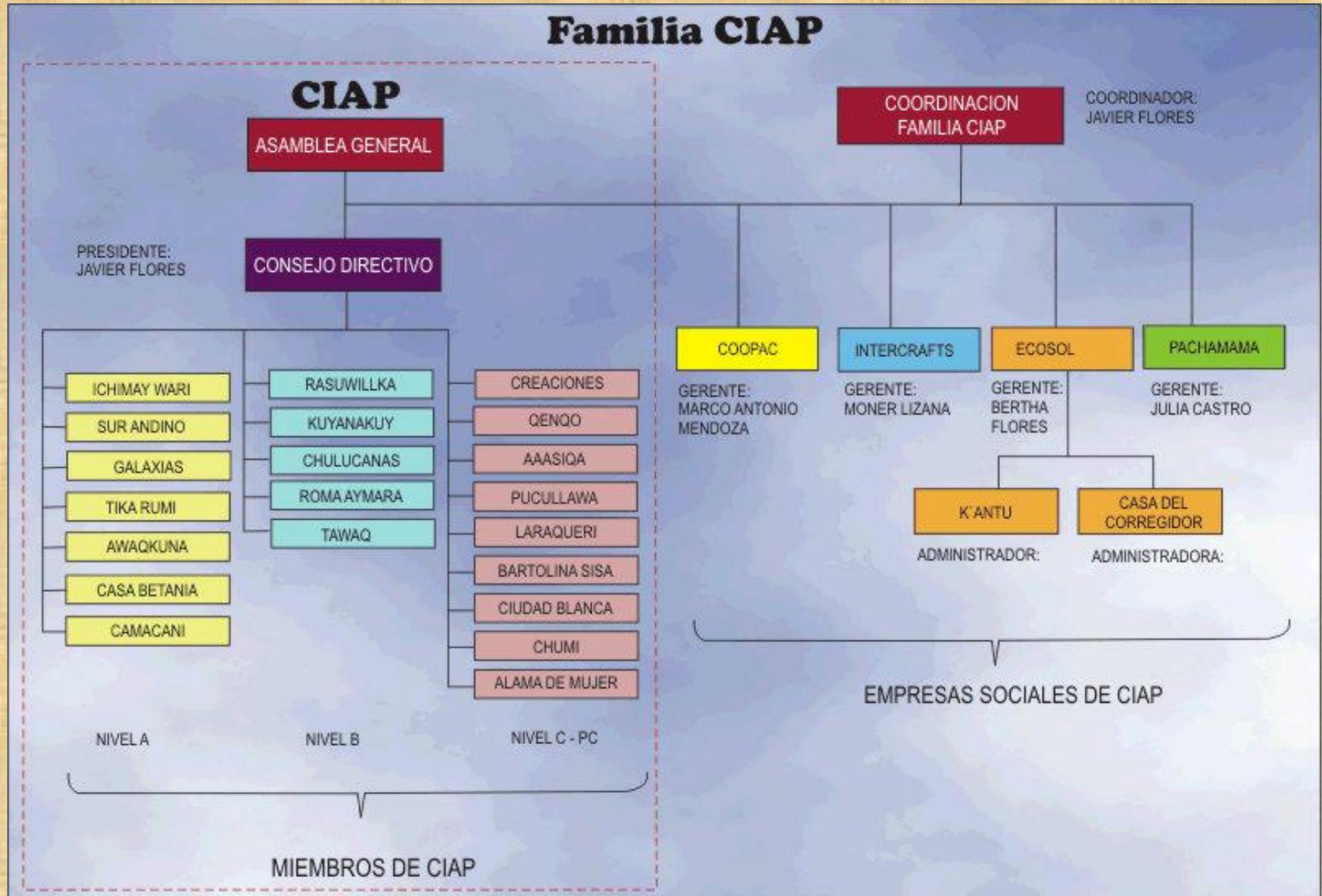




**Intercrafts Perú SAC**

# Ubicación de Intercrafts Perú dentro de la familia CIAP

## Familia CIAP



## Visión

- Intercrafts Perú pretende ser una empresa social de Comercio Justo líder en la producción y comercialización de artesanía con un mercado amplio y sostenible.

## Misión

- Promocionamos y comercializamos los productos elaborados por los miembros de CIAP y otros productores en beneficio de las familias de artesanos para mejorar sus condiciones de vida, promoviendo el arte y la cultura, y bajo los principios de CIAP y del Comercio Justo.





**Intercrafts Perú sac**

- Intercrafts Perú SAC fue creado en 2002 por la Central Interregional de Artesanos del Perú - CIAP, para canalizar la exportación de los productos artesanales de las organizaciones miembros de CIAP, otras organizaciones y artesanos en general, y promocionar los productos artesanales peruanos en el exterior.
- El sistema de comercialización permite los máximos beneficios para los artesanos utilizando los mínimos costos en las operaciones comerciales y trasladando muchas operaciones como el control de calidad y los embalajes a los grupos productores, pero siempre cuidando de asegurar la óptima calidad de los productos.





**Intercrafts Perú sac**

- Intercrafts Perú tiene como políticas de trabajo el de respetar en su integridad los principios y los estándares del Comercio Justo basado en la cooperación con los productores, el fortalecimiento de sus organizaciones, el respeto a sus derechos, el pago de mejores precios y el cuidado del medio ambiente.
- Intercrafts Perú en colaboración con CIAP desarrolla programas de capacitación dirigido a los productores para mejorar la calidad de los productos, renovar los diseños y fortalecer sus organizaciones de base.



**Intercrafts Perú sac**

- Es una empresa social especializado en la exportación de productos artesanales.
- Se encarga de procesar los pedidos, seguimiento de la producción, control de calidad, embalajes y despacho.
- Transfiere el 5.8% de las exportaciones para los gastos sociales de la Asociación.
- Las utilidades se capitalizan. Parte de las utilidades se distribuyen entre todos los socios y productores y otra se destina a proyectos de capacitación, asistencia técnica y desarrollo de productos.



# Clientes y productos

- Clientes: 51 clientes en 15 países, principalmente Italia, Francia, Estados Unidos, España, Australia, etc.
- 93.12% de nuestras ventas están dirigidas a clientes de Comercio Justo.
- Principales productos: cerámica decorativa y utilitaria de diferentes estilos, tapices de diferentes estilos, prendas de alpaca y algodón, joyería y bisutería, accesorios de vestir, instrumentos musicales, retablos, mates burilados, espejos, etc.
- Tenemos más de 5,000 referencias de los diferentes estilos y modelos.

# Intercrafts Perú sac

## Areas

- **Exportaciones:** Facturación, documentación comercial, trámites aduaneros y despachos.
- **Administración:** Contabilidad, tributación, personal, pagos y cobranzas.
- **Productos:** Distribución de pedidos, desarrollo de productos, seguimiento a la producción, solución de problemas.
- **Almacén:** Recepción, control de calidad, embalajes, control de inventarios

## Ciclo de la exportación

- Desarrollo de productos
  - Charlas, seminarios e información de tendencias
  - Cada grupo elabora sus muestras
  - Entrega de muestras a CIAP
- Promoción - catálogo
  - Selección de productos
  - Elaboración de catálogos
  - Distribución: correo, internet

# Ciclo de comercialización



Taller de desarrollo de productos

# Ciclo de la exportación

- **Producción**
  - Los pedidos se distribuyen a cada grupo según el código de sus productos - fecha de entrega
  - Seguimiento de producción
  - Recepción de productos
- **Control de calidad - embalajes**
  - Se controla la calidad
  - Se hacen los embalajes
- **Despacho de aduana**
  - Se preparan los documentos de embarque
  - Se coordina con el agente de aduana y se despacha
- **Pagos y cobranzas**



**Intercrafts Perú sac**

**<http://intercrafts.ciap.org>**



CIAP

# “Una experiencia de Éxito”

Presentado por:

AIDMA

# Central interregional de Artesanos del Perú (CIAP)

- Se inicio en el año de 1992
- CIAP es una Organización de Artesanos peruanos que se dedica a la producción y exportación de artesanías de diferentes tipos y de diferentes regiones del Perú. Además, realiza múltiples actividades para mejorar las condiciones de vida y de trabajo de los artesanos, sus familias y comunidades.



# Principios Manejados

- **Honradez:** Ante todo cuentas claras, trabajar sin ambiciones personales, evitar actos inmorales. Respetar los principios Incas: ama sua, ama llulla, ama quella” (No robar, no mentir, no ser flojos)
- **Transparencia:** ser honestos y transparentes en el manejo económico, organizativo, de las informaciones y en todo los aspectos.
- **Responsabilidad:** Cumplir con nuestras obligaciones y compromisos con puntualidad y eficiencia.
- **Espíritu de superación:** Buscar el progreso con constancia y fidelidad a nuestro pueblo, desterrando el odio, la injusticia, el egoísmo, la pobreza, etc., cambiando nuestras actitudes personales si es posible.

# Familia CIAP

- CIAP Asociación
- CIAP Comercial
- Cooperativa CIAP
- Turismo Pachamama

# Asociación CIAP

- Forma Organizativa:
  - Asamblea general
  - Consejo directivo
  - Presidencia
  - Apoyo administrativo
  - Grupos base
    - Nivel A
    - Nivel B
    - Nivel C

# CIAP Comercial

- Forma Organizativa:
  - La junta general de socios
  - Directorio
  - Gerencia General
    - Área de administración
    - Área de exportación
    - Área de productos

# Cooperativa CIAP

- Es una cooperativa de ahorro y crédito de tipo abierto
- Pueden asociarse cualquier artesano, microempresario de producción
- Forma organizativa:
  - Asamblea general
  - Consejo de administración
  - Supervisar las actividades del consejo de administración



# Turismo Pachamama

- Las actividades de pachamama se concentra en el diseño, promoción, venta y operación de paquetes de turismo alternativo en coordinación con las organizaciones y comunidades beneficiarias y las instituciones públicas y privadas.



# Proceso Productivo

- El sistema comercial de CIAP es un ciclo completo que empieza con el desarrollo de productos y termina en el desarrollo de productos.
- Procesos:
  - Elaboración de muestras
  - Entrega de muestras
  - Fotografía
  - Elaboración de catálogos
  - Distribución de catálogos
  - Ordenes de compra
  - Distribución de pedidos
  - Producción en taller
  - Control de calidad
  - Embalaje
  - Documentación
  - Despacho
  - Cobro
  - Información al cliente

# Aprendizajes Adquiridos

- Importancia de contar con una pagina Web, para estar conectado con el mundo.
- Protección de información relevante de la competencia.
- Importancia de identificar cada producto, en este caso cada prenda tejida con un código de identificación específica donde hace referencia a la artesana que lo confecciono y el número individual de cada producto, para de esta forma tanto cliente y también la Asociación puedan identificar con mayor rapidez y exactitud cada producto y de esta manera evitar confusiones.

# Aprendizajes Adquiridos

- Confeccionar catálogos de los productos, los que deben contar con la fotografía , código individual, precios por unidad y al por mayor, tanto para nivel nacional como para el nivel internacional, ya que los precios no son iguales para los mercados nacionales y los internacionales.
- Al momento de empacar y enviar los productos hacia los mercados europeos u otros mercados exigentes, los productos deben estar debidamente protegidos, etiquetados y sellados, colocando en el exterior de la caja los detalles específicos del producto, tales como la cantidad en la caja, el código del producto, etc.

# Aprendizajes Adquiridos

- CIAP cuenta con una cooperativa que les permite sobrevivir en momentos de crisis a sus artesanos, buscando inversionistas de otros rubros, los que entregarán una cierta cantidad de dinero hacia la cooperativa de la CIAP los que posteriormente serán devueltos con interés, pero antes de eso son entregados a los artesanos para que puedan comprar su materia prima, maquinarias, etc.
- Contar con profesionales de diferentes áreas, tales como contadores auditores, especialistas en marketing y comercialización, traductores, diseñadores, personas que viajen constantemente hacia el extranjero para visitar a los clientes y promocionar nuevos productos, personas especialistas en comercio exterior, etc.

# Aprendizajes Adquiridos

- Los profesionales especializados con los que cuenta la CIAP, son costeados por un porcentaje de las ventas de artesanía realizadas, los que son descontadas y queda en la CIAP para cubrir todos los gastos generados en la operación administrativas incluyendo a los profesionales.
- Los artesanos que realmente no se sienten comprometidos por este arte, son simplemente retirados de la asociación, puesto que lo que ellos necesitan es producción y creatividad para seguir vigentes en el mercado.

# Aprendizajes Adquiridos

- Todas las organizaciones afiliadas a la CIAP, pasaron en primera instancia por un periodo de prueba de aproximadamente dos años, para ser oficialmente aceptados, y en este periodo de prueba ellos deben demostrar a través de su trabajo e interés en participar en todas las reuniones en que realmente quieren ser parte de esta comunidad.
- La CIAP también cuenta con áreas muy diferente con respecto a la artesanía, pero que a la vez se relacionan, es el caso del turismo donde además de ofrecer productos artesanales, también el cliente tiene la alternativa de conocer los talleres, vivir con ellos, aprender las técnicas de producción, o simplemente conocer la ciudad y lugares turísticos.

# Aprendizajes Adquiridos

- Todas las personas que integran la CIAP deben participar obligatoriamente en todas las capacitaciones desarrolladas durante el año.
- La base social de la CIAP lo constituye los grupos base, actualmente existen 18 grupos de base ubicados en diferentes lugares y con diferentes características.
- Los grupos base de la CIAP, para de alguna forma incentivar a una mejora constante son clasificados de acuerdo a niveles (A,B,C), los que se encuentran en los niveles A, son aquellos que tienen una organización eficiente, realizan capacitaciones constantes, entregan informes de producción y contables periódicamente, entregan productos novedosos, participan en todas las reuniones, realizan pasantías, etc., y los que están clasificadas en los demás niveles son aquellos que deben mejorar en estos aspectos y en otros.

# Aprendizajes Adquiridos

- También la CIAP busca la manera de apoyar a la educación, a la juventud, al deportes, etc., realizan concursos y entregan becas que incentiven a los jóvenes a superarse y mejorar su calidad de vida.
- Realizan cada dos meses reuniones, entrega de informes, actividades sociales, etc., para afianzar los lazos de la organización.

# Familia CIAP



# Taller Ichimay Wari



# Talleres Kuyanakuy



# Taller Sur Andino



# Taller Tawaq



# Taller Camacani



# Taller K`Antu



✘ La parte de imagen con el identificador de relación rId4 no se encontró en el archivo.



# Taller Ccori Maki





● **FIN**

## ENCUESTA

1.- ¿Le será útil la información entregada sobre Artesanía y proceso productivo de la familia CIAP?

Si

No

2.- ¿Le gustaría contar con una organización similar a la CIAP?

Si

No

3.- ¿Le gustaría contar con una cooperativa, en donde pueda obtener recursos monetarios para desarrollar su artesanía?

Si

No

4.- ¿Si tuviera recursos monetarios para invertir, lo haría en una cooperativa de la comuna?

Si

No

5.- ¿Le gustaría contar con profesionales en el área de producción y comercialización que lo asesoren constantemente?

Si

No

6.- ¿Cree Usted que los productos procedentes de Perú y Bolivia, desvalorizan su trabajo y su producto artesanal?

Si

No

7.- ¿Se siente respaldado por el Gobierno para seguir su actividad como artesano (a)?

Si

No

8.- ¿Cree Usted que la Artesanía es importante desarrollarlo como una forma de preservar las técnicas ancestrales y culturales?

Si

No

## **PROGRAMA**

**09:00 Bienvenida a la Asociación Indígena de Mujeres Artesanas**

Sra. Felipa Condori Z.  
Presidenta de AIDMA

**09:15 Familia CIAP**

Sra. Julia Flores.  
Socia de AIDMA

**09:30 Proceso Productivo**

Sta. Sebastiana Chura  
Socia de AIDMA

**09:45 Aprendizaje Adquirido Parte I**

Sta. Felipa Condori Z.  
Presidenta de AIDMA

**10:00 Aprendizaje Adquirido Parte II**

Sta. Carmen Huaylla  
Socia de AIDMA

**10:15 Fotos de la Gira Técnica GIT – 2010 - 0012**

Sta. Antonia Flores  
Socia de AIDMA

**10:30 Preguntas Abiertas**

Sta. Carmen Huaylla  
Socia de AIDMA

**10:45 Aplicación de la Encuesta**

Sta. Carmen Huaylla  
Socia de AIDMA

**11:00 Muestra de fotos**

Sta. Felipa Condori Z.  
Presidenta de AIDMA

**11:15 Refrigerio para los invitados**

## INTRODUCCIÓN

A continuación se dará un resumen de los conocimientos adquiridos en la Gira Técnica: innovando conocimiento y experiencia; código: GIT – 2010 – 0012, proporcionado por la Fundación para la Innovación Agraria (FIA).

Esta gira técnica se desarrollo en una de las instituciones más exitosas en el rubro de la artesanía en el vecino país del Perú, hablamos de la Central Interregional de Artesanía del Perú (CIAP).

A continuación se dará a conocer la historia y trayectoria de esta prestigiosa institución y finalmente de realizará algunos comentarios de las principales lecciones aprendidas y que consideramos importante para que nuestros hermanos artesanos dispongan de esta valiosa información y le sea útil.

1.

## **HISTORIA DE LA CIAP**

Al iniciar la sistematización de esta historia, me hacía una pregunta a quien le interesaría la historia del CIAP, mientras escribía este libro entre sus líneas fui encontrando la verdadera razón entre las líneas de esta historia. Todos deben haber sentido que una historia es un ejemplo vivo de una experiencia personal o institucional. Espero que al leer estas paginas muchos saquen lecciones para su vida, testimonios de sacrificio de actores de la organización del CIAP En fin es una historia de lucha.

## UN SACERDOTE COMUNERO

Para comenzar esta historia nos remontaremos a la década del 80 y nos dirigiremos a las alturas de Huaraz, encontraremos una comunidad andina enclavada en las entrañas de la cordillera occidental de los Andes, la comunidad de San Pedro de Pirca, y entre sus comuneros tenemos a un sacerdote, que regreso a su tierra para trabajar con los suyos y ayudar a su pueblo, es el Padre Neptalí Liceta Ladera.

Entendamos un poco de quien es el Padre Neptalí Liceta, al leer el siguiente fragmento escrito por Eduardo Borrel en su libro *Neptalí: Comunero, profeta y sacerdote*:

“mientras sus colegas se limitaban a los cultos y tareas puramente institucionales, Neptalí fue introduciéndose en ambientes de la ciudad. Pronto trabajo con lustrabotas organizándolos en un sindicato, después ayudo a las empleadas domesticas, mujeres serranas y totalmente desamparadas”.

