

Creación y gestión de asociaciones y cooperativas artesanales



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo



Organización
Internacional
del Trabajo



PERÚ

Ministerio
de Comercio Exterior
y Turismo



Organización
Internacional
del Trabajo

CRÉDITOS

Dirección General de Artesanía
Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
Calle Uno Oeste - Urb. Córpac, Lima 27 Perú
www.mincetur.gob.pe

Organización Internacional del Trabajo - OIT
Calle Las Flores 275 - Lima 27 - Perú
www.ilo.org

“En estos materiales se ha optado por emplear el término artesanos para referirse a los artesanos y artesanas”.





NOMBRE DEL PARTICIPANTE:

ASOCIACIÓN:

COMUNIDAD:

DISTRITO:

PROVINCIA:

FECHA:

FACILITADOR:

HORARIO:

Creación y gestión de asociaciones y cooperativas artesanales

MÓDULO 2 | CUADERNO DE TRABAJO



Bienvenida

Te damos la más cordial bienvenida al “Programa de Conformación y Gestión de Modalidades Asociativas en el Sector Artesanal el cual se ha trabajado en colaboración con la Dirección General de Artesanía del MINCETUR y la Organización Internacional del Trabajo – OIT con el objetivo de mejorar las condiciones socio productivas de las organizaciones de artesanos del país y mejorar su competitividad.

La conformación y gestión de modalidades asociativas es un mecanismo de fortalecimiento organizacional y formalización de las organizaciones de artesanos que sirve de estrategia para producir de manera conjunta y aprovechar sus oportunidades comerciales.

El desarrollo de los talleres se realizará con el apoyo de este material denominado “Cuaderno de Trabajo del Participante” el cual se ha diseñado sobre la base del Programa de Formación en Gestión y Desarrollo de Industrias Creativas Inclusivas ICI - Sector Artesanía que desarrolló y validó la Organización Internacional del Trabajo entre los años 2011-2013; para cuatro sectores económicos, en el marco del Programa Conjunto ICI – Fondo ODM.

En este cuaderno de trabajo podrás encontrar los principales contenidos que te permitirán constituir, fortalecer y gestionar tu organización como estrategia para facilitar tu llegada a los mercados de artesanía.

Durante el desarrollo de los talleres contarás con un facilitador quien te acompañará durante todo el programa y será el encargado de resolver tus dudas e inquietudes sobre los contenidos que se vayan trabajando sesión a sesión.

Antes de iniciar el desarrollo de este cuaderno, te sugerimos que revises el título de las unidades y sus sesiones.

Unidades y sesiones de aprendizaje



UNIDAD 1: La Asociatividad

Analizamos nuestro
modelo asociativo

Definimos nuestro
modelo asociativo



UNIDAD 2: Estrategia Asociativa

Determino mi
modelo asociativo

Diseño mi estrategia
asociativa

Creando nuestra
Asociación



UNIDAD 3: Constituyo mi modelo asociativo

Aprobación de los
estatutos

Elección de representantes
legales del modelo
asociativo seleccionado

Pautas para elaborar un
reglamento interno y
reglamento de marca colectiva

¿Cómo se ha elaborado este cuaderno de trabajo?

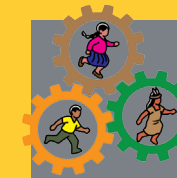
Durante el desarrollo de cada unidad encontrarás la siguiente estructura que te irá guiando sobre qué es lo que estás aprendiendo y qué actividades deberás realizar para aplicar lo aprendido.



COMPETENCIAS:
Es lo que aprenderás al terminar cada unidad.



SESIONES:
Aquí encontrarás información que te permitirá profundizar en el tema y también se presentan algunos ejemplos o caso de éxito que te ayudarán a comprender mejor lo que se quiere conseguir.



PLAN DE ACCIÓN:
Con este esquema puedes poner en práctica lo aprendido.



La asociatividad

COMPETENCIAS:

Identificar a través de nuestros propios medios
nuestro modelo asociativo



SESIÓN UNO:

Analizamos nuestro modelo asociativo



*“Los grandes logros
de cualquier persona
generalmente dependen
de muchas manos,
corazones y mentes”.*

¿QUÉ ES LA ASOCIATIVIDAD?

Es una forma de organizarnos entre los artesanos, que nos permita producir y vender más, mejorando nuestra calidad, pudiendo atender a más clientes, teniendo más ventas y por consecuencia más utilidades.

¿POR QUÉ LOS ARTESANOS NO PRODUCIMOS MÁS?

