

# ASOPROL

**ASOCIACION DE PRODUCTORES DE SANTA  
LUCIA, BOACO, NICARAGUA**

## **ANTECEDENTES**

- **Ubicación: Santa Lucia; Boaco, Nicaragua. ( Zona central del País)**
- **Área de Influencia: Región Centro Sur del país, departamentos de Boaco y la RAAS. Con un total de cinco municipios atendidos.**
- **Productores Beneficiados: 1000 productores de granos Básicos y Hortalizas.**
- **Naturaleza Jurídica: Asociación Civil.**

## ANTECEDENTES

- Después de la desaparición de ENABAS en 1990 como empresa acopiadora y reguladora de los granos básicos los productores quedaron solos y sin experiencias en gestión de mercados.
- ASOPROL fue fundado en Mayo del 2004 por un pequeño grupo de productores los cuales se organizan para buscar soluciones a los problemas de la producción y la comercialización de sus cosechas.
- Inicia con la siembra y comercialización de semilla de frijol de manera artesanal, para programas de desarrollo del rubro frijol. (1,500 mz)
- 1997 Realiza alianza con ENABAS para administrar las instalaciones de este en Santa Lucía. (Fracasa)
- 2001 ASOPROL construye su planta procesadora de granos básicos. (limpieza y clasificación de granos y semillas)

# PRODUCTOS

## ***1. Semilla Registrada y Certificada de frijol. 5,000 QQ/Año***

- ❖ Alianza con INTA Nicaragua.
- ❖ Mercado Nacional. ( Productores, Empresas, Instituciones de apoyo, y programas de Gobierno).
- ❖ MAGFOR-DGPSA certifica ( Campo y Planta procesadora)

## ***2. Frijol para el consumo 20,000 QQ/año***

- ❖ Alianzas con empresas exportadoras.
- ❖ Alianzas con productores de diferentes zonas. (Acopio)
- ❖ Comerciantes locales.
- ❖ BAGSA Certifica calidad exportación.

# ESTRATEGIAS DE MERCADO

- 1. Abastecimiento de materias primas: Contratos y alianzas estratégicas con productores y empresas comercializadoras.***
  - Precio diferenciado al productor. (Garantía de compra)
  - Calidad garantizada al comercializador. (Homogeneidad)
  - Estabilidad del mercado. (ASOPROL)
- 2. ASOPROL a desarrollado su propia marca institucional, los productos vendidos bajo la marca ASOPROL garantizan la mejor calidad siempre.***
  - Implementación de BPA y BPM.
  - Uso de variedades mejoradas ( Semilla certificada )
  - Amplia experiencia en producción y procesamiento de granos y semillas.

## **BENEFICIOS ORGANIZACIONALES**

- ✓ **Financiamiento a la producción.**
- ✓ **Acopio y comercialización de cosechas.**
- ✓ **Servicios post cosecha y de retención.**
- ✓ **Secado, Limpieza, clasificación y almacenamiento de granos.**
- ✓ **Asesoramiento comercial y tecnológico.**
- ✓ **Investigación y transferencia de nuevas tecnologías.**
- ✓ **Gestión de mercados.**

# OBSTACULOS PARA EL DESARROLLO

## 1. PRODUCCION:

**Financiamiento.  
Semillas**

## 2. COMERCIALIZACION:

**Financiamiento  
Políticas públicas**

# Factores de Exito

- Asociatividad para la comercialización.
- Capacidad de poder establecer alianzas estratégicas con el sector público y la cooperación internacional.
- El apoyo con la asesoría técnica que la asociación brinda a sus asociados.
- Experiencia que los productores tienen en la producción de frijol, les permite obtener rendimientos de producción muy por encima del promedio nacional. Mientras en el país se obtienen 12 qq por manzana como promedio de rendimiento, los socios de ASOPROL obtienen rendimientos de 25 a 30 quintales por manzana.

# Lecciones Aprendidas

- La comercialización de frijol en mayores volúmenes, les ofrece mejores condiciones para vender, negociando mejor el precio y aprovechando economías de escala.
- La agregación de valor ha permitido obtener mejores niveles de rentabilidad, lo que demuestra la necesidad de que las cadenas se proyecten hacia la transformación de productos.
- La apertura de la organización hacia socios y no socios facilita el acopio y comercialización de volúmenes apropiados como elemento importante para asegurar entregas en cantidades suficientes y oportunas a los clientes.
- Cuando no se tiene la capacidad como organización para la exportación directa del grano, la penetración a los mercados regionales son posibles si se establecen alianzas estratégicas con los intermediarios.
- Sin embargo, las reglas deben ser claras para realizar los negocios, en términos de cantidades a entregar, épocas de cosecha programadas y precios establecidos de común acuerdo.

# INFORMACION

Dirección: **Oficinas-Santa Lucia, Boaco, Nicaragua.**  
**Planta- km. 74.5 carretera Managua-Boaco**

Tel: (505) **2549-1013**

E. Mail:

**info@asoprol.org.ni,**  
**asoprolsantalucia@yahoo.com**

Sitio web: **www.asoprol.org.ni**