Huacho era un puerto en apogeo y por tal motivo hubo una emigración masiva de serranos, así como la degradación moral de esta gente pobre y descarriada ahí como en otros puertos crecía la prostitución y delincuencia

*Yo pasaba mas tiempo con la gente que en la catedral, Era tiempo del sindicalismo cristiano y la doctrina social de la iglesia, participaba en las marchas de huelgas y les celebraba misas.*

*Una vez hubo una huelga de la compañía Hidralina de 600 obreros, pasaron semanas y nada lograban pedí ayuda al obispo sin conseguirlo, eran tiempos difíciles.*

*Al ver que los huelguistas habían llegado a su limite una idea disparataba paso en mi cabeza, en la catedral había alcancías a los pies de los santos, todas llenadas por gente humilde. A los santos de yeso no les servia así que decidí retirar el dinero para ayudar a los huelguistas, me dijeron que era un sacrilegio.*

*Al encargado le dije que ese dinero era del pueblo y para el pueblo.*

*En su sencillez no alcanzo a entender completamente mis palabras. Después de vaciar las alcancías fui al dirigente sindical quien un poco renuente acepto lo que le alcanzaba, atemorizado, no solo por las consecuencias legales sin porque pensaba que era un sacrilegio. Después de escucharme que yo asumía toda la responsabilidad se retiro llevándose el dinero para ayudar a sus compañeros.*

*Los problemas no demoraron en llegar, el obispo me mando a llamar para pedirme explicaciones, le di mis razones que era para ayudar a gente necesitada, creo que intento entenderme, pero al final me descontaron todos los meses durante 4 años una cantidad.*

*En otra ocasión una mujer vino a pedirme ropa y víveres no tenia que darle, así que tome mi sotana y la corte, le dije que la use como falda y la otra parte como blusa, desde esa fecha ya no use sotana.*

El Padre Neptalí fue un defensor de las comunidades andinas, lucho por defender los derechos humanos de las poblaciones campesinas en los tiempos mayor violencia.

*“Jamás he tenido odio contra las personas que nos golpeaban a muerte, al contrario quise vivir pacíficamente”.*

El Padre Neptalí también fue un activista que busco el desarrollo de la comunidad andina, promoviendo iniciativas de organizaciones populares, comités de comercialización, de artesanías, de transportes, etc., de la comunidad de Pirca, al Comité Intercomunal de Desarrollo CEID de Huaraz, al Servicio de Paz y de Justicia SERPAJ – Perú. Artesanía Intercomunal del Perú AIP y muchas otras iniciativas.

El Padre Neptalí, desgraciadamente, murió en un accidente de transito el 18 de marzo de 1989, cuando subía a la comunidad de Pirca junto a la hermana Amparo Escobedo y otros dos comuneros.

## **ARTESANIA LOS ATAVILLOS**

Había un problema en la comunidad de Pirca, la comunidad tenía ovejas cuya lana no podían venderla a precios razonables o simplemente se desperdiciaba, entonces comenzaron a hacer colchones, otros artesanos las modificaban para confeccionar mantas de uso personal, algunos de ellos comenzaron a hacer modificaciones y hacer artículos decorativos, para vender en Lima y exportarlo, este fue un punto de partida del padre Neptalí, vio futuro en las artesanías para dar trabajo a los jóvenes que dejaban el campo por la ciudad. Pronto consiguió la ayuda de dos jóvenes extranjeros que le ayudaron en el estudio e implementación de una planta de transformación y consiguieron fondos irlandeses para construir la infraestructura básica. Moisés Hinostroza era uno de los responsables de la Asociación “El Telar”, en Hualhuas, Huancayo y después participó en la fundación de AIP, fue invitado para colaborar en la organización de un taller comunitario de tejidos y capacitar artesanos en los procesos de fabricación. Así se creó Artesanía “Los Atavillos”, con 30 jóvenes a quienes la comunidad se comprometió a ayudarlos.

Sin embargo, pronto se dieron cuenta que los tapices fabricados en Pirca no se vendían como se esperaba, fueron expertos alemanes que les abrieron vislumbres sobre nuevas posibilidades, había que pensar en exportar. Se comenzó a mandar muestras a Alemania que poco después se comenzó a exportar, a la vez de abrir una tienda en la avenida Emancipación de Lima, para una exposición permanente de los tapices de Pirca.

## **LA SEMILLA Y EL GERMEN**

El Padre Neptalí, debido a su preocupación por la condición de los campesinos, de los inmigrantes, de todos los que sufrían atropellos, siempre estaba alerta por la situación de los derechos humanos, de los maltratados. Cuando en inicios de los años 80 se iniciaban los movimientos subversivos de Sendero Luminoso y Tupac

Amaru, la violencia se fue apoderando de varias zonas, y la violación de los derechos humanos. El padre Neptalí con su amigo el Premio Nóbel de Paz Adolfo Pérez Esquivel, responsable del Servicio de Paz y Justicia (SERPAJ) vio la oportunidad de instaurar una filial en el Perú. Se empezó apoyo revisando y haciendo informes múltiples de denuncias de violaciones a los derechos humanos en las zonas de emergencia, principalmente Ayacucho. Después de apoyar a los que sufrían contra la violencia, apoyamos a las familias y víctimas de las guerras sucias.

Hilario Palomino, trabajo en las minas de Cuajote, despedido por problemas sindicales, volvió a su comunidad. Para mantenerse comercializaba las artesanías, pronto se dio cuenta de la explotación de los intermediarios, busco nuevas opciones viajando a Lima, contactándose directamente con los exportadores. En un viaje conoció la tienda de productos de la comunidad de Pirca, ahí conoció al Padre Neptalí.

El Padre Neptalí fue incentivando y contactando a diferentes personas así, Moisés Hinostroza participo como miembro de “El Telar”, formando después la asociación de artesanos “Arco iris”. Hilario Palomino volvió a Chinchera con las nuevas noticias y organizo a la asociación “Trenza de Oro”. Tomas Paucar un joven humilde de Cuzco, trabajaba con tallado de piedras, se incorporo, luego los Shipibos. Para Hilario no fue fácil cuando llego a Chinchera muchos no le creyeron, porque muchas veces fueron engañados, pero algunas artesanas confiaron en el y serian las pioneras de esta nueva organización.

Tuvieron una decepción al acercarse una persona queriendo comprar productos para explotarlos a Estados Unidos, se hizo el trato la persona desapareció con mercadería por mas de 10 mil dólares. Fue el primer fracaso.

En 1982, viajo a Bélgica el Padre Neptalí, se llevo sacos de artesanías para venderlos entre sus amigos. Ahí se concreto la creación del Tambo del Perú en Bruselas, y Ayllu en Toulouse.

En SERPAJ-Perú se elabora un anteproyecto sobre la Artesanía. El 12 de octubre de 1983 AIP se crea bajo lineamientos de SERPAJ.

## **A GOLPES Y PATADAS**

Los primeros años fueron muy duros, porque no había ninguna experiencia exportadora, el fracaso a Estados Unidos mello el entusiasmo. Con el viaje del padre Neptalí a Europa renacieron las esperanzas, poco a poco llegaron los pedidos, pero solo eran simbólicos, pero AIP no tenía personería jurídica lo que hacía más difícil las exportaciones. Años atrás la Comunidad de Pirca había obtenido la licencia de exportación como comunidad productora, después “La trenza de Oro” y “Arco Iris” también las obtuvieron.

Nuestras primeras experiencias fueron complicadas, no teníamos conocimientos de control de calidad, embalajes, elaboración de documentos, poco a poco con apoyo de Amparo Escobedo y Flora Mamani se fueron aprendiendo de estos asuntos.

Así se fue aprendiendo como se dice a golpes y patadas, recibimos también muchos golpes que fueron grandes lecciones, pero nunca nos amilanamos frente a los problemas, pues cada uno de ellos era un reto que debíamos vencer.

## **LOS AYLLUS Y TAMBO DEL PERU**

En la historia del AIP jugaron un papel fundamental organizaciones extranjeras que facilitaron las ventas de artesanías a Francia y Bélgica, abriendo las puertas de un mercado solidario elaborados por miembros del AIP. Estas asociaciones son Ayllu de Francia y Tambo del Perú de Bélgica.

### **Ayllu Toulouse**

Neus Viala y su esposo Pierre conocieron al Padre Neptalí en una visita al Perú en 1981, donde se enamoraron de su trabajo y pensamiento. Cuando el Padre Neptalí viajó a Bélgica, fue a Toulouse invitado por el grupo “La Vie Nouvelle” llamado Grupo

Perú. El Grupo apoyo al padre vendiendo sus productos que había llevado en sus maletas. Pierre y Neus con los amigos del Grupo Perú, promueven la formación de la asociación, con objetivos claros, informar y suscitar la reflexión sobre la vida y la situación de las comunidades aisladas del Perú.

La experiencia de Ayllu tampoco fue fácil, lo primero fue organizar las importaciones trámites, que eran difíciles de realizar. Luego organizar las ventas, calcular precios, hacer listas, preparar material informativo, para vender tenían que ir a colegios, empresas, iglesias, etc., cada miembro lo hacia en forma voluntaria. Sus 20 miembros y familias se fueron integrando al trabajo solidario creando un verdadero Ayllu en Francia. Fue una experiencia muy grata para todos los miembros del Ayllu que llegaron a considerar este trabajo como una labor de familia.

La experiencia de Ayllu Toulouse pronto tuvo eco en otros lugares, contactaron con tiendas como “Artisans du Monde” que existía en varias ciudades de Francia, de las cuales cada tienda hacia sus propios pedidos. El Ayllu se encargaba de la importación para todos ellos.

Las relaciones con Ayllu estuvieron siempre enriquecidas con viajes tanto de los responsables de AIP-CIAP a Francia como los miembros del Ayllu a Perú. En 1994 a causa de los problemas por la división de AIP, Neus Viala y Marie Paule Hartman representantes de Ayllu Toulouse y Ayllu Valence viajaron a Perú donde evaluaron la situación y decidieron no trabajar con AIP, también otros Ayllus tomaron la misma decisión.

Por los problemas que se suscitaron dentro de la AIP, las acciones del Ayllu Toulouse se limitaron solo a aspectos culturales y de comunicación. Finalmente decidieron terminar sus actividades.

## **Tambo del Perú**

El Padre Simón Arnold, del monasterio de Wavreumont amigo del Padre Neptalí responsable del monasterio de Ñaña, fue comulgando con la espiritualidad andina.

En 1982, el Padre Neptalí viaja a Bélgica y permanece 6 meses en el monasterio Benedicto de Wavreumont. Allí toma contacto con Susana y Jacques Deby quienes apoyaban algunos proyectos de comedores populares de Lima. El padre Neptalí les habla del proyecto de vender artesanías, idea que acogen con entusiasmo con la Comunidad Benedictina formando la Asociación Tambo del Perú.

Desde entonces toman un papel importante sobre todo en la venta de productos de alpaca. Fue duro para ellos pues había que tener buena calidad y a menudo recibían chompas con mangas disparejas, cuellos estrechos, etc., los productos tenían que tener buena calidad.

Tambo del Perú continua su apoyo invaluable; a pesar de los problemas de calidad con los productos, su compromiso sigue vigente.

### **Ayllu Saint-Etienne**

En 1983, con ocasión de un viaje a Paris se toma contacto con varias personas de Saint-Etienne que hablaron con Neus y Pierre sobre el proyecto AIP. En 1984 fueron a hablar con los responsables de AIP que viajaron a una feria de Toulouse, luego se creo la asociación Ayllu Saint Etienne.

Como el Ayllu de Toulouse, se comprometen con el proyecto AIP y empiezan a vender productos artesanales, recorriendo fábricas, empresas, municipios. Etc.

### **Ayllu Valence**

Un artículo sobre el Perú de Serpaj en Francia en la revista MAN (Movimiento de Acción No-violenta) permitió el primer contacto con el Ayllu de Toulouse. En 1986, Idelette y Bruno viajan a Perú, decidido el viaje se contactan con varias asociaciones entre ellas Ayllu Toulouse. En una reunión se hace la presentación completa del

proyecto AIP, en 1987 realizan una película “La trenza de Oro”, presentado en Ginebra. Video que sirve para las animaciones que realiza el Ayllu Valence.

A su retorno del Perú, deciden formar la Asociación Ayllu en Valence. El Ayllu ha importado y promovido la cultura andina así como otras culturas latinoamericanas. El grupo mantiene su ayuda desde hace 15 años y espera invertir fondos en micro créditos.

En 1994 a causa de la división de AIP, el grupo realizo una evaluación en Perú después de los problemas encontrados en AIP, decidieron trabajar con CIAP, dejando al AIP, por las dificultades que podrían encontrar en su estructura.

## **LA UNION HACE LA FUERZA**

Los años siguientes fueron de luchas por sobrevivir. Los pedidos aumentaban pero no cubrían las expectativas. El municipio de Lima en convenio en el Campo Ferial Amazonas nos proporciona unos stands que servían para vender artesanías locales y de Ayacucho, pero las ventas eran pobres y en un año se cierra.

Para fines del 1987, los grupos de base habían aumentado a nueve grupos (Los Atavillos, La Trenza de Oro, Arco Iris, Tika Rumi, Awaqkuna, Los Shipibos, Rasuwillka, Casemiva y Micaela Bastidas), las ventas bordeaban los 80 mil dólares pero había que hacer una serie de ajustes. Entre 1989 y 1990 se hicieron una serie de reorganizaciones en los diferentes grupos de base. Mientras tanto los administrativos de AIP, se fueron especializando en labores administrativas y comerciales. Lo que ayudo a mejorar en los productos en calidad y puntualidad. Despertando interés en organizaciones del Comercio Alternativo en Italia y Alemania. En 1988 se obtienen la personería jurídica del AIP, en febrero de 1989 se compra un terreno con apoyo extranjero, en fines de 1990 se construye el local institucional de 3 pisos, con ambientes como sala de reuniones, oficinas, dormitorios para visitantes, etc. A fines de 1991, teníamos implementado el local comunal, teníamos un equipo

administrativo y compradores de Comercio Justo a quienes se les vendía 400 mil dólares anuales.

## **UNA PIEDRA EN EL CAMINO**

Muchos pensarán que fue un camino de flores, pero enfrentamos problema que en el fondo fueron forjando la solidez de la organización.

En AIP, los problemas empezaron a surgir en el seno de SERPAJ-Perú. Había una fracción de la organización que cuestionó el liderazgo del Padre Neptalí y pretendió tomar el AIP como punta de lanza echo que hizo que AIP se convirtiera en una organización independiente y autónoma.

Al fallecer el Padre Neptalí y la Hna amparo en 1989 SERPAJ y AIP tuvieron problemas, en cuanto a AIP no sucedió así pues supo sobreponerse a la tragedia y seguir nuestro camino.

Hubo otros problemas más grandes, se comenzó a manifestar un sigma dentro de la institución, algunos dirigentes buscaban el beneficio personal. Algunos de los dirigentes criticamos esas posturas, pero ellos manipularon a sus asociaciones y formaron un bloque. Al mismo tiempo que se sumaron nuevos miembros, entre ellos Talleres Asociados Wari Ayllu, Quinoa TAWAQ, Kuntur de Huancayo, pero para obtener mayoría de votos dividieron a Trenza de Oro en cuatro grupos; además en los reglamentos internos se aprobó la participación de hasta 4 delegados con derecho a voto por grupo, provocándose discusiones entre los grupos de comunidades y de la ciudad todo con el fin de capturar el Consejo Directivo.

Cada asamblea era un caos, discusiones, se notaba que los grupos de Arco Iris, Pirca y Trenza de Oro creaban problemas a la gestión de Moner. En una asamblea en Puno, se plantea la renovación del Consejo Directivo., después de discusiones se llega al acuerdo de Presidente Felipe Ninaja, Secretario de Actas Elvis Palomino Secretario de comercialización Moner, Secretario de Organización Antonio Muñoz de los Shipibos, Secretario de Prensa Mauro Enríquez.

Al retornar a Lima se hizo la entrega de cargos sin problemas, a poco la situación fue cambiando sutilmente, comenzaron a ocultar pedidos, a indisponer a Moner con las personas, buscaban enfrentarlo.

En la asamblea de medio año como primer punto fue el caso del Secretario de comercialización, en el cual se lo satanizo y se lo saco del cargo por mayoría de votos. Al ver la injusticia renuncia Elvis Palomino al Cargo de Secretario de Actas.

Al final antes de retirarnos, nos reunimos entre 5 grupos: Rasuwillka, Tika Rumi, Aashifra, TAWAQ y Awaqkuna en una tienda cercana al local de AIP, hicimos una evaluación de las circunstancias y acordamos no articipar en las elecciones a los cargos vacantes, solo teníamos que hablar para aclarar o defendernos de las acusaciones injustas.

La asamblea concluyo con el nombramiento de nuevos miembros para reemplazar a los renunciantes violando los estatutos y convirtiendo la Asamblea en un teatro grotesco.

## **RENACER CON NUEVO NOMBRE**

Hicimos un breve análisis de la situación, todos llegamos a la conclusión de que si siguen las mismas condiciones seria perder el tiempo en peleas y enfrentamientos inútiles, aun apelando a la democracia nada lograríamos pues ellos eran mayoría. Así que decidimos separarnos del AIP, analizamos nuestras posibilidades y teníamos un equipo completo que conocía los mecanismos administrativos y comerciales, pues los 5 grupos éramos los más organizados y los más productivos, por otro lado teníamos que dejar todo lo conseguido en AIP, y no sabíamos como iba a reaccionar los compradores.

Finalmente fijamos una fecha para la Asamblea de Constitución de la nueva organización para el 12 de octubre del 1992. Fecha en la cual formamos todos reunidos la nueva organización llamada Central Interregional de Artesanos del Perú (CIAP), asimismo formamos nuestra directiva, los estatutos previamente elaborados

por una comisión, y una declaración de principios que sería la guía para la nueva organización destacando lo bueno de la AIP. Esa misma noche Abimael Guzmán era capturado, inicio del fin de la guerra civil del Perú.

Meses después organizamos nuestro trabajo, comunicamos nuestra decisión a la contraparte. Por esas fechas se presentó la oportunidad de viajar a Tenerife España, en esa ocasión la Asociación Tika Rumi viajó a la feria y fue la primera actividad de la CIAP, María y Rómulo llevaron los productos de la CIAP y empezaron la promoción.

Después fuimos invitados por la Asociación Ayllu para dar explicaciones sobre la separación, en una reunión con los tres ayllus, a la misma fueron invitados los dirigentes de la AIP, pero no asistieron.