Debido a que nuestra producción es básicamente manual.

¿PODEMOS USAR MAQUINARIA?

Si, en la medida que sea usada como apoyo al trabajo manual y no la reemplace.

¿CÓMO NOS AYUDA EN LA COMERCIALIZACIÓN?

En poder atender a clientes mayoristas Peruanos o extranjeros, que necesitan comprar en cantidades grandes (volúmenes) de mercadería.

¿ESO ME DARÍA MÁS DINERO?

Por supuesto porque al vender más productos, ganaré más dinero.

SESIÓN DOS:

Definimos nuestro modelo asociativo

*“Hay una FUERZA
más poderosa que
la electricidad y
energía atómica...
la VOLUNTAD”*



Para reflexionar y responder:

1. ¿Por qué estoy asociado? o ¿Por qué debo asociarme?

2. De acuerdo a mi experiencia o de acuerdo a lo que he escuchado, ¿Qué ayuda al éxito de la asociatividad?

3. ¿En qué casos la asociatividad no funciona? ¿Por qué?

“Los buenas EQUIPOS acaban por ser grandes EQUIPOS cuando sus miembros confían entre sí lo suficiente para renunciar al “YO” por el “NOSOTROS”.

1. ¿Quién debe trabajar más en nuestra organización de artesanos?

Deben ser todos, no solamente los dirigentes, porque todos nos vamos a beneficiar de lo que la asociatividad consiga. Para eso es necesario que tengamos tareas y la cumplamos responsablemente.

2. ¿Puede existir personal administrativo dentro de nuestra organización de artesanos?

Es correcto inclusive deberían tener Gerentes para que logre sus objetivos, en la medida que la organización logre los recursos económicos para financiarla.

3. ¿Qué modelo asociativo conocemos?

4. ¿Cuáles son los cargos directivos que concuerdan en la organización de artesanos?

*Creación y gestión de asociaciones
y cooperativas artesanales*

MÓDULO 2 | CUADERNO DE TRABAJO



UNIDAD DIDÁCTICA 2:

Estrategia Asociativa

COMPETENCIAS:

Diseñar el modelo y las estrategias
de desarrollo de la organización.

SESIÓN TRES:

Determino mi modelo asociativo

“Reunirse en equipo es el Principio. Mantenerse en equipo es el Progreso. Trabajar en equipo  Asegura el éxito.”

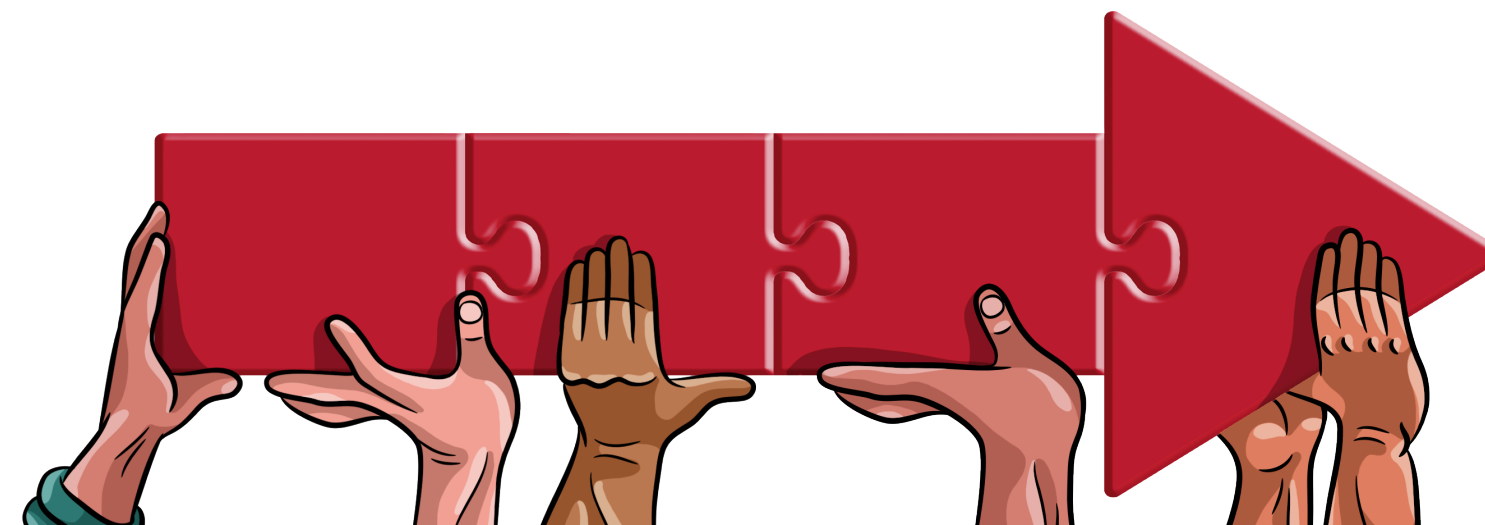
¿Por qué los modelos asociativos no funcionan?

