

**Seminario internacional sobre camélidos sudamericanos experiencias innovadoras de Perú y
Bolivia**
Resumen de los talleres preparatorios

Taller (denominación)	<i>“Modelos cooperativos y sociales para la gestión de la cadena productiva.</i>		
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Compartir experiencias de algunos modelos de organización exitosos de cooperativas de productores. ❖ Analizar las estrategias que han adoptado estos modelos para responder a los desafíos que siempre hemos llamado la gestión de la cadena de valor. ❖ Estimular la formación de nuevas empresas sociales en el ámbito de los productores y de las familias ganaderas de Perú y Bolivia. 		
Fecha	08 de abril del 2021		
Expositores	Francesco Garcea - Escuela de Economía Social de Andalucía (ESP) Eduardo Chacón Solís - DCOOP - Sociedad Cooperativa (ESP) Egidio Formilan – Send aps (ITA)	Experiencias	Dagoberto Fernández (COPECAN). Sixto Raúl Flores Delgado (CALPEX) Luis Ortega Canqui COPROCA

Información relevante de la jornada

Reflexiones sobre las presentaciones y experiencias (apreciaciones generales).	<ul style="list-style-type: none"> ● Autonomía: las cooperativas surgen por libre voluntad de los productores, no se hacen por Ley, ni por Decreto, ni por norma. Las personas que tienen voluntad de agregarse y comenzar una experiencia de empresa social pueden convencer y animar a otros a sumarse y multiplicar la iniciativa cooperativa. Sin embargo, las experiencias de Italia y España muestran una posibilidad de desarrollar actividades conjuntas y hoy se expanden por el mundo como una posibilidad económica para los productores agropecuarios. ● Capacitación: la experiencia muestra con claridad que nadie nace cooperativista, es necesario un proceso de aprendizaje, capacitación, confianza y participación, para no perder estos valores y estos buenos hábitos del cooperativismo por eso creemos que es muy importante las organizaciones e iniciativas. ● Confianza: es el fuego que alimenta el cooperativismo, la confianza una vez más no nace por milagro, sino que se construye poco a poco paso a paso, se construye con una buena gestión una buena administración, se construye participando. ● Líderes: se tiene que individuar líderes capaces de asumir la responsabilidad de embarcar al resto de productores s de la zona, líderes capaces de generar confianza y empresa
--	--

	<ul style="list-style-type: none"> ● Producto: la motivación económica es muy importante, las empresas sociales y cooperativas nacen para dar respuestas a sus asociados en términos de generación de valor agregado y mejoramiento de las condiciones económicas de las familias.
<p>Ideas fuerza y propuestas planteadas en la jornada</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Personas al centro: <i>las personas tienen que ser dueñas del capital y no que el capital sea dueño de las personas</i>, para lograr eso tenemos que ser capaces de poner en práctica dos de los principales valores cooperativos: <i>el primero es la autoayuda, el segundo valor es la auto-responsabilidad.</i> ● En el tiempo se ha observado como se han producido una serie de cambios que afectan a las cooperativas, se ha observado cómo se ha producido un proceso importante de urbanización (más demanda de productos), incorporación de la mujer al trabajo, se ha producido un envejecimiento de la población y eso en definitiva ha provocado cambios tanto en los hábitos de consumo de alimentos como cambios en la venta de productos. Una premisa cooperativista “a mayor volumen de venta de la cooperativa mejor precio para los productos que se comercializan y más ingresos para sus socios. ● Cuando se realizan las cuentas en las cooperativas, se dice que hay un activo que no está en el balance que se llama confianza, Si hay algo que los cooperativistas sabemos hacer es generar confianza en los agricultores ganaderos, esa confianza es la que ha ido haciendo que los agricultores ganaderos apuesten por la cooperativa y también ha facilitado que se vayan fusionando e integrando distintos sectores. ● Es indispensable trabajar la información de mercado, para la cooperativa y los agricultores integrantes es muy importante analizar la evolución de la cosecha, hacer un seguimiento de la producción, el aforo real de los almacenes y los niveles de stock y el mercado. Es imprescindible para la cooperativa manejar bien la información para poder tomar posición a largo a corto plazo en el mundo y que permita aconsejar a sus socios. ● Planificación: la empresa social debe tener su propio plan de producción, comercialización y desarrollo, tener objetivos claros para realizar sus propósitos: cantidad y calidad de la producción, conocimiento de las demandas de mercado, manejo de las informaciones y conocimiento de los actores involucrados en el mercado. Cuando una cooperativa y sus integrantes quieren elevar o mantener el nivel de renta ya no basta con que produzca, sino ofrezca variedad y calidad, tienen que ser competitivos, contar con instalaciones de procesamiento/transformación con tecnología avanzada así como contar con personal técnico especializado. Es necesario recordar que cada día el mercado demanda más un producto posicionado en el mercado y es más exigente- ● Crédito y capital social: el problema del capital social para sostener la producción de los asociados es desde siempre el primer y principal problema de toda empresa social y cooperativa. Hay experiencias de cooperativas que luego en el tiempo desarrollan un rol de banco para sus propios asociados. ● Comercialización: las empresas sociales y cooperativas nacen en muchos casos para organizar el sistema de producción y venta de un producto, asociarse y organizarse para dar un mayor poder de negociación y liberarse de alguna forma de esa figura del intermediario que se quedaba con la mayor

	<p>parte de los beneficios de la producción. Es necesario comprender que el capital humano es un factor muy importante.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Suministros: un aspecto importante narrada en las experiencias presentadas es sección de suministros que se dedica es a facilitar los insumos o productos que necesitan los agricultores y ganaderos en sus explotaciones y en definitiva como hacer esa compra en común pues reduce bastante el precio, los gastos de las explotaciones.
<p>Oportunidades o condiciones para la eventual implementación de las propuestas</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Voluntad de modificar el sistema de comercialización tradicional ● Estrechar alianzas y colaboración con agentes externos de cooperación, tanto para apoyo técnico y financiero ● La empresa social y el modelo cooperativo permite desarrollar programas de capacitación y asistencia técnica especializada para los productores, adquirir insumos o herramientas a mejor precio, diseñar e implementar programas de trazabilidad y certificación del producto a comercializar. ● La cooperativa puede explorar las cadenas de comercialización y hasta obtener una marca certificada del producto.
<p>Debilidades y puntos críticos de las propuestas y/o del contexto</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Una debilidad está en la constitución del capital social de la cooperativa al inicio de las acciones, este aspecto se agudiza más en Perú y Bolivia y por otra parte el productor agropecuario requiere el pago contra entrega de sus productos. ● En el caso peruano y boliviano los socios que integran las cooperativas son personas que están ubicadas en el quintil 5 del mapa de pobreza, es decir que son parte de la población más pobre del país. ● El modelo cooperativo en el Perú genera resistencia en la población rural tanto por razones culturales e históricas cuanto por la misma Ley de cooperativas que no favorece su difusión. ● El sistema de producción tradicional, sin recursos e inversiones, dificulta experiencias de empresas sociales, relación con el mercado, programas de inversión y mejoramiento tecnológico ● La debilidad de las organizaciones y sus problemas de gobernanza debilitan el sistema organizacional de las cooperativas (falta de confianza entre los mismos productores). ● Falta de informaciones y conocimientos por parte de los productores del mercado y de sus principales actores