A principios de 1993, enviamos representantes a Europa para visitar a los compradores y explicar sobre la separación, y presentar al proyecto CIAP. Luego de muchas conversaciones decidieron comprar por separado a AIP y CIAP, otros decidieron ya no comprar de AIP. Años después el Ayllu Toulouse se disolvió, mientras que Tambo del Perú, Ayllu Valence y Ayllu Saint-Etienne siguen trabajando con nosotros.

¿Qué fue del AIP?, es una pregunta lógica. AIP siguió funcionando mientras hubo pedido de compradores, pero la irresponsabilidad de los nuevos dirigentes, los problemas de corrupción, hizo que poco a poco perdieran confianza de los compradores y los artesanos. AIP al pasar de los años no es ni la sombra de lo que fue en 1991.

## **HEMOS SOÑADO DESPIERTOS**

El hecho de dejar AIP para formar una nueva organización fue un sueño de locos, y los años nos han dado la razón, y es que CIAP de ahora es la concreción de sueños, peleas, trabajo duro y esforzado.

Los primeros meses fueron difíciles los grupos aportaban para los gastos, se alquiló una oficina pequeña solventada por los grupos.

En CIAP como en AIP empezamos con pocas ventas, las cuales fueron creciendo considerablemente cada año. En 1994 se crea la empresa CIAP Comercial SRL; entre 1994 y 1996 fue solo un ente comercial sin planilla de personal.

En 1996 sentimos los efectos del fenómeno mundial en la crisis de la artesanía; los pedidos disminuyeron drásticamente, el futuro era alarmante; es así que se decidió elaborar un Plan Estratégico para el año 2010, si bien fue a largo plazo nos sirvió para conocer nuestras fortalezas y debilidades, trazar estrategias, determinar las actividades estratégicas, optamos por medidas inmediatas y vimos necesario fortalecer la CIAP Comercial, con personal a tiempo completo.

Queremos mostrar que el planificar es muy importante para una organización; pues gracias a ello sabemos nuestras debilidades y fortalezas, conocemos los objetivos concretos a donde nos dirigimos, fijándonos metas. Todos soñamos con un futuro pero si no lo ponemos en papel los sueños solo son eso sueños.

## **REGANDO EL ARBOL**

Empezamos campañas agresivas de renovación de diseños y adecuación de productos a las exigencias del mercado, para los artesanos era muy duro aceptar los cambios, pero al realizar los talleres de capacitación en calidad total empezaron a enfrentar los nuevos retos.

Primero nos suscribimos a proyectos de desarrollo por el convenio ADEX-AID, vinieron diseñadores norteamericanos para dar asistencia a varias empresas exportadoras; luego otras organizaciones apoyaron como OXFAM de Inglaterra, en 1994 entramos en convenio con Voluntarios de Naciones Unidas para un proyecto en Latinoamérica llamado "Artesanía Textil y Mujer Indígena". También entramos en convenio con el proyecto FEAS del Ministerio de Agricultura en la región de Puno, mediante el cual varias organizaciones de artesanos recibían capacitación. Posteriormente varios de ellos ingresaron al CIAP como miembros.

Graciela Magan tuvo un papel preponderante en la captación de nuevos grupos, sobre todo en Puno, apoyo en la apertura de mercados nacionales y también para entablar relaciones con organizaciones gubernamentales y otras instituciones.

En 1999 aprobamos el Reglamento Interno, hasta entonces había funcionado bajo un pacto de caballeros, el reglamento interno fijaba los mecanismos y criterios de evaluación así como las normas del funcionamiento organizacional y comercial.

En 2001, se trabaja el proyecto de la distribución de utilidades donde se contempla que los beneficiarios sean todos los grupos de base de la CIAP.

## **FRUTOS DE LA COSECHA**

Llegado a este punto me pregunto si podemos decir que estamos ya para cosechar los frutos. Aunque los resultados son muy halagadores, y que muchos artesanos han visto los beneficios de estar en la CIAP, los frutos mas importantes aun están por llegar.

Los logros mas importantes pueden ser considerados los siguientes.

- Organización sólida a nivel nacional.
- Práctica democrática y participativa ejemplar.
- gestión empresarial eficiente.
- Beneficio a favor de los grupos de base y artesanos.
- Autosuficiencia y autosostenimiento.
- Motivación e interés e todos los miembros.
- Reconocimiento nacional e internacional.

## **LA ORGANIZACIÓN DE LA CIAP**

En esta sección compartiremos el modelo de organización que ha adoptado CIAP.

Según pasa el tiempo y las condiciones lo permiten, la CIAP se va haciendo una familia cada vez más grande. La organización tiene estructuras muy simples, pero lo que marca la diferencia con otras organizaciones es que esta basada en principios muy sólidos donde se privilegia la cultura y la identidad andina, rescatando sus valores y reforzando sus principios; además, la actividad constante le da una dinámica de organización viva donde se practica constantemente la solidaridad y el espíritu de superación. Todo ello es suficiente motivación entre sus miembros para una proyección de desarrollo hacia el futuro.

## **DECLARACION DE PRINCIPIOS, MISION, VISION Y OBJETIVOS**

Una organización sólida debe estar basada en valores y principios sólidos. CIAP lo primero que hizo, antes de constituirse como tal, fue elaborar una declaración de principios que fuera la guía de acción para la organización. La Ciap toma lo mas sustancial de los lineamientos que dieron origen a la AIP, la artesanía tendría que ser un medio de afirmación de la identidad y la cultura andina, un medio de cooperación y ayuda mutua, y como tal se alimentaba también de los principios de comercio, rescata las ventajas de estar organizados y sobre todo en una época de crisis moral, afirmar los valores humanos, que hasta hoy siguen vigentes.

### **Principios**

1. Hombres nuevos para una sociedad nueva

Frente a la crisis moral, donde impera la corrupción y el individualismo, respetamos y promovemos los valores humanos, tales como:

Honradez

Transparencia

Responsabilidad

espíritu de superación

2. Desarrollar nuestra fuerza organizativa:

Los pobres organizados podremos salir del subdesarrollo, trabajando mancomunadamente y practicando la ayuda mutua.

3. Defender y conservar nuestra identidad cultural andina:

Mantenemos nuestras costumbres y tradiciones en nuestra vida diaria, así como el espíritu comunitario.

4. Practicar un comercio comunitario, justo y solidario.

Comercializar directamente nuestros productos evitando intermediarios.

5. Nuestra lucha es no-violenta activa:

Nuestra artesanía es la expresión de nuestra cultura y es una forma de lucha contra la opresión cultural occidental.

6. Autodesarrollo es nuestra meta permanente:

Creemos en nuestras propias fuerzas para desarrollar nuestras comunidades.

## **Misión**

Somos una organización de artesanos que buscamos mejorar las condiciones de vida y trabajo de los pequeños artesanos peruanos, mediante la comercialización de sus productos en las condiciones más ventajosas.

## **Visión**

CIAP permitirá mejorar las condiciones de vida de los artesanos, sus familias y comunidades con una organización modelo eficiente a través de la producción y comercialización artesanal.

## **Objetivos**

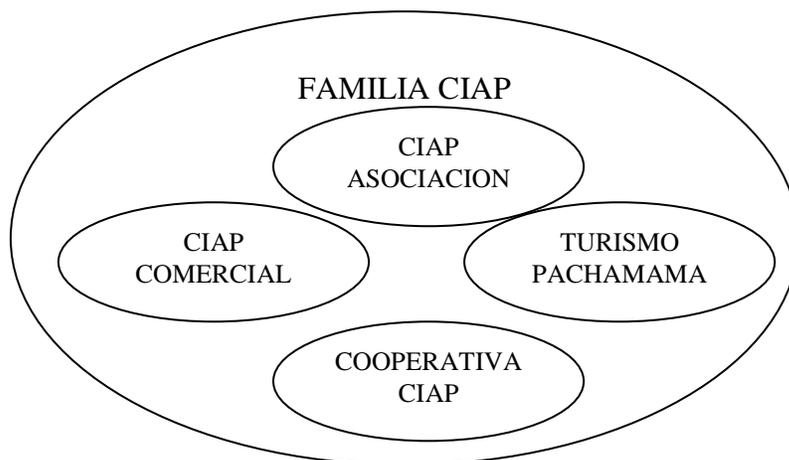
- Defender y preservar la identidad cultural andina y amazónica.
- Promover la organización de los artesanos y fortalecer las existentes.
- Propiciar la elevación de las condiciones de vida de los artesanos, sus familias y comunidades.
- Apoyar al desarrollo integral de las comunidades de donde proceden sus miembros.

## **ESTRUCTURA**

### **LA FAMILIA CIAP**

La familia CIAP es una familia cuya base social son los grupos de base y en cuya estructura participan muchos actores.

La cabeza es la Asociación que ha generado a lo largo de su vida varias estructuras independientes, con estructuras simples y funcionales, estas son: la CIAP Asociación sin fines de lucro; la empresa exportadora CIAP Comercial, la empresa de turismo alternativo Pachamama y la Cooperativa de Ahorro y crédito del artesano CIAP.



### **ASOCIACION CIAP**

La figura jurídica de CIAP es la Asociación sin fines de lucro. La estructura de la Asociación CIAP es muy simple.

## **Asambleas Generales**

Hay una Asamblea General Ordinaria donde asisten 2 delegados de cada grupo base, los miembros del Consejo Directivo y generalmente personas invitadas.

La Asamblea General ordinaria se realiza en el mes de febrero de cada año, que tiene como agenda: Informe del Consejo Directivo, informe de CIAP Comercial, balance económico, aprobación del plan operativo anual, aprobación del presupuesto anual, evaluación de los grupos de base, admisión de nuevos miembros y eventualmente otros asuntos.

En el debate participan todos los asistentes, en las votaciones participan todos los delegados acreditados y los miembros del Consejo Directivo. Estas asambleas se realizan en diferentes lugares, previamente designado en algún evento nacional.

Las Asambleas Extraordinarias se realizan para tratar algunos asuntos como la modificación de Estatutos, modificación de Reglamento Interno, o para elección del Consejo Directivo. La elección del Consejo Directivo se realiza en una Asamblea Extraordinaria cada dos años y generalmente en el mes de noviembre. En estas Asambleas pueden participar todos los miembros con sus delegados, pero solamente votan los delegados de los miembros de nivel A y de los otros niveles previamente autorizados para la ocasión.

## **El Consejo Directivo**

Esta formado por 6 miembros y son elegidos cada dos años y pueden ser reelegidos para el siguiente periodo. Los cargos son los siguientes:

- Presidente
- Secretario de Actas y Archivos
- Secretario de Económica
- Secretario de comercialización

- Secretario de capacitación y Cultura
- Secretario de Organización

Los miembros del Consejo Directivo se reúnen una vez al mes. Generalmente el Consejo Directivo se encarga de hacer el seguimiento de las actividades aprobadas en el plan operativo anual, toma acuerdos y encarga responsabilidades que se requieran.

### **Apoyo Administrativo**

Es un equipo formado por el presidente, el asistente administrativo y un empleado dedicado a tiempo parcial.

Se encargan de realizar los trabajos de oficina y en muchos casos ejecutar y apoyar el cumplimiento de los planes operativos.

El equipo administrativo se encarga de las comunicaciones, el control tributario y contable, la coordinación con los grupos de base, labores de secretaría, coordinación de las capacitaciones, selección de muestras, preparación de catálogos, etc. también se cuenta con el apoyo de un contador que se encarga de los asuntos contables de la Asociación.

### **CIAP COMERCIAL**

La empresa CIAP comercial SRL es el brazo comercial de CIAP, y se responsabiliza de toda la cadena de comercialización, desde la recepción de las órdenes de compra hasta los procesos de pagos. Tiene como socios a CIAP Asociación y a los grupos de base de nivel A.

## **La Junta General de Socios**

Se reúnen una vez al año, donde se aprueba el balance anual y se decide sobre los destinos de las utilidades, si hay. A la reunión asisten dos delegados de cada uno de los socios, los miembros del Directorio, el Gerente General y el Presidente de la Asociación.

## **Directorio**

El Directorio es un equipo formado por delegados de los socios y es nombrado por la Junta General. Es el órgano que se encarga de resolver los problemas más urgentes y ve la marcha de la empresa.

## **Gerencia General**

Se encarga de la representación legal, la coordinación general, las funciones de planificación, comunicación y promoción igualmente de los asuntos financieros.

**Área de administración:** Está a cargo de una persona responsable de la contabilidad, la tributación, control de personal, pagos y cobranzas, cuentas bancarias, control de caja y control de almacén.

**Área de Exportaciones:** Está a cargo de una persona que se responsabiliza de atender las ordenes de compra de los clientes, distribución de pedidos, control de calidad, embalajes, y el despacho de aduanas.

**Área de productos:** El encargado se responsabiliza de preparar los materiales para el desarrollo de productos, preparación de muestras, seguimiento de la producción de los productores y resolver problemas de producción que puedan tener los talleres de producción.

### **Empresa de Turismo Alternativo Pachamama**

Pachamama es una empresa social que promueve el turismo alternativo y responsable en el PERU; fue fundado el año 2001, esta integrado por 9 organizaciones ubicadas en 4 departamentos del Perú, encabezados por la CIAP, la Red Latinoamericana de comercialización Comunitaria – Perú (RELACC-Perú), los Talleres Asociados Wari Ayllu de Quinoa, Tawaq – Lima; el Instituto Regional para la Educación y Desarrollo (REDES) – Huancayo; la Asociación de Artesanos Awaqkuna – Lima; la Asociación de Productores Artesanales Rasuwillka – Ayacucho; la Asociación Artesanal Tika Rumi, de Villa el Salvador – Lima; la Asociación Casa Betania – Lima; y la Asociación de Artesanos Sur Andino – Puno.

Los beneficiarios son las mismas comunidades y organizaciones de los artesanos receptoras de turistas, quienes son capacitados para combinar sus actividades cotidianas con la actividad turística en plena armonía con la naturaleza, propiciando su propio desarrollo.

Pachamama tiene status jurídico, en la forma de sociedad anónima cerrada; su estructura la encabeza la Junta General de Socios, un Directorio formado por un representante de cada organización y una Gerencia.

### **Visión**

Pachamama es una empresa social líder del turismo alternativo responsable, con la participación activa de sus organizaciones de base y en coordinación con las

entidades públicas y privadas, brinda un excelente servicio en turismo vivencial y cultural, preservando las costumbres tradiciones y ecología e impulsando el desarrollo socio – económico de la región.

## **Misión**

Promovemos el turismo alternativo vivencial y cultural a nivel naciones e internaciones, a través de la oferta de paquetes turísticos de calidad elaborados con la participación activa de los socios y comunidades beneficiarias.

## **Actividades**

Las actividades de Pachamama se concentran en el diseño, promoción, venta y operación de paquetes de turismo alternativo en coordinación con las organizaciones y comunidades beneficiarias y las instituciones públicas y privadas.

## **Cooperativa de ahorro y crédito del artesano CIAP**

Es una cooperativa de ahorro y crédito de tipo abierto, tiene una cobertura nacional y es de reciente creación, fue constituido en el 2002, pueden asociarse a ella cualquier artesano, micro empresario de producción, organizaciones relacionadas con ellos, ONGs que los apoyan y comunidades campesinas o nativas de todo el Perú e incluso organizaciones internacionales, registradas en el Perú.

El órgano máximo de decisión es la Asamblea General donde concurren todos los socios hábiles. La dirección esta encabezada por el Consejo de Administración compuesto por 6 miembros titulares y 2 suplentes. Además existe el Consejo de Vigilancia, compuesto por 4 miembros y se encarga de supervisar las actividades del

Consejo de Administración. Hay un Consejo de Educación compuesto por 3 miembros encargados de las actividades de formación y capacitación y finalmente el Comité Electoral compuesto por 4 miembros y encargado de dirigir las elecciones.

Sus principales operaciones se concentran en operaciones financieras de ahorro y crédito en condiciones más ventajosas para todos sus asociados; además esta previsto desarrollar programas de educación, capacitación y otras campañas en beneficio de sus asociados. La cooperativa esta supervisada por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y crédito (FENACREP) que a su vez esta supervisada por la Superintendencia de Banca y Seguros.

## **ACTIVIDADES**

### **El ciclo de la comercialización**

A continuación daremos una breve descripción de cada etapa.

### **Desarrollo e productos**

Los insumos principales para el desarrollo de productos son la retroalimentación de los clientes y las habilidades de los artesanos para crear y adaptar los productos a las exigencias y gustos de los clientes.

Empezamos por recibir la información del mercado, sobre todo las tendencias de moda en los diferentes mercados; varios de nuestros clientes nos proporcionan esta información. Otra fuente es la CBI de Holanda que proporciona informaciones de tendencias cada cierto tiempo.

Con estas informaciones, el área de productos de CIAP Comercial elabora una guía de tendencias acompañado con paletas decolores para que los artesanos elaboren sus muestras.

En algunas ocasiones utilizando las utilidades acumuladas, se puede contratar a un diseñador o especialista para que pueda ayudar en la elaboración de nuevos diseños.

Enseguida los artesanos se dedican a la elaboración de muestras. Muestras nuevas se entregan a la CIAP en dos campañas, en los meses de abril y julio. En CIAP hay una obligación para todos los socios de elaborar cierta cantidad de muestras al año según su especialidad. Una vez hechas, las muestras son entregadas a CIAP para una evaluación final. Las mas interesantes son incluidas en el catalogo.

## **Promoción**

Las muestras seleccionadas son codificadas y se toman fotografías respectivas. Las imágenes digitales son editadas para diagramar los catálogos, los productos tienen una breve descripción, que incluye medidas y precios. Los catálogos se elaboran en formato de impresión y en forma digital (CD – ROM).

La versión impresa esta en formato digital para disminuir el costo de los catálogos, solo se hace un pequeño tiraje de 50 a 100 catálogos por año de 40 a 60 páginas.

Existen dos tipos de catalogo uno de presentación de 16 paginas que incluye los productos mas representativos destinado a los nuevos contactos, y otro catalogo de nuevos modelos al año enviado a los clientes habituales.

También se hace la promoción a través de la página del CIAP.

## **Producción**

Generalmente, hay un requerimiento de muestras físicas antes de las ordenes grandes, pues los clientes solicitan muestras o realizan sus ordenes de compra en base al catalogo que recibieron.

Las órdenes son chequeadas en CIAP y derivadas a los productores, quienes a la vez confirman todos los detalles antes de hacer la confirmación final al cliente. Los productores tienen que confirmar detalles de precio, descripción, medidas, etc. Especialmente la fecha de entrega a CIAP.

