAS

Cooperativas: asociatividad para el desarrollo sostenible
14-18 Noviembre 2016, Montevideo - Uruguay






Lecciones Aprendidas

1. Proceso de adaptación ante los cambios, que incluya el desarrollo armónico de los 5 factores antes citados.
2. El desarrollo de poder de negociación y de mercado, aprovechando las escalas de las operaciones.
3. Desarrollo del capital humano.



4. Como garantizar el crecimiento sostenido de la Cooperativa.

- Con la diversificación Integral.
- Creación de valor compartido.
- Industrialización de los Sub Productos.  Extracción de aceite de afrecho.
Harina deshidratada instantánea.
- Diversificación producción de cultivos  Rotación cultivo arroz con soya.
Nuevos cultivos.
- Empacadora de frutas y vegetales.
- Inter-cooperación.  Comercialización Agroinsumos.
Comercialización de productos.



GRACIAS...

