

Asociatividad Empresarial

Lima, , 2024

Contenido

1. Presentación
2. Fortalecimiento sobre temas claves de la Asociatividad
3. Medición de nivel Asociatividad
4. Dinámica, caso: sobre gestión básica en una empresa

1.1 Objetivo, metodología y programa del taller

Objetivo del Taller:

- Incrementar la capacidad asociativa a los productores y población femenina organizados para desarrollar y gestionar iniciativas colectivas de beneficio común.

Programa del taller:

Se ejecutara en 290 minutos de trabajo, los módulos son:

1. Presentación del Taller e integración de los participantes. **(30 minutos)**
2. Fortalecimiento sobre temas claves sobre la Asociatividad **(50 minutos)**
3. Medición de nivel asociativo **(90 minutos)**
4. Dinámica, caso sobre gestión básica en una empresa **(120 minutos)**

1.2. Conociéndose los participantes

1. Los participantes y facilitadores se pone en circulo, para:
 - a) Identificarse: nombre y apellido,
 - b) Compartir sus expectativas del taller
 - c) Que labores realiza en su ECCA y en su unidad productiva
2. Organizan en 4 grupos de 5 participantes cada uno, poniendo nombre grupo y explicando porque
3. Formado los grupos responde a la pregunta
¿ El último año como les fue en la ganadería?, mencionar 3 razones fundamentales. Según el caso, que medidas tomaron o debieron tomar.

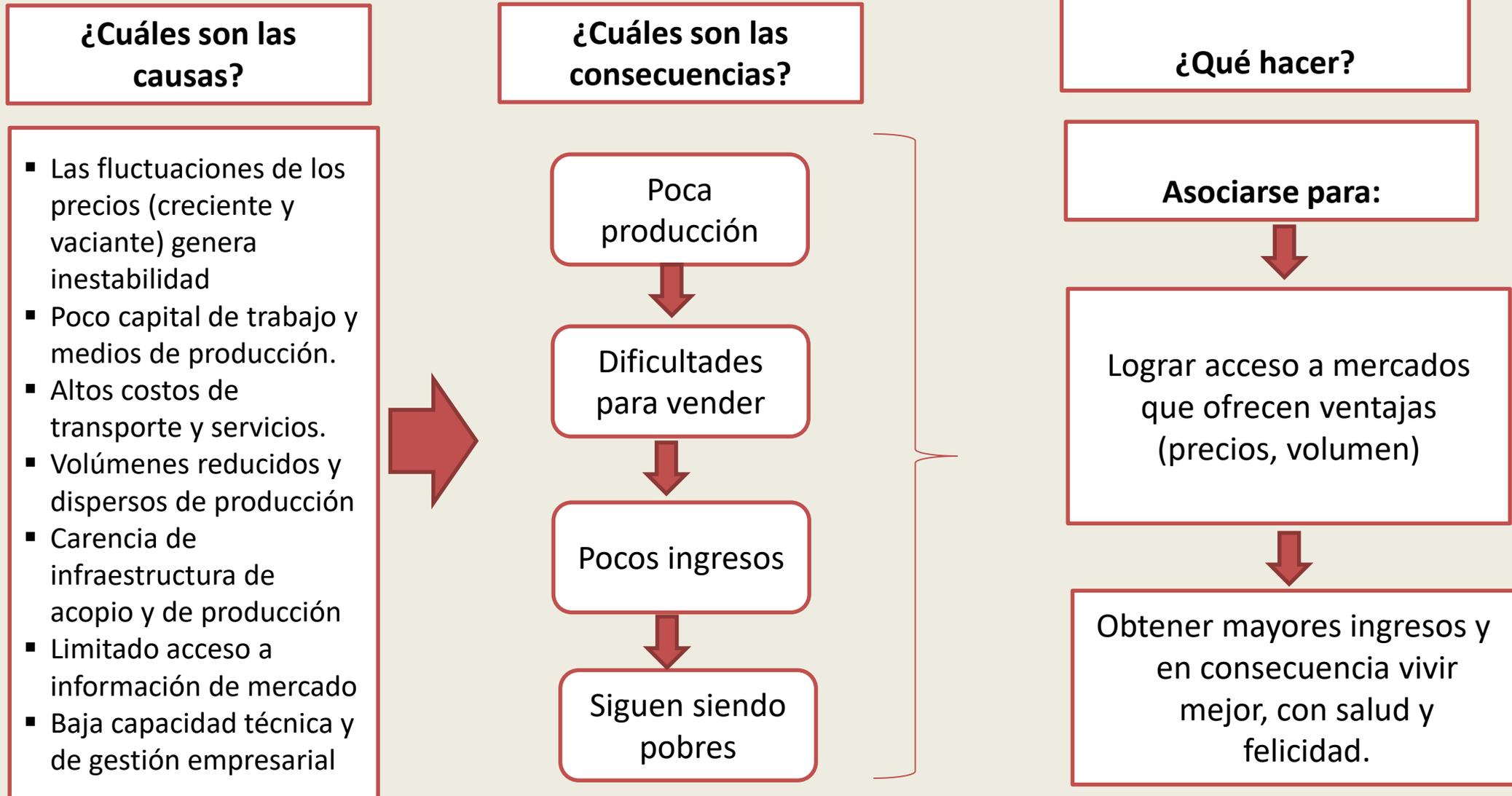
2. Fortalecimiento sobre temas claves de la Asociatividad