Durante el proceso de producción el área de productos de CIAP Comercial hace un seguimiento en los talleres en los caso de ordenes grandes y esto permite detectar las fallas en los productos.

Cuando llega la fecha de entrega, los productos son entregados en el almacén de CIAP o son verificados en los almacenes de los grupos de base.

### **Control de calidad y embalajes**

Una vez recibidos los productos son verificados y controlados de acuerdo a las muestras originales.

El control de calidad se realiza en forma manual y visual, verificando la conformidad con la muestra original; según corresponda se verifica la calidad de los materiales, las fallas de acabado, etc. Los que no cumplen con la calidad son devueltos a los productores.

Luego de la realización de control de calidad se colocan las etiquetas respectivas; hay etiquetas de tela para los textiles, y autoadhesivas para productos pequeños, pero todos llevan la impresión "Made in PERU" requisito en algunos países para acogerse a los sistemas de preferencias arancelarias.

Los embalajes son hechos de diferentes maneras de acuerdo al tipo de producto. Los productos cerámicos y otros frágiles son protegidos en extremo con papel reciclado y puesto en las cajas master; estos embalajes tienen mayores costos pero son más seguros y presentables.

Los textiles son colocadas en bolsas de polietileno transparente y colocados directamente en cajas master.

Algunos productos requieren tratamiento especial como totora, junco, palma, etc., requieren un tratamiento anti-hongos; otros como madera tratamiento antipolillas, para los textiles, es necesario colocar en caja y sustancias como naftalina o alcanfor.

## **Despacho**

Una vez que los productos están embalados se procede a preparar la documentación para el despacho; son necesarios la factura comercial, la lista de empaque y el certificado de origen, guía de remisión, etc., y realizar los tramites y visación de certificados. Mientras un agente de aduana prepara la declaración de exportación (DUA) la orden de embarque y tramites ante aduanas.

La mercadería se lleva al Terminal de almacenamiento para ser colocada en el contenedor y se procede a su embarque.

## **Pos Venta**

Luego de efectuar el despacho se espera hacer la cobranza de acuerdo al contrato.

Los pagos son hechos por transferencia bancaria a una cuenta corriente de CIAP Comercial. Se espera de los clientes una serie de informaciones que puedan servir para mejorar el servicio y productos. Si hay productos que llegaron rotos o en mala calidad son reemplazados para no perjudicar al cliente, a la vez de mejorar la calidad de los embalajes y otros aspectos. Informaciones de mucha importancia son las que nos permitan darnos las tendencias del mercado, estilos, colores, preferencias. Estas informaciones nos sirven para transmitirlos a nuestros productores.

## **Otras actividades**

De acuerdo al Plan estratégico del 1996, fueron definidas 7 actividades estratégicas, las cuales fueron ordenadas de acuerdo a prioridades. Estas son:

## **Desarrollo de productos**

Esta actividad es realizada por el área de Productos de CIAP Comercial y fue descrita en el ciclo de comercialización.

## **Calidad (calidad de productos, calidad organizacional y calidad humana)**

La calidad es una de las prioridades en todas las fases de la organización. Para garantizar la calidad de los productos se ha implementado un sistema de control de calidad que empieza con el control del dueño del taller, luego el grupo de base y finalmente en el almacén de CIAP.

Hay un reglamento interno que impone una serie de reglas para los problemas de calidad y para mantener un mínimo de calidad en la organización. Se complementa también con una serie de capacitaciones a todo nivel para mejorar la calidad de productos, organización y calidad humana de cada miembro del CIAP.

## **Precios y costos**

Es otra actividad prioritaria debido a problemas de precios de los productos peruanos en el mercado internacional. Las actividades relacionadas en este tema son:

Estudios de costos: Se realizan estudios de costo para obtener un manual para la determinación de precios en forma más real. Tanto costos de productos y gastos de organización.

Estudio de precio de competencia: Da una idea de los precios que se manejan en el mercado y da mejores criterios a los artesanos.

Reducción de costos: Determinar los costos innecesarios y procesos duplicados para reducir los costos de producción y administrativos.

## **Financiamiento**

El financiamiento es un problema que los artesanos consideran vital, pero hemos demostrado que no es muy cierto, pues por encima de este problema esta el de responsabilidad y problemas técnicos, pero hemos afrontado este problema con ciertos mecanismos:

Gestión de fondos rotatorios: CIAP mantiene unos fondos rotatorios que es producto de un convenio con RELACC y dinero producto de sanciones y multas acumuladas poco a poco.

Créditos y anticipos: Gracias a nuestra relación con el comercio justo tenemos acceso a fuentes de financiamiento preferencias como el otorgado por el organismo Shared Interest de Inglaterra. También nuestros compradores otorgan anticipos de entre 30% y 50% de los pedidos.

## **Promoción**

La promoción es una de las actividades principales del CIAP, dentro de una gama de actividades podemos citar:

Edición y distribución de catálogos: Fue descrito en la sección del ciclo de comercialización.

Mantenimiento de sitio web [www.ciap.org](http://www.ciap.org): El sitio web contiene una amplia información de la estructura, funcionamientos y las actividades de CIAP y sus bases. Contiene catálogos, así como un boletín de informaciones Chaski.

Viajes de promoción: CIAP trata de realizar por lo menos un viaje de promoción anual, en estos viajes se visitan a nuestras contrapartes y clientes, tratando en lo posible de entablar una comunicación estrecha con los responsables de compra y encargados de ventas en las tiendas. El flujo de informaciones en ambos sentidos es útil y necesario.

Edición de videos: Hay un video de los procesos de producción que sirve de información a nuestros clientes.

Relaciones con organismos de promoción: CIAP trata de participar en las campañas de promoción de organismos estatales como Prompex Ministerio de Relaciones Exteriores, etc.

## **Capacitación**

Muchas de las actividades del Plan Estratégico utilizan como principal herramienta las capacitaciones. Estas se realizan en forma de talleres de 1 o 2 días, charlas, etc.

CIAP dispone de un presupuesto anual para las capacitaciones pero también recibe el apoyo de otras organizaciones estatales y no gubernamentales.

Los temas son diversos desde control de calidad, embalajes, contabilidad, costos, liderazgo, etc.

## **Actividades Sociales**

Las actividades sociales son otro de los mecanismos que cohesionan la unidad de la organización. Existen las actividades centrales que se realizan aprovechando las reuniones anuales, las actividades sociales que se realizan en los grupos de base o entre grupos de base. Se realizan actividades de confraternidad y un campeonato deportivo donde participan todos los equipos de los grupos de base tanto de varones, damas y niños.

Hay instancias creadas entre los grupos de base como los grupos del altiplano y los de Lima, que realizan también actividades similares, tanto las sociales como las deportivas.

## **LOS GRUPOS DE BASE**

Los grupos de base son las organizaciones de artesanos afiliados a CIAP, existen 18 en la actualidad, tienen estructuras autónomas bajo la figura de asociaciones civiles.

Los grupos de base están comprendidos en tres niveles, según el grado de organización que se califica al inicio del año siguiente durante la Asamblea General.

### **Criterios de admisión**

Deben cumplir los siguientes requisitos:

- Ser un grupo organizado de artesanos pobres
- Tener productos con posibilidades comerciales
- Contar con 8 socios como mínimo.

### **Procedimiento de admisión**

Los que aspiren a ser miembros tienen que presentar los siguientes documentos:

- Solicitud dirigida al presidente del CIAP
- Documentos de constitución del grupo
- Padrón de socios o relación de miembros del grupo
- relación del Consejo Directivo o Junta Directiva
- Lista de productos y precios (adjuntar catalogo o fotos)

Una vez recibida la solicitud una comisión visita al grupo para verificar su trabajo. La solicitud es puesta a consideración en la próxima Asamblea General donde la comisión informa su verificación.

Si aprueba ingresa en la categoría C y paga un derecho de 100 dólares que puede hacerlo en varias partes.

## **Obligaciones y responsabilidades**

Las responsabilidades y obligaciones de los miembros del CIAP están regidas en el Estatuto y Reglamento Interno.

El estatuto es el marco legal de la organización, no es nada diferente al de otro Estatuto. El Reglamento Interno es mas específico sobre las responsabilidades de los miembros. En primer termino se da énfasis al cumplimiento de los principios, fines y objetivos, asimismo cumplir estrictamente los estatutos, reglamentos y acuerdos de asambleas.

Hay partes específicas que reglamentan el funcionamiento de las asambleas y las reuniones de directiva y las funciones de todos los dirigentes. Así también hay una sección especial sobre el reglamento comercial y el reglamento de fondos rotatorios.

## **Beneficios que reciben los socios**

**Participación:** Todos los grupos tienen derecho a participar en todas las actividades del CIAP, sin distinción de categorías, a excepción de las Asambleas extraordinarias donde solo los socios del nivel A tienen derecho a voto, los delegados del nivel B pueden participar como candidatos, previo consentimiento de la Asamblea General.

**Actividades:** Todos los miembros participan en las actividades del CIAP, ya sean sociales, de capacitación y asistencia técnica. También reciben el apoyo para que participen en otras actividades.

**Precio de venta:** Como política en general, la CIAP, trata de conseguir los mejores precios para los productos sin dejar de lado la competitividad. Estos mejores precios son trasladados a los grupos de base y a los mismos artesanos.

**Utilidades:** Si bien las utilidades de CIAP no se distribuyen aun hasta conseguir un capital de trabajo suficiente, existe el proyecto de distribución en base a 3 criterios. Los socios del CIAP Comercial SRL reciben el 38%, el 33% se distribuye de acuerdo a la producción aportada por cada grupo base en las exportaciones. El 23% de las utilidades se distribuye entre los miembros del CIAP de acuerdo a su categoría, así los de nivel C reciben el 50% de lo que corresponde al nivel B y estos a su vez reciben el 50% de lo que corresponde al nivel A. El 6% se distribuye entre los trabajadores del CIAP comercial y CIAP Asociación.

**Promoción de los productos:** Todos los miembros tienen el derecho y la obligación de entregar cierta cantidad de muestras nuevas anualmente, las que se seleccionan y quedan incluidas en los catálogos del año siguiente.

## Miembros de CIAP

De acuerdo a la calificación del año 2002 los miembros son los siguientes:

<b>GRUPO</b>	<b>DEPARTAMENTO</b>	<b>NIVEL</b>
TALLERES ASOC WARI	LIMA	A
AYLLU DE QUINUA – TAWAQ	LIMA	A
ASOC DE ARTESANOS AWAQKUNA	LIMA	A
ASOC ARTESANAL TIKA RUMI	LIMA	A
ASOC DE PROD. ARTESANALES RASUWILLKA	AYACUCHO	A
ASOC. CASA BETANIA	LIMA	A
EMP. ARTESANAL GALAXIAS	PUNO	B
ASOC DE ARTESANOS ICHIMAY WARI	LIMA	B
EMP. ARTESANAL Q'ENQO	PUNO	B
ASOC DE ARTESANAS KUYANAKUY	LIMA	B
ASOC MARIA ALVARADO TRUJILLO	PUNO	B
TALLER MADRE CORAJE	LIMA	B
ASOC DE ARTESANOS SUR ANDINO	PUNO	B
ASOC ARTESANOS AAASIQA	PUNO	C
ASOC DE ARTESANOS BARTOLINA SISA	PUNO	C
ASOC MUJERES HACIA EL MUNDO	PIURA	C
ASOC MULTISECTORIAL CAMACANI	PUNO	C
ASOC CREACIONES DEL ANDE	PUNO	C

## **PROYECCION SOCIAL**

CIAP es una organización abierta a toda forma de cooperación horizontal con todo tipo de organizaciones cuyas actividades están dirigidas a beneficiar a los artesanos y a los pequeños productores en general. Desde un principio participamos en los programas gubernamentales de promoción como las iniciativas privadas con cooperación internacional, así como las promovidas por ADEX-AID, PROMPEX, capacitación de MITINCI y del INC. Entramos en convenios con Voluntarios de Naciones Unidas (VNU) para el desarrollo de artesanías a nivel latinoamericano, trabajamos con el proyecto FEAS del Ministerio de Agricultura, programa FROFEC del Ministerio de Trabajo, con instituciones y ONG's como el Movimiento Manuela Ramos, el proyecto REPRO Salud, el Instituto de Desarrollo Humano (INDEHU), con el Movimiento de niños y adolescentes MANTHOC, etc.

## **PROYECCION INTERNACIONAL**

CIAP, luego de 10 años de actividades ha logrado entablar relaciones a nivel internacional. A continuación describiremos algunas:

### **Nuestras contrapartes**

Nuestros socios pertenecen principalmente al movimiento de comercio justo o alternativo, pero mantenemos relaciones muy especiales con algunas organizaciones que han contribuido con el desarrollo del CIAP. Estas son Ayllu de Francia, Ayllu Toulouse, Ayllu Saint Etienne y Ayllu Valence, igualmente con el Tambo del Perú en Bélgica. Estas organizaciones han abierto las puertas para los productos de AIP y CIAP. Para los cuales tenemos una gratitud especial pues en nombre de los

artesanos peruanos, han sacrificado muchas horas de descanso y realizado verdaderas proezas vendiendo y promoviendo la cultura andina.

También tenemos relaciones con Solidar'Monde Fam Omport de Francia y CTM Altromercato de Italia. La Cooperativa Commercio Alternativo, Cooperativa Equomercato, Cooperativa Equolan, Cooperativa Liberomondo, Cooperativa Impor Equo, Cooperativa Macondo, Cooperativa Sud Sud, todos de Italia. Medicus Mundi Alava, la fundación Intermon (Oxfam – España), Cooperativa Alternativa 3, de España. SERRV Internacional, Ten Thousand Villages de Estados Unidos, Ten Thousan Villages de Canada, Oxfam de Inglaterra, GEPA de Alemania, ellos contribuyeron comprando y distribuyendo productos del CIAP, a quienes tenemos una amistad muy especial.

### **Federación Internacional de Comercio Alternativo – IFAT**

IFAT es una asociación que esta conformada por organizaciones de productores, de centrales de importaciones, de redes de comercio, de entidades financieras, de ONGs, todos ellos con la filosofía de buscar la justicia en las relaciones comerciales. El código de practica de IFAT exige un compromiso con el comercio justo, la transparencia y ética en relaciones comerciales y respeto por la persona humana, el respeto por los productores empobrecidos, la igualdad de oportunidades para las mujeres, la condena a la explotación del trabajo infantil, el respeto al medio ambiente y a las culturas locales, etc.

IFAT tiene miembros en aproximadamente 50 países de África, Asia, Europa América y Oceanía.

## **Red Latinoamericana de Comercialización Comunitaria RELACC**

RELACC es un consorcio formado por redes nacionales de 14 países de Latinoamérica cuyos miembros se ocupan de promover y operar el comercio comunitario en sus respectivos países o a nivel internacional.

El comercio comunitario es la versión latinoamericana del comercio alternativo o comercio justo, pues se basa en los productores pobres que en su mayor parte se encuentran en comunidades campesinas e indígenas y los que en las ciudades han impuesto formas comunitarias de resolver los diversos problemas de pobreza.

La filosofía del RELACC radica en genera una fuerza contraria a la sociedad basada en el consumo, el egoísmo y la explotación , creando un mercado solidario basado en la justicia, la equidad y el consumo ético.

La sede central de RELACC se encuentra en la ciudad de Quito Ecuador.

### **LOS GRUPOS DE BASE DE LA CIAP**

La base social del CIAP lo constituyen los grupos de base; actualmente existen 18, ubicados en diferentes lugares y con diferentes características. Tienen diferentes niveles de organización, producen diferentes líneas de productos.

Existen los grupos que están muy bien organizados, con estructuras sólidas y muy bien constituidas, así como otras que están en proceso de desarrollo.

Las experiencias y las diferentes formas de funcionamiento de los grupos de base pueden constituir un valioso material de información, así como pueden ser ejemplo de organización para aquellas organizaciones incipientes de cualquier tipo.

## **RASUWILLKA**

Nombre : Asociación de productores artesanales Rasuwillka

Ubicación : Ciudad de Ayacucho

Producción : Tapices ayacuchanos, tallados en piedra de Huamanga y retablos.

La Asociación Rasuwillka es una de las organizaciones que ha tenido una evolución ejemplar a nivel de organización de base. Sus orígenes se remontan a los años 80, en los peores momentos políticos del Perú. De hecho se formó con artesanos que formaban parte de la Asociación de familiares detenidos y desaparecidos por motivos políticos de Ayacucho, después en 1986 se convirtió en una asociación independiente con personería jurídica asociándose al AIP en 1987.

En 1992 se produjo problemas en AIP, Rasuwillka jugó un papel importante, económicamente dio soporte ante los problemas económicos en los primeros años del CIAP. En 1993 se constituyó la Empresa Servicios Generales Rasuwillka para realizar actividades productivas y comerciales, sin embargo en 1999 recién empezó a gestionar las operaciones comerciales de los productores artesanales.

### **Organización**

La organización fue evolucionando desde lo más rudimentario, con una directiva de 4 miembros hasta lo más avanzado, donde cada miembro de la asociación tiene su propia responsabilidad.

Detallaremos algunas de las funciones de los dirigentes, puesto que se puede considerar un modelo de organización

Presidente: Representante legal, convoca a las asambleas y reuniones y preside las mismas.

Secretario de Actas y archivos: además de funciones normales es el encargado del registro de asistencia a las reuniones y otras actividades.

Secretario de economía: Es el encargado de sacar el dinero del banco y hacer los pagos a los socios. También es la encargada de cobrar las multas a los socios y lleva el control de los préstamos de los fondos rotatorios.

Coordinador de producción: Es la persona encargada de distribuir los pedidos y recibir los productos. Tiene a su cargo dos personas que se encargan del control de calidad.

Secretario de relaciones internas: Es el encargado de llevar el control de las rotaciones para las diferentes tareas dentro de la Asociación. Así como designar a las personas para hacer el embalaje. También vela por el bienestar de los socios. Si uno se encuentra enfermo recibe el apoyo a través del seguro interno de salud

Secretario de Vigilancia: Es el encargado de velar por todas las pertenencias de la Asociación, así, cuando hay alguna actividades se responsabiliza del manejo de los materiales de la asociación.

Vocales: Los vocales tienen un rol muy importante en la Asociación, pues llevan las citaciones para las reuniones, otras actividades, etc.

Al final del año se hace un balance anual, cada dirigente hace su informe y un inventario completo de sus responsabilidades. Por ejemplo, el coordinador de producción informa sobre el record de producción de cada socio.

Para la asociación trabaja un contador encargado de la parte contable, las declaraciones y otras obligaciones tributarias.