Por varios motivos, puede ser por falta de planes, objetivos comunes claros, recursos económicos o porque la forma jurídica no es la más apropiada.

¿Cómo es eso de que la forma jurídica no es la más apropiada?

 Se da en el caso de las asociaciones civiles, donde los cargos directivos son de presidente, vicepresidente, secretario, tesorero, fiscal y vocales de acuerdo a ley; pero si le queremos dar una función empresarial se vuelve complicado debido a dos motivos: el primero es que las asociaciones civiles por ley no tienen fines de lucro y el segundo en que la organización no permite que los directivos tengan funciones gerenciales.

Por ejemplo si queremos comercializar ¿Quién de los directivos asumiría esa función?, si



queremos diseñar o producir ¿Será el presidente, el secretario etc.?

¿Esto significa que las asociaciones no son los modelos apropiados para la artesanía?

No necesariamente, los modelos más exitosos en la artesanía son de aquellas asociaciones que paralelamente han podido constituir empresas. Siendo las asociaciones las que administran la marca colectiva y las empresas son sociedades anónimas y sociedades de responsabilidad limitada que si tienen fines de lucro; experiencias como Textil Cajamarca o la Cerámica de Olleros son iniciativas que están tratando de consolidar estos modelos.

¿La asociación es el único modelo asociativo que existe?

No, también se tiene el modelo cooperativo que es una forma de organización donde todos los artesanos tienen derechos y obligaciones por igual manera. La cual se encuentra prevista en el Decreto Legislativo N° 85.

Para reflexionar y responder:

1. ¿Qué opino de los modelos asociativos empresariales?

2. ¿Cuál sería mi modelo asociativo ideal, qué funcionaría mejor para nosotros?

3. ¿Conozco modelos asociativos artesanales que funcionen? ¿Cómo lo hacen?

SESIÓN CUATRO:

Diseño mi estrategia asociativa

*“La mayor sabiduría que existe es
conocerse a sí mismo”*



Ejercicio “Aplicando FODA”

1. Contenido de la matriz de FODA

ANÁLISIS DE LOS FACTORES EXTERNOS	ANÁLISIS DE LOS FACTORES INTERNOS
Oportunidades	Fortalezas
Amenazas	Debilidades

2. Siguiendo las Instrucciones del facilitador, procedemos a llenar la Matriz de FODA y desarrollar el análisis FODA

Fortalezas - Oportunidades Debilidades Amenazas			
		FORTALEZAS - F	DEBILIDADES - D
Oportunidades - O	1 0	1 0	1 0
	2 0	2 0	2 0
	3 0	3 0	3 0
	4 0	4 0	4 0
	5 0	5 0	5 0
	6 0		
	7 0		
		ESTRATEGIAS - FO	ESTRATEGIAS - DO
Oportunidades - O	1 0	1	1
	2 0	2	2
	3 0	3	3
	4 0	4	4
	5 0	5	5
	6	6	6
		ESTRATEGIAS - FA	ESTRATEGIAS - DA
Amenazas - A	1 0	1	1
	2 0	2	2
	3 0	3	3
	4 0	4	4

Para reflexionar y responder:

¿Qué es el análisis FODA?

¿Para qué sirve el análisis FODA?

¿Qué significa estrategia asociativa?



UNIDAD DIDÁCTICA 3:

Constituyo mi modelo asociativo

COMPETENCIAS:

Elaborar y/o actualizar los estatutos y elegir a los representantes legales según el modelo asociativo seleccionado



SESIÓN CINCO:

Aprobación de los estatutos



*“Las mejores leyes son las que surgen de las
necesidades del pueblo y se constituyen en
acuerdos”*

¿Qué constituyo... una asociación, una cooperativa, un consorcio o una empresa?

Cualquier modalidad es válida, pero esto dependerá de los objetivos que la organización busca para el futuro.

¿Pero cuál es la más recomendable?