Cada grupo responde a las preguntas siguientes, para discusión:

- a) **¿Cuales son los 6 principales problemas en sus actividad agrivultura?, explicación breve de que lo genera.**
- b) **¿En que perjudica?, explicación breve, si es calidad, precio, baja producción**
- c) **¿Qué debemos hacer para mejorar?, creen que uniéndose podrían mejora**

Los lideres de cada grupo lo presenta y el consultor fomenta la discusión

2.1. Breve Diagnóstico



2.2. Asociatividad

- Proceso de agrupamiento voluntario de pequeños productores (varones y mujeres) para trabajar en forma coordinada y concertada para alcanzar objetivos comunes.
- Se busca el uso más efectivo de los medios de producción (materia prima, herramientas, maquinaria), que lo que se alcanza a nivel individual, y mejores ingresos derivados de la comercialización asociativa.



Ventajas

- Acceso a mercados más grandes
- Usar tecnologías más eficientes
- Mayor capacidad para responder a un aumento de la demanda
- Mayor difusión de conocimiento (intercambio y cooperación)
- Mayor fuerza de negociación
- Menos barreras a la entrada (manejo de certificación, mayor volumen de oferta)
- Mayor capacidad de gestión estratégica

2.3. Caso exitoso - CEPICAFE

Cooperativa Agraria Norandino - Central Piurana de Cafetaleros (CEPICAFE)

- Es una cooperativa de segundo piso. Fue fundada el 26 de marzo de 1995.
- Productos: Café, Cacao, Panela. Exportan a 15 países (América, Europa y Asia)
- En 2003, tenía 1.650 socios y contaba con sólo US \$ 1 millón en activos totales.
- Actualmente aglutina a 7,000 socios de las regiones de Tumbes, Piura, Lambayeque, Cajamarca, San Martín, Amazonas y Ucayali. En 2021, recibió un préstamo de Agrobanco de S/. 14.7 millones para acopio, transformación y comercialización de productos agrícolas.



Gestión de Mercados	Manejo Gerencial	Asociatividad (confianza)	Gestión de Recursos
<ul style="list-style-type: none">• Nichos de mercado• Relación directa• Manejo tecnológico• Estrategia financiera	<ul style="list-style-type: none">• Manejo profesional• Compromiso• Liderazgo (comercial y contacto con las bases)	<ul style="list-style-type: none">• Mensaje claro, transparente y comprometido• Capacitación y motivación	<ul style="list-style-type: none">▪ Manejo de recursos para lograr escala y sostenibilidad▪ Transparencia total