## **Producción y comercialización**

Actualmente trabajan un promedio de 20 talleres familiares, en tejidos de telar, tallado de piedra de Huamanga y retablos.

El coordinador de producción es el encargado de distribuir los pedidos, esto es de acuerdo al diseño de cada artesano. Los pedidos tienen una fecha límite de entrega. La producción se realiza en el taller de cada artesano.

A la recepción de los productos se hace un control de calidad. Los pagos se realizan una vez aceptados los productos,

### **Servicios y beneficios que reciben los socios**

Seguro de salud: Aparte de un pequeño botiquín con medicinas básicas que se suministra a los socios y sus familias, tiene un sistema de apoyo en salud para los socios y sus familias. Los socios o familiares que sufren una enfermedad o accidente recurren a la atención hospitalaria y los gastos de atención médica y medicinas son reembolsados por la asociación.

Fondos rotatorios. Es un fondo especial que sirve para dar préstamos a los socios sin interés. El monto máximo es de 500 dólares y el tiempo de devolución es 5 meses. En caso de incumplimiento se cobran intereses moratorios bastantes altos y el socio no podrá solicitar nuevamente otro préstamo.

Mejoramiento de talleres. Apoya a sus socios con equipos y herramientas nuevas, como telares de doble ancho, accesorios, mesas de trabajo, etc.

Utilidades. De las utilidades generadas por la empresa anualmente el 50% se distribuye de la siguiente forma: El 30 % según el capital de cada socio, el 40% según la producción aportada, y el 30% según el comportamiento de los socios dentro de la asociación (asistencia, cumplimiento, participación en actividades, etc.)

### **Actividades y proyección comunal**

**Apoyo a la educación:** La asociación apoya a varios centros educativos, entre ellos las escuelas de Barrios Altos y el Jardín de niños, así como organización de concursos escolares.

**Fútbol y otros deportes:** Se realiza campeonatos de fútbol, entre ellas uno que fue en 1992 entre la comunidad de Shipibos de Pucallpa y el equipo de la Universidad de Huamanga. Otros como campeonatos de Voley entre comedores populares.

**Apoyo a la niñez:** Realiza el apoyo a la niñez de los barrios marginales, entre ellos chocolatadas por Navidad y juegos deportivos

**Otras actividades:** Confraternidad por el día de la madre, canastas por navidad y la cena navideña, entre otras.

## **TAWAQ**

Nombre : Talleres Asociados Wari Ayllu de Quinua

Ubicación : Vitarte, a 10 Km. de Lima

Productos : Cerámica decorativa y utilitaria, retablos.

Tawaq es una Asociación formada por jóvenes artesanos que tuvieron que dejar su pueblo natal, el pueblo de ceramistas de Quinua, ubicado en el departamento de Ayacucho, en los años de peor violencia. En esos años cualquiera de pueblo podía ser considerado terrorista y si no tenía que formar parte de rondas de autodefensa organizadas por el ejército, encontrándose como todos los pobladores entre dos fuegos. Teniendo que huir a Lima muchos pobladores. Todos llegaban a Lima buscándose entre paisanos y familiares, que habían llegado antes, casi todos vivían en situaciones precarias, pero siempre tenían un “rincón” para acogerse entre paisanos. Algunos de ellos decidieron capacitarse en el Centro de Desarrollo Artesanal CEDA, donde recibían capacitación completa en cerámica y gestión de organizaciones. Es así que se hicieron intentos para organizar a los artesanos de Quinua, proyecto que fue abandonado cuando la situación de violencia se hizo insostenible. El grupo se fue consolidando entre 1988 y 1990 afiliándose a la AIP en 1991.

Entre 1994 y 1998, accedieron a dos proyectos del Fondo Contravalor Perú – Canadá, con lo cual implementaron los talleres de los socios y consiguieron asesoramiento profesional para la producción y administración.

## **Organización**

Tawaq tiene básicamente dos estructuras: la Asociación Talleres Asociados Wari Ayllu de Quinoa y la Comercializadora Tawaq Kallpa S.A.

La Asociación realiza reuniones generales de todos los socios una vez al mes, allí discuten los problemas mas importantes. El Consejo Directivo esta formado por 9 miembros, se reúnen semanalmente y discuten problemas que van surgiendo. El personal administrativo esta compuesto por dos personas una que se encarga de la contabilidad y otra de comercialización.

Tawaq Kallpa SA tiene una Junta General de socios, un Directorio, un Gerente y un personal de apoyo administrativo. Tawaq Kallpa SA fue concebido para realizar exclusivamente las operaciones comerciales y no mezclar la contabilidad de ambas.

## **Producción y comercialización**

En Tawaq están asociados 24 talleres familiares, la mayoría produce cerámica estilo Quinoa, 4 talleres producen retablos.

Las muestras son elaboradas por todos los socios. Cuando llegan los pedidos de distribuyen de acuerdo al diseño de cada uno, cada artesano trabaja en su propio taller, hay una persona que hace el seguimiento de la producción. Un especialista controla la calidad de los productos y supervisa los embalajes. Los productos rechazados son devueltos y tienen que ser repuestos.

El pago a los artesanos es a contra entrega. Reciben como anticipo el 35% del pedido.

## **Servicios y beneficios que reciben los socios**

Fondos Rotatorios. Sirve para dar préstamo a los socios en especial para comprar terreno para la casa o taller, el reembolso se descuenta de sus ventas. El monto del préstamo es entre 2500 y 3000 dólares con un interés del 1% anual.

Fondo de capital de trabajo. Es un fono especial que sirve para dar adelantos sobre los pedidos.

Fondo de salud y sepelio. Es un fondo limitado para el cual la asociación paga las recetas médicas de los socios y cónyuges. El fono de sepelio permite el pago total de los gastos del sepelio del socio o su cónyuge.

Botiquín de primeros auxilios. Equipado con medicinas básicas y primeros auxilios.

Centro de servicios. Es un taller implementado con equipos modernos que da servicio a los socios. Los servicios son: torneado, bizcochazo, esmaltado, cochura.

## **Actividades y proyección social**

Realizan diferente tipo de actividades: por el día de la madre, el día del padre, carnaval, aniversario, navidad. Se realiza charlas y cursos de capacitación para los socios.

Facilitan el local comunal para reuniones, encuentros y otro tipo de actividades.

## **AWAQKUNA**

Nombre : Asociación de Artesanos Awaqkuna

Ubicación : PK Huscata, Ñaña, Chaclacayo, 21 Km. de Lima

Productos : Tapices San Pedro de Cajas, accesorios de cuero.

La asociación de Artesanos Awaqkuna (palabra quechua “tejedores”) es un grupo de artesanos que tienen la especialidad de tapices estilo San Pedro de Cajas y todos trabajan en la zona de Ñaña.

Idelfonso Chávez y su hermano Oscar, comienzan en 1985 a trabajar con el taller de tejidos con el padre Neptalí y otros jóvenes de lugar, a lo que deciden formar un grupo llamado Awaqkuna.

En 1990 entraron nuevos miembros que potenciaron la organización, consiguiendo reorganizar el grupo y formalizar todos sus documentos. Entre 1990 y 1993 llegaron a tener 15 miembros. En 1992 logran comprar un terreno. En 1997 constituyeron la empresa Panorama Andino, para separar las actividades comerciales y las de la Asociación, así como para no tener problemas contables.

### **Organización**

Awaqkuna tiene dos estructuras, la Asociación y la empresa Panorama Andino.

Realizan reuniones generales una vez al mes. La Directiva esta compuesta por 5 miembros y se reúnen para tratar asuntos de emergencia.

La empresa Panorama andino tiene un gerente que se hace a cargo de las operaciones comerciales, contabilidad, etc.

## **Producción y comercialización**

Actualmente, el grupo produce tapices de tipo San Pedro de Cajas y accesorios de cuero.

El gerente recibe los pedidos y distribuye en una reunión a los socios, según el modelo del pedido. La entrega de los productos es semanal, según van produciendo van entregando, la recepción y calificación lo hace el gerente.

## **Servicios y beneficios que reciben los socios**

El beneficio principal es la comercialización de los productos.

## **Actividades y proyección social**

Realizan actividades por navidad, apoyando a los niños y los más necesitados del lugar, aniversario, y otras actividades como el día de la madre, día del padre, etc.

## **TIKA RUMI**

Nombre : Asociación de Artesanos Tika Rumi de Villa el Salvador

Ubicación : Villa el Salvador, cono sur de Lima

Productos : Joyería de plata y bisutería

El grupo empieza por el año 1983, cuando Tomas Paucar toma clases de tallado u conoció otro amigo que realizaba trabajos en plata. Es así que conocen al padre Neptalí y los anima a formar un grupo de joyeros. Es así como empiezan a participar en AIP.

Al principio solo tallaban en piedras pero mas se vendían los aretes, por lo que se especializaron en aretes de alpaca con gotas de piedra. Después llegaron a tener 18 socios y los pedidos de AIP eran muy pequeños y la producción era grande.

La Asociación se constituye legalmente en 1990, pero cuando hubo problemas en AIP en 1992, decidieron formar la CIAP.

## **Organización**

La Asociación tiene 9 socios. Tienen una Asamblea mensual donde discuten problemas cotidianos y la marcha institucional. Hay un Consejo Directivo compuesto de 5 miembros.

Como en los casos anteriores Tika Rumi tiene dos estructuras, la Asociación sin fines de lucro y la empresa Tika Rumi SRL.

## **Producción y comercialización**

La especialidad de este grupo es la joyería y principalmente platería y bisutería, usan materiales como plata, alpaca y otros metales.

Los pedidos se reparten en una reunión de acuerdo al diseño de cada uno. Se fijan una empresa de entrega y el Secretario de comercialización revisa la calidad.

## **Servicios y beneficios que reciben los socios**

El beneficio principal es la comercialización de los productos.

## **Actividades y proyección social**

Realizan actividades por navidad, apoyando a los niños y los más necesitados del lugar, aniversario, y otras actividades como el día de la madre, día del padre, etc.

## **CASA BETANIA**

Nombre : asociación de mujeres Casa Betania

Ubicación : Urb. El Pacífico, San Martín de Porres, Lima.

Productos : Confección de prendas de vestir en telas artesanales, accesorios como bolsas, carteras, mochilas, etc.

Un grupo de mujeres de los Olivos, que vivían en extrema pobreza, de ahí algunas empezaban a discutir como salir de esta situación, algunas decían vender ambulante, otras, pensaron en abrir un taller productivo. Así el 4 de diciembre de 1990 empezaron a hacer carteras de yute. El objetivo de estas mujeres era dejar de ser casos sociales. Luego se convirtió su taller en uno de capacitación de bordado, había muchas exigencias muchas mujeres abandonaron el taller. Para vender se hacia exposiciones en parroquias, después empezaron a producir prendas de vestir, con aplicaciones de croché, bordados en bayeta, etc.

Entre 1985 y 86 conocieron a CIAP y se hicieron miembros con todos los derechos.

### **Organización**

En 1999, se constituyeron legalmente como asociación sin fines de lucro. Tiene un Consejo Directivo de 3 miembros, se reúne una vez al mes y la Asamblea ordinaria es una vez al año.

Una persona es encargada de la administración, se encarga de los pagos, las cobranzas, revisión de productos y facturación, etc.

### **Producción y comercialización**

Una persona se encarga de diseñar y controlar la elaboración de muestras, y se hace a cargo de la promoción.

En el taller cada persona tiene responsabilidad. Al recibir el pedido una persona realiza las compras de materiales, otra hace el tendido, trazado y corte de la tela, se habilitan todas las piezas y se distribuye entre las costureras y bordadoras. Otra se encarga de recibir y calificar los productos. Finalmente otra persona hace los acabados de los productos.

### **Servicios y beneficios que reciben los socios**

El principal es que es una fuente de ingresos para la familia de las socias y trabajadoras.

Promueven la participación en cursos y talleres de capacitación.

### **Otras actividades y proyección social**

Apoyan en actividades de formación, educación y otras actividades recreativas.

También organizan ferias visitas a museos, retiros, etc.

Forman parte del Grupo de economía Solidaria del Cono Norte.

### **SUR ANDINO**

Nombre : Asociación de artesanos Sur Andino de Puno

Ubicación : Comunidad de Chinchera, Chuchito, Puno

Productos : Prendas de vestir de alpaca, chompas, chalecos, guantes, etc.

La asociación de Artesanos Sur Andino nace como producto de una división en la Trenza de Oro de la comunidad de Chinchera, en Puno, luego de la separación de 5 grupos de AIP en 1992. Se formaron en 1992 obteniendo su personería jurídica en 1993 con el nombre de Asociación de Artesanos Sur Andino de Puno (ADARSA). Al constituir la CIAP inmediatamente entraron en contacto con los dirigentes ingresando en marzo de 1993. En su momento formaban hasta 30 familias la sociedad, pero surgieron problemas y en la actualidad son 20 socios.

## **Organización**

Las Asambleas Generales se realizan cada mes, para evaluar, planificar, programar y ejecutar actividades de la organización. La Directiva esta conformado por cinco miembros: La presidenta, secretaria de actas, secretaria de economía, secretaria de comercialización, y la vocal.

## **Producción y comercialización**

Hay un equipo de diseño y calidad que esta compuesto por la secretaria de comercialización y 3 socias del grupo.

La secretaria de comercialización se encarga de recibir y distribuir los pedidos, estos se distribuyen por igual entre todas las socias, en caso de incumplimiento de alguna de ellas se les otorga a las mas rápidas. Son elaborados en sus casas. La junta directiva se encarga de hacer los embalajes y envíos. Los pagos contra entrega, cada socia deja a la organización el 3) del valor total para los gastos administrativos.

## **Servicios y beneficios que reciben los socios**

El principal es que es una fuente de ingresos para la familia de las socias y trabajadoras.

Existe un porcentaje de los fondos para apoyar a los socios en caso de emergencia. Asimismo reciben beneficios de préstamos y capacitaciones que promueven.

## **Actividades y proyección social**

La organización promueve ventas locales durante todo el año y participa en ferias locales.

Se realiza anualmente rifas, parrilladas, eventos fuera y dentro de la comunidad.

Participan en desfiles, y otras actividades.

## **KUYANAKUY**

Nombre : Asociación de artesanas Kuyanakuy

Ubicación : Pamplona Alta, San Juan de Miraflores, Lima

Productos : Arpilleras, cuadros, portarrevistas, pie de árbol, etc...

Kuyamakuy, es una palabra en quechua que significa "Amemosnos". Esta formado por un grupo de mujeres de las zonas azotadas por la violencia de los años 80, de las zonas rurales de Ayacucho.

Algunas señoras hacían arpilleras, no eran de buena calidad, nadie las compraba, en eso llevamos nuestras arpilleras al mercado, cuando contamos a la gente nuestros problemas nos compraban. Descontando los materias el resto se repartía entre las señoras, con eso empezamos a mejorar. Luego en lugar de jugar empezamos a hacer arpilleras, vendíamos en las Ferias de la Marina y luego tomamos contacto con Minka.

En 1993 se formo la ONG SUYASUN, por iniciativa de CEAS. Esta ONG se creo para apoyar a tantas mujeres que venían huyendo de la violencia. SUYASUN también apoyo a la venta de arpilleras a los amigos solidarios.

La mayoría de las señoras eran analfabetas; para recibir su pago tenían que firmar.

Formaron la Directiva central, aunque han estado trabajando en 4 sectores con responsables por cada sector.

## **Organización**

Actualmente el grupo esta centralizado para los efectos de la producción. Tienen Asambleas Generales mensualmente. El Consejo Directivo esta compuesto de 7 miembros.

## **Producción y comercialización**

La asociación esta compuesta por 45 mujeres, todas trabajan en arpilleras.

Para el diseño se reúnen varias personas para sacar las ideas.

Cuando llega un pedido se reúnen para organizar la producción, se nombra una comisión de compra de materiales, los cuales se reparten según los productos que hará cada persona.

7 personas arman las arpilleras, luego de armado se reparte el trabajo entre todas las socias.

Las mujeres están divididas en tres niveles, con la ayuda de toda la familia.

Una comisión de 10 personas se encarga de revisar y controlar la calidad y a la vez hace los acabados finales.

El pago es por mano de obra y se hace al entregar los productos.

## **Servicios y beneficios que reciben los socios**

El principal beneficio es el trabajo de las mujeres.

Ayuda mutua. Cuando las socias se enferman se organizan una actividad para ayudarla.

Canasta navideña. Se otorga a todas las socias.

Fondo de emergencia. Sirve para préstamos en caso de enfermedad, accidente, etc.

## **Actividades y proyección social**

Realizan diversas actividades sociales y de confraternidad. Apoyan a la comunidad preparando comida en la parroquia Colaboran con los vecinos en caso de emergencia.

## **CHUMI**

Nombre : Asociación de Artesanos Chumi Los Uros

Ubicación : Islas de los Uros, Puno.

Productos : Bordados en bayeta, tapices, cuadros, fundas de cojín, chalecos, bolsas, mochilas, etc. Artículos de totora.

La Asociación Chumi nace como producto del trabajo de Cristina Suaña como promotora de Voluntarios de Naciones Unidas.

En 1993 asume la presidencia de 10 organizaciones de mujeres de la Isla de Uros. En febrero de 1995 lograron ingresar como miembros de CIAP; aunque los pedidos no eran abundantes se esmeraron para mejorar cada día.

## **Organización**

La Asociación aunque formalmente esta compuesto por mujeres, tiene la particularidad de que los socios son la esposa y el esposo. Hay un Consejo Directivo conformado por 5 miembros.

## **Producción y comercialización**

Una vez recibido el pedido la secretaria de comercialización se encarga de distribuirlo. Dos personas se encargan de bordar bajo la supervisión de los dirigentes. En el caso de los artículos de totora, los esposos se encargan de producirlos.

## **Servicios y beneficios que tienen los socios**

El principal beneficio es la venta de sus productos, y también reciben ayuda de Caritas y PRONAA, cuentan con fondo para dar préstamos a sus socios.

## **Servicios y beneficios que tienen los socios**

Organizan diferentes actividades en beneficios de las socias: como paseos, juegos. En Navidad, en día de la madre, etc.

## **CAMACANI**

Nombre : Asociación de Artesanos Multisectorial Aymara Camacani

Ubicación : Comunidad de Camacani, Platería, Puno.

Productos : Prendas de vestir en Alpaca, chompas, chalecos, chalinas, etc.

Esta conformada por 65 socias, y se dedican a la confección de prendas de vestir de alpaca.

En 1979 se conforma la Asociación Multisectorial Aymara Camacani.

En CIAP ingresaron el año 1997.