Lo más importante es tener una organización que pueda posicionarse en el mercado, vender productos y genere ganancia para sus asociados. Uno de los modelos más exitosos ha sido la asociación civil, que su objetivo es administrar la marca colectiva. Posteriormente han constituido una empresa con fines de lucro ya sea ésta sociedad anónima o sociedad de responsabilidad limitada que los ayude a posicionar sus productos de artesanía en el mercado.

¿Quién redacta los estatutos?

De preferencia debe ser un abogado que conoce las normas legales y que tiene la capacidad técnica y jurídica para que los estatutos estén de acuerdo a la ley y que no sean observadas en la SUNARP (Superintendencia Nacional de Registros Públicos).

¿Un abogado también redacta los objetivos del modelo asociativo?

Los objetivos lo redactan los asociados así como cualquier acuerdo, reglamento o proyecto que desee hacer la organización, lo único que hace el abogado es poner nuestros acuerdos de acuerdo a ley en los estatutos.

¿La aprobación de los estatutos tienen valor legal así no estén registrados en los Registros Públicos?

Eso es correcto, el valor legal lo da la voluntad de los asociados donde se determina el mandato del modelo asociativo elegido.

Para reflexionar y responder:

¿Para qué sirven los estatutos?



¿Qué significa aprobar los estatutos?

SESIÓN SEIS:

Elección de representantes
legales del modelo
asociativo seleccionado

*“Eres libre de tus decisiones o elecciones pero
también prisionero de las consecuencias”*

Los tipos de representantes legales según modalidad asociativa son:

ASOCIACIÓN	CONSORCIOS	COOPERATIVAS
Presidente Vicepresidente Tesorero Secretario Vocal	1. Órganos de decisión: a) Presidencia b) Vicepresidencia c) Consejo de Administración. d) Comité Ejecutivo, en caso de su creación. e) Gerencia. 2. Órganos de consulta: a) Comisiones Técnicas b) Comité Consultivo	Consejo de Administración: Presidente Vicepresidente Vocal
		Junta de vigilancia: Presidente Vicepresidente Vocal Comité de Educación Otros Comités

¿Por cuánto tiempo se eligen los representes legales?
Por el tiempo que lo indiquen los estatutos y aprobados por la asamblea de asociados.

Para reflexionar y responder:

¿Cuántos son los representantes legales?

¿Cómo se elige a los representantes legales?

¿Cómo se propone a los representantes legales?

¿Cómo se realiza la votación del representantes legales?

SESIÓN SIETE:

Pautas para elaborar un reglamento interno y reglamento de marca colectiva



*Los reglamentos
sirven para convivir
en armonía*

¿Qué es una marca colectiva?

Es una forma práctica donde los asociados de un modelo asociativo pueden patentar una marca que les permita introducirla en el mercado y generar ventas.

¿Quién otorga la marca colectiva?

El INDECOPI es la Institución que otorga una marca colectiva



¿Para qué me sirve la marca colectiva?

Para poder vender tus productos de artesanía a través de una estrategia de mercado.

¿Quiénes pueden pedir o tener una marca colectiva?

Las asociaciones civiles y las cooperativas. Las asociaciones civiles, son las organizaciones tradicionales, las cuales normalmente conforman los artesanos y las cooperativas son organizaciones que pueden estar dedicadas a producir, vender o comprar, de un modo que resulte

ventajoso para todos los artesanos. Ambas organizaciones no tienen fines de lucro.

¿Esto favorece el trabajo asociativo de los artesanos?

Eso es correcto, porque ayuda a que la organización pueda posicionarse empresarialmente. La marca colectiva es una buena herramienta que ha demostrado ser útil en las asociaciones, ha ayudado hacer marketing y vender más productos. Y favorece en la medida que cumplamos el reglamento interno.

¿Qué es un reglamento interno?



Son normas internas que vamos a crear, para la mejor convivencia entre los asociados, el reglamento interno puede regular las funciones de los asociados, sus derechos y obligaciones, su participación en ferias, beneficios para la venta de sus mercaderías, sanciones, en casos de indisciplina, etc.

¿El uso de la marca colectiva requiere de un reglamento?

Si es correcto, el cual deberá indicar ¿quién administra la marca?, ¿cómo se usa la marca?, ¿cómo se aplica un sello de calidad?, ¿cómo los asociados se benefician de la marca?, ¿cuáles son las sanciones por el mal uso de la marca?, entre otros.

Para reflexionar y responder:

¿Qué es una marca colectiva?

¿Quiénes pueden tener una marca colectiva?

¿Es importante el reglamento interno para la marca colectiva? ¿Por qué?