## **Organización**

La asociación cuenta con 65 socias, todas dedicadas a elaborar prendas de alpaca. El Consejo Directivo esta compuesto de 5 miembros.

## **Producción y comercialización**

Los pedidos son recibidos por la secretaria de comercialización. Los pedidos se reparten por sorteo u orden de lista cuando no haya suficientes pedidos.

La producción la realizan en sus casas. Entregan sus productos a la secretaria de comercialización y ella los califica y los embalajes se encargan toda la directiva.

El pago se hace una vez recibido el pago del CIAP, a las socias se les descuenta el 15% para gastos administrativos.

## **Servicios y beneficios que tienen los socios**

El principal beneficio es la comercialización de sus productos, asimismo como apoyo en caso de accidentes, enfermedades, etc. Así como reciben regalos por navidad, así como apoyo solidario como el ayni y la minka.

## **Actividades y proyección social**

Participan en ferias, eventos de exposición y venta. Participan en diversas actividades sociales de la comunidad, eventos deportivos, etc.

## **BARTOLINA SISA**

Nombre : Asociación de artesanas Bartolina Sisa

Ubicación : Comunidad de Pisacoma, provincia de Chuchito, Puno.

Productos : Prendas de vestir de alpaca, chompas, chalecos, etc.

Juliana Miranda organizo a las mujeres en su comunidad con el nombre “Bartolina Sisa” en alusión a una heroína aymara. En el sector del Lago se comentaba sobre los mercados de artesanía con esa idea empezaron a visitar a instituciones para poder tener apoyo. A Juliana le gustaba participar en eventos, talleres de capacitación, etc. En uno de esos conoció a Cristina Suaña, quien la llevo a conocer a CIAP, luego de un tiempo ingresaron como socios.

### **Organización**

La asociación en la actualidad cuenta con 14 socias, la mitad de las cuales se dedica a la transformación de lana de alpaca. Las asambleas son una vez al mes. El Consejo Directivo esta formado por 7 miembros y se reúnen cada dos meses.

### **Producción y comercialización**

Los pedidos llegan de Lima y recibe la secretaria de comercialización, quien convoca a reunión para repartir en forma equitativa. Cada socia elabora con ayuda de su familia las artesanías. Cuando llega la fecha de entrega los productos los recibe la secretaria de comercialización y se encarga de controlar la calidad. Al final del de la entrega de los productos se paga a cada socia de acuerdo a su producción.

## **Servicios y beneficios que tienen las socias**

El mayor beneficio es la venta de sus productos. Asimismo se hacen proyectos para recibir maquinas hiladoras.

## **Actividades y proyección social**

Bimestralmente realizan actividades para recaudar fondos, realizan asimismo capacitaciones y se participa en todos los actos cívicos y deportivos, etc.

## **Q'ENQO**

Nombre : empresa artesanal Q'ENQO

Ubicación : Comunidad de Cocosani, Acora, Puno

Productos : Prendas de vestir de alpaca, chompas, chalecos, etc.

La señora Lucia Ramos, como dirigente de Clubes de Madres en uno de sus viajes conoció a Cristina Suaña, así comenzó su relación con Voluntarios de Naciones Unidas y posteriormente con CIAP.

Promueve después de sus viajes la Asociación de Artesanos "Las Kantutas", en lo cual toman contacto con CIAP. En el 1996 recibe el apoyo del Proyecto FEAS del Ministerio de Agricultura, que les impulso a formar la Empresa artesanal Q'ENQO de Acora que reemplazo a Las Kantutas.

## **Organización**

Se realizan reuniones semanales. En las reuniones se tratan sobre pedidos, informes, etc. La directiva realiza las reuniones cada fin de mes, donde evalúa los diseños, calidad y el cumplimiento de las directivas del CIAP.

## **Producción y comercialización**

El grupo cuenta con 46 socios. Producen prendas de alpaca tejidos a mano. Los esposos de las socias elaboran tejidos en telar para el mercado local.

Los pedidos se recogen del local de coordinación central de Puno. La secretaria de comercialización reparte los pedidos de acuerdo a la capacidad de cada socia, las cuales producen en sus casas con ayuda de sus familias. Cuando se entrega el producto, el presidente y la secretaria de comercialización realizan el control de calidad y embalajes.

## **Servicios y beneficios que reciben los socios**

La venta de sus productos, es el principal beneficio. Asimismo se les hace un préstamo de hasta S/. 350.00 con un interés de 3% anual, asimismo reciben alimentos del PRONAA.

## **Actividades y proyección social**

Participan en las ferias locales donde venden sus productos. Con motivo de la navidad y año nuevo se distribuye chocolatada entre los niños y se recibe capacitación de organismos gubernamentales y no gubernamentales.

Participan en desfiles cívicos y realizan paseos campestres.

### **Artesanas Maria Alvarado Trujillo**

Nombre : Asociación de artesanas Maria Alvarado Trujillo

Ubicación : Distrito de Laraqueri, Puno

Productos : Prendas de vestir de alpaca, chompas, chalinas, etc.

El grupo nació en el año 1996 con iniciativa de la señora Lorenza Brindis Huallpa. Tuvieron el apoyo del gobernador quien les ayudo con capacitación y gestiones ante las instituciones públicas y privadas, también consiguieron capacitación a través del proyecto FEAS. Conocieron a CIAP a través de la Sra. Lucia Ramos cuando trabajaba como promotora de Voluntarios de Naciones Unidas.

### **Organización**

La Asociación cuenta con 23 socias de la especialidad de tejido de punto. Las asambleas son cada 15 días. La directiva esta formada por 6 miembros y se reúnen cada 12 días. Los directivos tienen tareas muy específicas como: la presidenta se encarga de hacer cumplir estrictamente las reuniones y las actividades en las fechas acordadas, también se encarga de las gestiones.

### **Producción y comercialización**

Los pedidos llegan a la presidenta, luego al secretario de comercialización quien se encarga de repartir entre los socios y ellos en sus casas las producen para las fechas indicadas. La presidenta se encarga del control de calidad y los embalajes. El pago se realiza una vez reclamado el dinero al banco, se descuenta el 10% para gastos de organización.

## **Servicios y beneficios que tienen los socios**

El principal beneficio es el ingreso que logran por sus ventas, así como capacitaciones y ayuda solidaria entre los socios.

## **Actividades y proyección social**

Realizan actividades para recaudar fondos. Así como actividades de confraternidad por el día de la madre, el día de la mujer, navidad, etc. Así como actividades deportivas. Participan en las actividades de la comunidad como desfiles, izamientos de banderas, etc.

## **GALAXIA**

Nombre : Empresa artesanal “Galaxia”

Ubicación : Ciudad de Ilave, provincia de Collao, Puno

Productos : Prendas de vestir de alpaca, chompas, chalecos, chalinas, etc.

Marcelino Silva y su familia eran criadores de alpaca y una vez recibido capacitación en tejido artesanal a mano y fueron contactados por el proyecto FEAS para capacitar a los artesanos y apoyar el fortalecimiento de sus organizaciones. Empezaron a trabajar como un pequeño grupo constituyendo la empresa artesanal “Galaxia” en agosto de 1996. Al pasar del tiempo el grupo empezó a funcionar en la práctica como una asociación.

Conocieron a CIAP en una visita que hicieron Graciela Magan con Elvis Palomino al Proyecto FEAS.

## **Organización**

Aunque el soporte del grupo es la empresa artesanal, en la práctica funciona como una asociación. Las reuniones son dos veces a la semana.

La directiva esta compuesta por 5 miembros entre ellos hay una promotora de producción.

## **Producción y comercialización**

Los pedidos se reciben por fax; luego la promotora de producción se encarga de distribuir a los socios.

La producción se realiza en las casas de las artesanas. La promotora de producción se encarga del control de calidad y embalaje.

El pago se hace de acuerdo a la producción de cada socia del pago se retiene el 15) para gastos de embalaje y de organización.

## **Servicios y beneficios que tienen los socios**

El principal beneficio son las ventas por su trabajo, así como capacitaciones y apoyo mutuo entre los socios

Actividades y proyección social

Participan en ferias regionales y locales.

Participan en talleres de capacitación.

Así como en actividades deportivas y desfiles cívicos.

## **ICHIWAY WARI**

Nombre : Asociación de artesanos Ichimay Wari

Ubicación : Distrito de Lurin, a 40 Km. de Lima

Productos : cerámica decorativa y utilitario, retablos, tapices ayacuchanos.

El sr. Emiliano Orellana cuenta que todos los socios de Ichimay Wari son ayacuchanos, la mayoría de Quinoa. Crearon un grupo llamado "PASAQ". En marzo de 1999 se juntaron más artesanos y llegaron a 25 y nombraron un coordinador., conocían de las experiencias de Raymisa y Tawaq, después decidieron cambiar el nombre a Ichimay Wari. Luego algunos artesanos tuvieron que retirarse porque pertenecían a otra asociación.

Conocieron a CIAP durante reuniones con motivo de la visita de representantes de IFAT a Lima.

### **Organización**

Actualmente tiene 15 socios, cada uno es un taller familiar en las especialidades de cerámica, tejidos, retablos, tallados. Tienen reuniones generales cada año. Tienen un consejo directivo compuesto por nueve personas que se encargan de los balances, planificaciones y el seguimiento de actividades.

### **Producción y comercialización**

El secretario de comercialización recibe y entrega los pedidos y coordina la producción. Los artesanos se encargan de elaborar los productos y una comisión de 2 personas se encarga del control de calidad y de entregar al CIAP.

## **Servicios y beneficios que reciben los socios**

El principal beneficio es la comercialización de sus productos. Otro de los beneficios es la capacitación. Consideran también como beneficio la unidad y compañerismo que han logrado.

## **Actividades y proyección social**

Eventos deportivos, capacitación interna y externa, apoyo de ONG's. Participan en ferias y exposiciones.

Realizan actividades de ayuda mutua. Actividades de confraternización y participan en actividades cívicas como desfiles.

## **MUJERES ARTESANAS HACIA EL MUNDO**

Nombre : Asociación de Mujeres Artesanas hacia el Mundo

Ubicación : La Encantada y Chulucanas, provincia de Chulucanas, Piura

Productos : cerámica decorativa y utilitaria.

La organización nace a raíz de un proyecto impulsado por el Centro IDEAS, quienes con sus objetivos de "Desarrollo humano y fortalecimiento de la institucionalidad local", dan inicio a una nueva estrategia de trabajo.

A fines del año 2000, se conforma un grupo piloto para iniciar la experiencia.

Por medio de las capacitaciones de IDEAS fueron mejorando y aumentando gradualmente. La asociación se constituyó el 27 de agosto del 2001. Conocieron a CIAP a través de Graciela Magan quien era promotora del Centro IDEAS.

## **Organización**

La asociación cuenta con 16 socias y tiene 2 Asambleas Generales al año y tienen reuniones extraordinarias en caso de emergencias. El consejo directivo esta formado por tres miembros, quienes se reúnen cada dos meses.

## **Producción y comercialización**

La presidenta recibe los pedidos a través del grupo IDEAS y reparte los pedidos en los talleres de los socios, los socios producen las piezas en sus casas y entregan en la fecha indicada. La presidenta da el visto bueno a los productos y los embalajes lo realizan los socios.

## **Servicios y beneficios que reciben los socios**

El beneficio principal es la comercialización de sus productos. También se apoya con capacitación constante, y se brinda facilidades para las operaciones comerciales.

## **Actividades y proyección social**

Participan en ferias, ventas en las casas de la presidenta, realizan actividades de confraternidad por fechas especiales. Participan en jornadas de capacitaciones para comedores populares. Participan en encuentros y actividades del distrito.

## **MADRE CORAJE**

Nombre : Talleres Madre Coraje de la asociación femenina en defensa y promoción de la mujer AFEDEPROM

Ubicación : Distrito de Paramonga, Provincia de Barranca, Lima

Productos : Estampados de polos, accesorios de vestir

Las madres en 1885 se habían trasladado a los Pueblos Jóvenes y ahí nacen los comedores populares autogestionables en el Pueblo Joven Atusparia, y después se integran a AFEDEPROM Comas, asimilando nuevas formas de trabajo

En 1989 se crea el primer taller de serigrafía “Santa Catalina de Siena” y en 1992 se constituye el taller de costura y bordado “Santa Rita de Casia”. Actualmente se han unificado bajo el nombre de Talleres “Madre Coraje”.

## **Organización**

La asociación AFEDEPROM agrupa a 105 mujeres que participan en diferentes áreas, 4 talleres de serigrafía 5 de costura, 8 de panadería y 2 de bodega.

Las asambleas generales se realizan una vez al mes, donde se tratan temas de reflexión y asuntos relacionados a cada taller. Tiene su propia directiva central que vela por los destinos de toda la organización.

## **Producción y comercialización**

En cada taller la coordinadora recibe los pedidos. Y se reparte entre los socios de cada taller. El control de calidad y embalajes lo hacen las mismas socias con la supervisión de las asesoras.

## **Servicios y beneficios que reciben los socios**

El principal beneficio es el ingreso por sus trabajos que realizan, No se ha implementado servicio de salud y jubilación. Otro beneficio es la capacitación permanente.

## **Actividades y proyección social**

Los talleres participan en ferias y exposiciones, así como en desfiles cívicos y otros eventos.

## **AAASIJA**

Nombre : Asociación Agropecuaria y Artesanal de Servicios Integrales  
Ubicación : Comunidad de Hichay Jaran, Provincia de San Román, Puno  
Productos : Prendas de vestir en alpaca, chompas, guantes y otros.

Gregoria Pacori participa en el primer encuentro de SERPAJ en 1986. Al regresar a su comunidad promueve la formación del comité artesanal Tupac Katari, era un comité de la asociación Trenza de Oro. En 1988 forman la asociación SERPAJ Juliaca. Los dirigentes de la Trenza de Oro no reconocieron su trabajo y quedo apartada del AIP.

En 1993 los dirigentes de la asociación Sur andino la pusieron en contacto con CIAP, en febrero de 1996 participan en la asamblea de CIAP en Chuchito, siendo reconocidos como un miembro mas.

### **Organización**

La asociación esta formada por 15 socias activas. Las reuniones generales son mensuales donde se tratan temas diversos como pedidos, capacitaciones y producción.

### **Producción y comercialización**

Para la recepción de los pedidos cuentan con el apoyo del Ministerio de Industria y Turismo MITINCI de Juliaca, la distribución de pedidos es en forma equitativa, las artesanas elaboran productos en su propia casa y entregan en una fecha fijada.

### **Servicios y beneficios que reciben los socios**

El principal beneficio es el ingreso por ventas de productos, también los beneficios de talleres de capacitación y asistencia técnica, así como actividades de confraternidad y ayuda mutua.

### **CREACIONES DEL ANDE**

Nombre : Asociación de Artesanas "Creaciones del Ande"  
Ubicación : Barrio San Martín, Puno

Productos : Prendas de vestir en lana de alpaca, chompas, guantes, etc.

Esta asociación es producto de una escisión de la asociación Sur Andino. Se crea un conflicto entre los artesanos que llevo a la separación en 1997 y logran ingresar a CIAP.

### **Organización**

Actualmente cuenta con 16 socias quienes se reúnen mensualmente para tratar asuntos de la organización. Tienen un consejo directivo que se encarga de velar por la buena marcha de la institución.

### **Producción y comercialización**

Los productos son distribuidos entre todas las socias, la recepción, control y despachos son realizados por miembros de la mesa directiva.

### **Servicios y beneficios que reciben los socios**

El principal beneficio son los ingresos por ventas de sus productos.

### **Actividades y proyección social**

Se realizan actividades de confraternidad y participación en actividades que organizan la CIAP.

4.

## **MANUAL DE ORGANIZACIÓN DE LA CIAP**

Este capítulo es una extensión de todo lo anterior, nuestras experiencias pueden servir a otros líderes entusiastas para forjar una organización, puede servir para revisar su estructura y procedimientos y convertirla en una asociación exitosa. Mas que un manual es una serie de recomendaciones y sugerencias.

## **LA MIEL**

Toda organización tiene una motivación principal; si esta es débil o no tiene perspectivas sólidas, la organización esta destinada al fracaso. En el Perú poca gente tiene fe en que una nueva organización sea exitosa, hay mucha desconfianza en promotores y por eso debe haber motivos muy fuertes para que la gente se anime a formar parte del grupo.

En el caso del CIAP la motivación fue la comercialización, los artesanos vendían sus productos a precios muy bajos, la primera idea fue la de participar en ferias juntos y vender a mejores precios. Esto no era una solución pero había esperanzas de mejorar.

Evaluar bien el motivo de organizarse: ¿los objetivos son sólidos? ¿La gente esta muy interesada? ¿Se cumplirá las metas?, estas y otras preguntas son necesarias responder.

## **LAS TRES PATAS DEL BANCO**

Para que una organización funcione tiene que tener tres patas como soporte, las tres patas son tres miembros. Tres personas con los mismos ideales, con las mismas motivaciones, con el mismo entusiasmo, son como tres patas para una mesa, la mesa puede sostenerse en tres patas, es mejor cuatro, si solo hay dos personas es mejor buscar una mas antes de iniciar el proyecto, recomiendo no empezar nada si eres la única persona, no vale la pena.

## **PRINCIPIOS Y VALORES**

Antes de empezar tómense un tiempo para definir los principios y valores sobre los que se construirá la asociación, los principios son los cimientos de la organización, es lo que hace la diferencia entre una organización excelente y el montón de organizaciones.

En los principios deben estar plasmados los valores de la organización; los socios y los trabajadores deben estar imbuidos de estos valores; ¿Cuál es el fin supremo? ¿En que se basa la ética de la organización?

Los principios y valores deben ser cortos y bien definidos.

## **LOS PASOS PARA LA CONSTITUCION**

Hay que terminar la figura jurídica que tomara la organización de acuerdo a los objetivos, las actividades y la conveniencia de los socios; básicamente asociaciones sin fines de lucro, sociedades comerciales, sociedades de responsabilidad limitada, etc.

La constitución jurídica es un acto que se realiza en una asamblea general donde participan los interesados.

Pacto Social. Es un acuerdo que toman los participantes para constituir una entidad jurídica, ya sea empresa comercial o una asociación civil, en el caso de una asociación se le denomina “acta de constitución”. En este pacto se expresa la voluntad de los presente para constituir la organización.

Aprobación de estatutos. El proyecto de estatutos debe haber sido estudiado previamente, puesto a disposición de futuros socios y tener incluidas todas las observaciones.

Elección de los dirigentes. Se realiza la elección del primer consejo directivo en el caso de asociaciones, el primer directorio y gerente en el caso de empresas comerciales.

Otorgamiento de poderes. Finalmente, se nombra a la persona o personas que suscribirán los documentos legales.

Los acuerdos tienen que asentarse en un libro de actas, previamente legalizado.

## **FORMALIZACION Y DOCUMENTOS LEGALES**

Luego se continúa con los trámites de formalización ante los diferentes organismos.

Inscripción en Registros Públicos.- Luego de hacer el acta de constitución se lleva a un abogado que elabore la minuta, y la minuta firma se lleva ante un Notario, que dará trámite a la escritura pública e inscripción en Registros Públicos.

Obtención del RUC. Los trámites se realizan en la SUNAT, se tiene que llenar un formulario y adjuntar la copia de la minuta, documentos personales del representante legal. Una vez que la SUNAT verifica el domicilio otorga un número de identificación, se puede paralelamente solicitar la impresión de comprobantes de pago.

Licencia de funcionamiento. Se tramita en la municipalidad del distrito donde se encuentra la sede de la organización. Se hace un pago por derecho de zonificación. Después se presenta una solicitud simple pidiendo la licencia de funcionamiento.

Legalización de libros contables. Se procede a legalizar los libros contables, esto se hace en cualquier notaria. Los libros son algunos como diario, mayor, registros de compras, ventas, caja, etc.

Autorización de planilla de pagos. La otorga el Ministerio de Trabajo y Promoción Social, previa solicitud y un libro de planillas en blanco.

Obtención del Registro Patronal. La inscripción se realiza en las oficinas de ESSALUD con una ficha de inscripción, RUC y documento de los trabajadores que se han de asegurar.

## **OBLIGACIONES PERIODICAS**

Una vez obtenido el RUC y los otros registros la organización adquiere ciertas obligaciones como ser:

Declaración del IGV e impuesto a la Renta: Las personas jurídicas y naturales tienen la obligación de declarar ante la SUNAT mensualmente. La declaración se hace a través del programa informático PDT que se obtiene en la SUNAT.

Pago a ESSALUD. Se realiza en forma similar al IGV e Impuesto a la Renta, utilizando el PDT.

Pago de Fondo de Pensiones. Se realiza en la ONP o AFP, correspondiente a los 5 primeros días útiles del mes.

Compensación por Tiempo de Servicios CTS. El depósito de CTS es semestralmente, en una entidad bancaria.

Declaración Anual de la Renta. Se hace dentro de los tres primeros meses del año a través del PDT.

## **DIBUJAR LOS SUEÑOS**

Ya tenemos la base de la organización con todos sus documentos en regla. El siguiente paso es la planificación.

A continuación resumiremos una manera sencilla de hacer un Plan Estratégico.

### **El Plan Estratégico**

Es necesario que todos comprendan la necesidad y valor de una planificación estratégica, es un plan a largo y mediano plazo, donde se determinaran las metas, objetivos y las actividades estratégicas de la organización, debe tener una proyección de 3 a 10 años o más.

Los pasos que recomendamos son los siguientes:

#### **Trazar las metas: visión y misión**

Una manera practica de trazar metas es utilizando la siguiente dinámica: preguntando a los participantes en el año xx de la organización recibirá un premio, que describan los logros de la organización para recibir el citado premio. De aquí determinamos las metas por consenso.

Las diferentes metas agrupamos por similitud y se redacta en términos de acción, estos serán los objetivos estratégicos de la organización.

Para determinar la misión, se debe hacer las preguntas ¿Quiénes somos? ¿Que hacemos? ¿Cómo hacemos?, las respuestas a estas pregunta es la misión resumida en unas cuantas frases.

### **El autodiagnóstico**

Consiste en determinas las condiciones de la organización, a este análisis se llama FODA, determinaremos las fortalezas, analizaremos las debilidades, así como el entorno externo que hay para las oportunidades y finalmente el análisis de los riesgo o amenazas. Todo esto para determinar los factores críticos que están en contra de la organización.

### **Determinación de las estrategias**

Al saber cuales son nuestras fortalezas más importantes y nuestras debilidades que debemos enfrentar para alcanzar nuestras metas, y también las oportunidades que tenemos y los riesgos a los que nos enfrentamos, podemos elaborar las estrategias más sencillas para cada caso.

Para ello debemos saber como superar nuestras debilidades con los recursos que poseemos, aprovechando las oportunidades, así se hará una lista de actividades a realizar para cada caso.

Después debemos determinar actividades para mejorar y cumplir nuestras metas aprovechando las fortalezas y oportunidades que tenemos.

### **Plan Operativo Anual – POA**

Este plan es una lista de las actividades del plan estratégico que se realizara en el presente año. Para eso se utilizara una matriz de planificación donde cada actividad se desdobra en sub actividades, indicando una meta, responsables y cronogramas de ejecución.

## **LA MAQUINA HUMANA**

Una organización eficiente es un grupo humano donde todos los miembros tienen su lugar y sus responsabilidades.

Las organizaciones o empresas deben funcionar como maquinas humanas, donde cada persona tenga su lugar, sus responsabilidades, y compartan tareas. Todo debe estar bien escrito en sus reglamentos internos y sus manuales de funciones. ¿Qué hace el presidente? ¿Cuáles son las obligaciones del secretario? Uno de los peores errores es cuando ven que uno no cumple sus funciones otro asume sus responsabilidades. El resultado es que otro miembro tendrá el mismo problema y al final un dirigente se queda con todas las responsabilidades.

Otro error es que los dirigentes son los que deban hacerlo todo. Cuando un dirigente no se abastece con la actividad debe delegar a los socios este trabajo.

## **LOS LÍDERES Y LOS TECNICOS**

¿Cuál es el papel de los líderes en la organización y de los técnicos y profesionales?

Una organización de productores tiene que estar liderada por un producto; una organización de mujeres por una mujer. Muchas veces se ve casos contrarios que son liderados por profesiones que nada que ver con los miembros. Al final los técnicos se convierten en dueños de la organización.

Una organización de productores será exitosa solamente si sus miembros toman la responsabilidad de su conducción. Es decir tomar la decisiones en cuanto a las políticas, sus objetivos sus actividades estratégicas, vigilar el cumplimiento.

Es preferible delegar las cuestiones operativas a personas entendidas y competentes en el tema. Pero cuando las operaciones se hacen complejas y hay actividades permanentes y el movimiento económico es considerable es bueno delegar ciertas responsabilidades a los técnicos y profesionales.

No hay que olvidarse que todos tienen una subordinación a las políticas de la empresa y a las decisiones de los dirigentes.

## **ESTILOS DE DIRECCION**

El asunto del liderazgo es vital. A continuación daremos algunas recomendaciones siempre basadas en las experiencias, las cuales se consideran que son factores decisivos en la conducción de una organización.

**Toma de decisiones:** Es mucho mejor involucrar a la mayor cantidad de personas en la toma de decisiones. Así todos serán responsables y habrán participado en la decisión y la apoyaran.

**Transparencia:** Este aspecto es vital cuando un líder actúa en forma transparente hay confianza en el resto de los miembros, mas aun cuando se implanta la transparencia como política de la organización se deja poco espacio para las criticas y las contradicciones.

**Trabajo en equipo:** El trabajo en equipo es un concepto nuevo que muchos lideres tienen dificultades en asumirlos, sin embargo una vez implantado resolverá muchos problemas.

**El líder facilitador:** Los líderes antes que jefes deben ser facilitadores y capacitadores, ya no estamos en tiempos en que los gerentes eran las personas que ordenaban todo. Ahora los líderes están para ayudar a otros miembros para hacer las cosas, ayudar a resolver problemas.

**Flexibilidad y adaptación al cambio:** Estamos en tiempos de constantes cambios, no podemos darnos el lujo para tener estructuras y reglamentos rígidos. Actuar con flexibilidad es adaptarse rápidamente a los cambios constantes. Es posible que se tenga que estar cambiando constantemente.

**El vigilante de errores:** Aun cuando no se encuentre en ningún manual es una de las tareas del líder. A menos que se implante un sistema de calidad total.

## **LOS FACTORES CLAVES DEL EXITO**

Los siguientes aspectos han sido considerados claves para el éxito del CIAP.

### **La organización**

Debido a nuestra condición de pequeños productores la organización es uno de los principales aspectos:

Escala Productiva. Podíamos cumplir grandes pedidos sin muchos problemas. El mercado internacional exige grandes cantidades para reducir costos.

Escala comercial. Nos permite economizar en los gastos de servicios (aduanas, mensajerías, etc.) y sobre todo transporte, tanto para nosotros como para el cliente.

Financiamiento. El acceso a créditos es inexistente para los pequeños productores, pero para una organización grande es mas accesible.

Capacidad negociadora. Cuando las ofertas o demandas son grandes, tenemos mejores posibilidades de negociar.

### **Visión a largo plazo**

Es necesario planificar, tener una visión clara del futuro y dirigir los esfuerzos para alcanzar las metas. Es necesario tener conciencia de los problemas, las debilidades, los riesgos, así como los puntos fuertes y las oportunidades para aprovecharlos adecuadamente. Es necesario desmenuzar el plan de largo plazo en planes anuales y con metas parciales.

### **Capacitación**

Al hacer nuestro Plan Estratégico nos dimos cuenta que teníamos muchas debilidades y una de las formas de superar estas debilidades era a traves de formación constante. La clave era la capacitación y la tomamos como una de las actividades más importantes.

Es cierto, los productores y artesanos no tienen suficiente preparación para asumir papeles importantes en las organizaciones o para conducir negocios personales, pero actualmente hay muchas oportunidades de capacitación. Es cuestión de decidirse, averiguar y empezar a aprender. La capacitación debe ser permanente.

### **Uso de tecnología moderna**

Muchos temen a la modernización, tanto por los costos que implica su implementación como por el desconocimiento de su uso; es comprensible la resistencia a implementarlos en los talleres productivos, porque muchas veces están fuera de la capacidad económica de sus dueños. Hay que cuidar que los procesos que se modernizan no quiten la identidad de nuestros productos; por ejemplo si una de las cualidades de nuestro producto es el pintado a mano.

Particularmente es necesario implementar con nuevas herramientas los procesos administrativos, promoción y comunicaciones. Como por ejemplo en estos tiempos una computadora es indispensable en la oficina.

### **Aseguramiento de la calidad**

Control en toda la línea de producción, desde la selección de las materias primas, aunque es difícil pensar en el Control de Calidad total, no hay que asustarse en ello pero ser uno de nuestros objetivos lograrlo.

### **Servicio al cliente**

Este quizás sea uno de los factores mas importantes para mantener y ampliar nuestra cartera de clientes. Los clientes, sobre todo en el extranjero esperan los productos que han solicitado y en el tiempo establecido. Un retraso podría ser fatal.

## LOS DEFECTOS CULTURALES

Hay una serie de cambios que cuesta mucha voluntad y tenacidad, pues tenemos la conciencia colectiva heredada de cientos de años o defectos culturales que impiden el éxito de las organizaciones en la economía global:

**Impuntualidad:** En CIAP tenemos implementado algunos sistemas para corregir esto, desde multas hasta mecanismos como que después de una hora tienen que poner la bebida o invitar el almuerzo a todos.

**Irresponsabilidad:** Es uno de los defectos más grandes y se acentúa cada vez más. Esto no cabe en la cabeza de los occidentales y no perdonan cuando se trata de un compromiso comercial. Lamentablemente, no hay otras soluciones que sanciones muy diversas.

**Honradez y honestidad:** En las comunidades andinas y selváticas todavía existe la propiedad comunal de ciertas partes; sin embargo, con la llegada de los españoles se impuso la propiedad privada en la mentalidad colectiva, sin embargo con la combinación de ambos esquemas ha producido en el subconsciente colectivo una ley de no respeto a la propiedad privada de tal forma que no somos conscientes de que cada objeto tiene su dueño, esto es pernicioso porque la degradación es la delincuencia que genera corrupción y mayor pobreza. Otro hecho es el querer sorprender a los clientes con un producto defectuoso. Esta costumbre no difiere mucho de la anterior y son costumbres que debemos extirpar tanto en nuestras vidas privadas y de la organización.

**Autoritarismo y caudillismo:** En algunas culturas es difícil todavía convivir en democracia, cuando somos nombrados para un cargo dirigente de importancia nos sentimos dueños de la organización y no aceptamos críticas y objeciones.

## **CONCLUSIONES**

Estoy seguro de que siguiendo las recomendaciones hechas líneas arriba pueden conseguir buenos resultados. Cabe aclarar que, como en muchos aspectos de la vida no hay formulas mágicas que permitan resultados infalibles, todo depende de cómo aprendamos, como apliquemos y como afrontemos las tareas organizativas que nos proponamos.

Piensen que en tan pocas páginas no podemos dar todos los detalles para formar una organización, pero si tener las claves necesarias, pues una de estas claves es AVERIGUAR y CAPACITARSE. Hoy también es posible gracias a internet acceder a una infinidad de información a nivel mundial, hay que informarse siempre.

## **PROCESOS DE PRODUCCION DE LA CIAP**

Esta sección esta dedicada a la descripción de los procesos de producción de los principales productos del CIAP.

Los procesos que se describen son una recopilación de la información de la práctica diaria de los artesanos, por tanto, carecen de un enfoque científico.

## **CERAMICA**

### **Materiales**

Arcilla de procedencia regional  
Pigmentos naturales e industriales.  
Esmaltes, ceras, barnices y otros  
Combustible  
Energía eléctrica.

### **Equipos y herramientas**

Torno de pedal  
Tornetas manuales  
Horno de leña  
Moldes de yeso  
Estecas, paletas, pinceles, cuchillas, pulidores, lija, esponja.  
Mesa, secadora.

### **Proceso de producción**

**Selección de material:** Se selecciona la arcilla separando de impurezas, se hace una molienda para triturar y hacer fácil su disolución

**Preparación de la arcilla:** La arcilla se disuelve en agua y se agregan componentes según sea necesario.

Tamizado. La pasta diluida se pasa por un tamiz fino para eliminar impurezas.

**Secado:** La pasta líquida se pone en secadero para eliminar el agua.

**Extrusado:** La pasta que se obtiene pasa por diversos métodos para eliminar burbujas de aire.

**Modelad:** Tiene diferentes variantes según el lugar la tradición y tecnología.

Modelado a rollos o salchicha. Es la forma mas clásica para dar forma a los artículos de alfarería, consiste en hacer rollos de arcilla de los cuales se va formando la vasija, trabajando con los dedos para dar la forma ideal.

Paleteado. Es una técnica usada en el norte del Perú. Consiste en dar forma a la vasija con golpes de una paleta. Se inicia con rollos de arcilla y luego manteniendo como soporte de una piedra liza en la parte interior se va dando golpes desde el exterior hasta conseguir la forma ideal.

Modelado a mano. Generalmente usado por los artesanos para hacer productos únicos y artísticos. La forma se da exclusivamente con la mano utilizando estecas y cuchillas para tallar.

**Acabado preliminar:** Las piezas terminadas, pero aun sin secar a medio secar pasan a un acabado preliminar. Pasando una esponja refinando las partes defectuosas, quitando las marcas de aire, etc.

**Secado:** Las piezas modeladas se secan al ambiente, en la sombra por 4 días.

**Pulido:** Las piezas ya secas se lijan para obtener un acabado fino.

**Cochura:** El proceso de la cocción, llamada también cochura, es el que da el grado de técnica a la cerámica, para el cual se usan hornos de diferentes tipos, de acuerdo a la zona y lugar, pudiendo ser hornos de leña, de gas o eléctricos. En todos los casos hay una etapa de precalentamiento y luego la etapa del quemado propiamente dicho.

**Decorado:** El decorado tiene diferentes variantes según el tipo de productos. En los cuales se usan pinturas y pigmentos naturales e industriales según sea la variante.

**Acabado:** Describiremos algunas técnicas de acabado final.

Bruñido. Generalmente pintadas con pigmentos naturales o minerales, son pulidos usando materiales abrasivos.

Encerado. En este caso se pasa una capa de cera especial sobre el objeto y se frota con tela para conseguir un acabado brillante.

Barnizado. Se utiliza barniz transparente para impermeabilizar y dar brillo al objeto.

Esmaltado. Se usa una capa de esmalte vitrificador, para en una segunda quema tenga un acabado vidriado.

## **TAPICES AYACUCHANOS**

### **Materiales**

Lana de oveja.

Tintes vegetales

Fijadores de color.

### **Herramientas**

La principal herramienta es el telar de peal, además de madejadores, ruecas, ollas, bandejas, etc.

### **Proceso de producción**

**Selección de material:** La lana bruta se selecciona de acuerdo al color y calidad. Eliminando impurezas.

**Hilado:** Se hila utilizando ruecas manuales.

**Torcido:** Se unen y tuercen 2 hebras de hilo.

**Manejado:** Se madeja el hilo con detergentes hasta que estén limpio.

**Teñido:** En una olla se hace hervir agua para sumergir los tintes y seguidamente se agrega la lana mojada, la que se deja secar al ambiente.

### **Preparación de huanquilla**

Las huanquillas son pequeños ovillos hechos de tal forma que las hebras se suelten fácilmente al tejer.

**Preparación de urdimbre:** El hilo de algodón se prepara en ovillos y se tienden con el apoyo de estacas. Todo de acuerdo a la medida del ancho del tapiz y capacidad del telar.

**Colocación de urdimbre:** El urdimbre preparado se coloca en el telar, atravesar cada hebra del hilo de urdimbre en cada rendija del peine y cada nudo del liso y tensar para dejar listo el tejido.

**Tejido:** Depende de la habilidad del tejedor va formando figuras con los diferentes colores, según el diseño del artesano.

**Acabado:** Terminado el tejido se corta del telar y se atan los nudos de ambos lados.

## **TAPICES SAN PEDRO DE CAJAS**

### **Materiales**

Lana de oveja

Hilo de algodón

Colorantes naturales y sintéticos

Fijadores.

Detergentes y combustibles

## **Equipos y herramientas**

Telar de pedal

Cardadora, sobadora, rueca

Ollas, bandejas para teñido

Mesas de trabajo

## **Proceso de producción**

**Selección del material:** La lana es seleccionada y separada de las impurezas.

**Lavado:** Se lava la lana con detergentes.

**Teñido:** En un cilindro con agua caliente se agrega los colorantes y fijadores seguidamente la lana lavada por  $\frac{1}{2}$  que hierva el agua.

**Preparación de urdimbre:** El hilo de algodón se prepara en ovillos, se juntan haces de 6 a 8 hebras y se jalan con el apoyo de estacas, de acuerdo a las medidas necesarias.

**Colocación del urdimbre:** El urdimbre preparado se coloca en el telar y se enrolla sobre una bobina, se atraviesa cada hebra del hilo en cada rendija del peine y luego se tensa para dejar listo el tejido.

**Cardado:** La lana se carda en pequeñas porciones para soltar las hebras de lana, se aprovecha para mezclar lana de diferentes colores para obtener el matizado final.

**Preparación de zarpes:** Se prepara los zarpes que son trozos de lana de un dedo de espesor, enrollando una tira de lana cardado sobre una superficie plana con una paleta plana.

**Tejido:** El tejido depende de la habilidad del tejedor, que va formando figuras, dependiendo de los modelos que el considere hacer.

**Acabado:** Luego de terminar la figura se corta y se cosen los bordes a ambos extremos.

## **CHOMPAS Y OTRAS PRENDAS DE ALPACA**

### **Materiales**

Fibra de alpaca.

### **Herramientas**

Rueca de mano, rueca de pedal, agujas, palitos, croché.

### **Proceso de Producción**

**Selección de material,** La fibra de alpaca es separada por la calidad de los vellones y por los colores.

**Hilado:** Luego de sacar las impurezas, la lana es hilada en una rueca.

**Torcido:** Se juntan dos hilos del mismo color y se tuercen con una rueca de madera.

**Enmadejado** Luego del torcido se procede a retirar de la rueca y se hacen madejas de ½ kg.

**Lavado:** Se lava para retirar la grasa y suciedad.

**Tejido:** Es totalmente a mano utilizando palillos o agujas circulares. De acuerdo al diseño y habilidad de las tejedoras.

**Acabado:** Se procede a recortar y ocultar todos los hilos que sobresalen de las uniones. Finalmente se lava y se pone a secar.

## **JOYERIA DE PLATA Y PIEDRAS SEMIPRECIOSAS**

### **Materiales primarios y secundarios**

Plata piña (99.8%)

Cobre (alambres o planchas), bronce (para soldadura)

Piedras de colores (turquesa, cuarzo, onix, ópalo, ágata, etc.)

Pastas de soldar, bórax, ácido sulfúrico, bicarbonato de sodio.

Óxidos, pastas pulidoras, paños, telas abrasivas, lijas.

La plata piña se compra en tiendas especializadas donde venden este material. Las piedras de color se compran a los comerciantes quienes traen este material de las minas.

### **Equipos y herramientas**

Trifiladora, laminadora, hileras, dados, pinzas, alicates, sopletes, pulidoras, esmeril.

### **Proceso de producción**

**Fundición:** Se funde la plata pila con 7.25% de cobre; que se vierte en moldes o en bloques para el trefilado o laminado. Mediante la mezcla se consigue una maleabilidad adecuada.

**Recocido:** Las barras que se obtienen se calientan con soplete hasta el rojo vivo, esto se hace para que el metal sea flexible.

**Laminado:** Se pasa por un rodillo para convertir el bloque en chapas o laminas delgadas.

**Trefilado:** La plancha se pasa por la trifiladora para convertirla en hilos de diferentes calibres.

**Preparación:** Hay diferentes técnicas para preparar piezas de joyería como las siguientes:

**Vaciado:** Para esto se utilizan moldes. EL molde inicialmente se prepara en jebe, en base a una muestra física. Sobre esta muestra se rellena cera, multiplicando la cantidad deseada. Los moldes se organizan en pequeños árboles que se introducen dentro de un tubo de fierro que se rellena con yeso especial; una vez seco se calienta para eliminar la cera; en estos moldes se inyecta la plata fundida. Luego de vaciar de sacar del molde se cortan, se liman las uniones y se da el acabado.

**Filigrana:** El hilo redondo de plata de 15 a 25 Mm. se convierte en hilos laminados delgados. Con pinzas se va formando la figura deseada, tejiendo los hilos de plata, luego se sueldan en el armazón con virutas de plata.

**Estampado:** Para esto se utiliza como molde una matriz de acero, sobre esta matriz se prensa una chapa de plata con la que se obtiene la misma figura de la matriz sobre la chapa de plata.

**Armado manual:** Se prepara el armazón con alambres de plata y utilizando pinzas, alicates, reglas, se va dando la forma deseada con pedazos de alambre del mismo metal, de acuerdo al diseño que se desea lograr.

**Blanqueado:** Se blanquea sumergiendo el producto en ácido sulfúrico y luego en una solución de bicarbonato de sodio. Finalmente se lava.

**Preparación de las piedras:** Las piedras de color (turquesa, cuarzo, onix, obsidiana, ópalo, etc.) se tallan con herramientas equipadas con motor y discos diamantados de diferentes tipos, se realizan los cortes de la piedra y luego se desgastan hasta

obtener el modelo adecuado. Finalmente se pule con lija, telas abrasivas, con tela, etc.

**Engarzado:** Se ubican y sujetan las piedras de color, debidamente preparadas dentro de un armazón de plata.

**Pulido y abrillantado:** Se hace el pulido y abrillantado con paños puestos en esmeril y frotando con pasta abrillantadora.

## **ARPILLERAS**

### **Materiales**

Retazos de telas de diferentes materiales y colores

Tela de diferente material (jersey, popelina, polibrillo, pelón, etc.)

Algodón, napa sintética

Tela tocuyo (algodón)

### **Equipos y herramientas**

Mesa, tijeras, alfileres, agujas, croché, cinta métrica.

Maquina de coser, cortadora, moldes de triplay.

### **Proceso de producción**

**Diseño y composición:** Se diseña el dibujo en papel y se traslada al pelón que sirve de soporte.

**Corte:** Se cortan las telas que sirven de fondo, el cielo, las bases, los campos, etc. Y también se cortan las piezas pequeñas, ríos, árboles, etc.

**Confección:** La confección puede ser después del arpillado de acuerdo al producto.

**Armado:** Se compone el cuadro, colocando sobre el pelón los pedazos de tela de fondo, el cielo, y las diferentes piezas fijando con alfiler, como árboles, casas, etc.

**Cosido:** Luego se procede a fijar, cosiendo manualmente los fondos y las figuras de soporte.

**Preparación de muñequitos y adornos:** Los muñequitos son figuras de personas animales, y etc., que entran en la composición del tema, estos se preparan cortando pedazos de tela que luego se cosen dando forma la figura, rellenándolo con algodón.

**Bordado:** A continuación se bordan las plantas pequeñas, las flores, frutos, olas, casas, etc.

**Colocación de adornos:** Se colocan en el cuadro todos los demás adornos, incluyendo muñequitos y otros. Se borda también el nombre del cuadro.

**Forrado:** Se forra con tocuyo por la parte de atrás, cosiendo las costuras a mano o con maquina de coser.

**Acabado:** Se cortan los hilos sobresalientes y otras imperfecciones, a veces se pone un marco de hilo de color con croché o de tela.

## **RETABLOS AYACUCHANOS**

### **Materiales**

Harina de panificación, yeso, tiza, pinturas, colas y pegamento.

### **Herramientas**

Mesas, sierras, martillo, pinceles, moldes.

## **Proceso de producción**

**Preparación de la pasta:** Se hierva la harina de panificación para obtener un engrudo, se cierne el yeso y se agrega al engrudo tratando de obtener una masa consistente.

**Modelado:** Se forman diferentes figuras, de acuerdo al diseño del producto, utilizando pequeños moldes preparados por los artesanos.

**Blanqueado:** Se blanquean las figuras ya secas, usando una brocha se pintan con una mezcla de cola sintética con tiza.

**Pintado:** Se pintan las piezas usando pinceles y pinturas sintéticas.

**Preparación del caso:** La cubierta se prepara de diferentes formas. La más común se hace con cajas de madera que se pintan primero. Se decora con diseño que consiste en figuras de hojas y flores estilizadas. También se hacen cubiertas de la misma pasta que se sirven para hacer las figuras, de la misma forma se blanquea y luego se decoran. Otras cubiertas usadas son de caña, cáscara de huevo, bambú, mates burilados, etc.

**Plantado:** Se denomina así a la operación de colocar y pegar las figuras dentro de las cubiertas. Formando escenas de acuerdo a la composición deseada.

**Barnizado:** Finalmente se pasa una capa de barniz para dar brillo a las figuras y proteger la superficie exterior.

## TALLADOS EN PIEDRA

### **Materiales**

Piedra de Huamanga

Piedras diversas

### **Equipos y materiales**

Serrucho, escofina, buriles, punzones.

Cortadora, sierra eléctrica, esmeril, taladro, tallador, etc.

### **Proceso de Producción**

Básicamente hay una diferencia entre el tallado puramente manual y el tallado utilizando equipos eléctricos, el primer paso es común en los talleres de piedra de Huamanga y el segundo en los talleres de tallados de piedras duras o semi-preciosas.

**Selección de material:** El material se escoge de acuerdo al tamaño y modelo que se ha de tallar.

**Primer corte:** Los bloques de piedra son cortados en bloques pequeños de acuerdo al tamaño y forma a tallar.

**Tallado preliminar:** El primer tallado se hace desgastando el bloque de piedra en forma grotesca, dando la forma según el modelo, esto se hace con herramientas gruesas como formones, esmeril, taladro, etc.

En todo el proceso de tallado se utiliza el agua para suavizar el material.

**Tallado final:** El material grotesco se refina, utilizando herramientas más finas como punzones, cuchillas, agujas, para dar la forma final a la figura, se refinan las esquinas, pliegues etc.

**Pulido:** Luego se pulen las piezas usan lijas, telas abrasivas, pastas, con esto quedan un acabado fino.

**Montaje o ensamblado:** Las piezas independientes se colocan y pegan entre ellas o en los soportes o cubiertas.

**Acabado:** Se refinan todas las imperfecciones, quitando los restos de pegamento y corrigiendo los defectos.

**Barnizado:** En la mayoría de los casos con el pulido el objeto tiene un acabado brillante, en otros para cerrar los poros o proteger el objeto se pasa una capa de barniz transparente.

## **CONFECCION DE PRENDAS DE VESTIR**

### **Materiales**

Telas artesanales de diferentes tipos.

Telas industriales de diferentes tipos.

Cierres, botones y cintas.

### **Equipos y herramientas**

Maquina de coser, cortadora, remalladota, perforadora, plancha.

Moldes, reglas, tijeras, agujas, croché, cinta métrica, tizas, etc.

### **Proceso de producción**

**Diseño:** Se diseña el modelo y de acuerdo a ello se elaboran los moldes de cartón de 300 micras.

**Selección de material:** Las telas se seleccionan de acuerdo al artículo y al modelo que se ha de confeccionar.

**Trazo:** Se tiende la tela en una mesa y sobre ella se colocan los moldes maximizando la superficie a cortar. Se traza sobre la tela utilizando los moldes y tizas de colores.

**Corte de tela:** Se procede a cortar la tela según el trazo realizado usando una tijera. Cuando se necesita una suficiente cantidad de piezas del mismo tamaño, por lo menos 10 a 15 paños se utiliza una cortadora eléctrica.

**Habilitado:** Se preparan todas las piezas y accesorios necesarios para la prenda.

**Costura:** Se unen las piezas cosiendo con una maquina de coser, a veces es necesario hilvanar las partes para facilitar la costura.

**Remallado:** Se remallan los bordes de las costuras para evitar que se deshilachen en el futuro.

**Acabado:** Se cortan y se cosen los ojales se pegan los botones, bolsillos, etc., poniendo los detalles a croché, finalmente se cortan los hilos sobrantes.

**Planchado:** Se plancha el artículo para tener una superficie implacable.

## **BORDADOS EN BAYETA**

### **Materiales**

Bayeta (tela artesanal de lana de oveja)

Hilos de lana o alpaca de diferentes colores.

### **Herramientas**

Agujas, croché, tijeras.

## **Proceso de producción**

**Selección y corte de bayeta:** La bayeta se corta según el tamaño adecuado, de acuerdo a las medidas del tapiz que ha de confeccionarse.

**Diseño:** Se dibuja sobre el tapiz el diseño deseado. Los diseños son generalmente escenas de la vida real, costumbres, fiestas, etc.

**Bordados:** El tapiz es bordado sobre la figura trazada, utilizando diversas técnicas entre ellas el punto cruz, punto cadena, etc., se utilizan hilos de diferentes colores de acuerdo a la composición del tema.

**Acabado:** Se bordan y cosen los bordes, se cortan los hilos y se colocan ojales.

**Lavado:** Se lava con detergente para quitar la suciedad y las manchas.

## **ACCESORIOS (BOLAS, MOCHILAS, CARTERAS, ETC)**

### **Materiales**

Cuero, badana, gamuza, telas artesanales.

Hilos, cierres, broches, botones, pegamento.

### **Equipos y herramientas**

Maquina de coser, perforadora, abrochadora, agujas, croché, tijeras, etc.

## **Proceso de producción**

**Preparación de moldes:** Según el diseño se traza sobre metal o cartón las piezas a ser cortadas ya sean en cuero o tela.

**Trazo y corte del material:** Se traza sobre cuero o tela, colocando los moldes y marcando con una tiza o lápiz, luego se cortan.

**Cosido:** Se cosen las diferentes partes del artículo, uniendo unos a otros según el diseño. Con las piezas de otros artículos de cuero se usa croché usando puntos especiales.

**Acabado:** Se cortan y refuerzan las hojas, se pegan los cierres, lazos, botones, broches, etc. Se recortan los hilos sobrantes.

## LECCIONES APRENDIDAS DE LA GIRA TECNICA GIT – 2010 – 0012

La propuesta fue lograr que la Asociación Indígena de Mujeres Artesanas de la Comuna de General Lagos (AIDMA) logre mediante la Gira Técnica “**Innovando conocimiento y experiencia**” abrir sus expectativas con respecto a la producción y comercialización de la Artesanía, específicamente en la producción y venta de prendas tejidas a base de lana de Alpaca.

Para lograr este propósito se realizó una visita a una de las instituciones con mayor nivel de organización en el área de artesanía existente en el vecino país de Perú, como es la **Central Interegional de Artesanía del Perú (CIAP)**, el cual cuenta con experiencia y capacidad de producción y exportación de diversos tipos de artesanías a nivel mundial hace ya más de 10 años.

Las actividades específicas desarrolladas durante la Gira Técnica denominada “**Innovando conocimiento y experiencia**”, código GIT – 2010 – 0012, fue en primera instancia participar en una conferencia expuesta por la Central interregional de Artesanía del Perú (CIAP) en su dependencia principal ubicado en la ciudad de Lima, respecto a su historia, filosofía, trayectoria y manejo de las diferentes áreas de negocio con la que cuentan (Asociación, Comercio, Cooperativa, turismo, etc.), como ellos llaman la gran familia de la CIAP, también visitamos en terreno a los diferentes talleres de producción con los que cuenta la CIAP, tales como **Ichimay Wari** dedicado principalmente a la cerámica, retablos y tejidos ayacuchanos, también se visitó a la Asociación **Kuyanakuy** dedicado a la arpillaría, donde se realizó charlas respecto a la organización y sistema de comercialización, otra organización que también se visitó fue **Tawaq** donde se interactuó con los artesanos de sus experiencias como Asociación y vivencias personales, y finalmente se visitó a la Asociación **Sur Andino** dedicado principalmente a desarrollar prendas de vestir tejidos a base de lana de Alpaca y en donde se habló de sus experiencias con respecto a su proceso de asociatividad, metodologías utilizadas en el proceso de producción, materias primas utilizadas, estrategias de negocios, problemas comunes enfrentados, políticas adoptadas, castigos y sanciones para las socias que no

cumplen con lo requerido, proceso de comercialización, canales de manejo de la información, entre otros temas.

Los resultados e impactos alcanzados por esta gira fue sin lugar a duda muy enriquecedora para AIDMA, puesto que se pudo observar de forma práctica todo el proceso de producción e interactuar con los artesanos y además de intercambiar ideas, también se pudo conocer las estrategias que utilizan para que sus productos sean comercializados hacia el mercado internacional y cómo ellos se protegen de la competencia, también se conoció el concepto de calidad que manejan dentro de la organización.

La Asociación Indígena de Mujeres Artesanas (AIDMA) lleva trabajando más de 15 años en el rubro de la artesanía en tejidos a base de lana de Alpaca y no ha logrado avances en la producción y comercialización de sus prendas, uno de los motivos de este problema es precisamente por no contar con un nivel organizacional bien estructurado, capaz de enfrentar un mercado constantemente cambiante y una competencia fuertemente posicionada.

Por estas razones y otras se pretendió cambiar esta realidad para una de las Asociaciones ubicada en una de la comunas mas pobres de Chile, como es la Comuna de General Lagos, pueblo de Visviri, entregándoles herramientas que les permita fortalecer la Asociación y motivar a las socias a continuar desarrollando el arte del tejido que es parte de su cultura y de esta forma evitar que esta tradición ancestral se pierda por falta de interés de realizar esta actividad tan enriquecedora para la humanidad.

Los objetivos alcanzados durante el desarrollo de la Gira Técnica fueron los siguientes:

- Las Artesanas de AIDMA, lograron comprender la importancia de contar con una organización bien estructurada y seria, en donde se pueda tener claro las funciones y responsabilidades de cada integrante en la Asociación y ser capaces de actuar coordinadamente ante cualquier situación.
- Se alcanzó los conocimientos técnicos esperados sobre la gestión comercial y organizacional, estos fueron los siguientes:
  - Todas las socias que integran AIDMA deben tener un nivel de compromiso que les permita cumplir con los objetivos y planes que presenten la Asociación ya sean acatar los acuerdos que se tomen dentro de la reunión que se realizan, tales como cuotas periódicas, participación sin excepción a las reuniones, participar en todas las capacitaciones y charlas, cumplir con los pedidos realizados, etc.
  - Cada socia debe innovar con productos nuevos, diferentes de los que existe actualmente en los mercados, los que a la vez deben adecuarse a las tendencias y gustos de las personas tanto a nivel nacionales como a las tendencias y gustos de otros países y culturas.
  - Necesidad de contar con la orientación de un especialista en modas o diseños, los que podrían ser valiosos al momento de querer mostrar nuevas prendas a los clientes.
  - Adquisición de conocimiento práctico con respecto al proceso de producción, medidas estándar, etapas definidas de producción, inventario, empaque, etc.
  - Contar con profesionales que se hagan cargo de la parte contable y del presupuesto anual.
  - Necesidad de buscar clientes estables tanto en los mercados nacionales como en los internacionales y para esto es necesario que dentro de la Asociación se cuente con personal capacitada en temas de

marketing y comercialización, y además que domine por lo menos el idioma Inglés.

- Contar con el proceso de Control de Calidad, realizar un exhaustivo control en la terminación de las prendas tejidas, puesto que se debe entregar un producto de buena calidad en especial hacia los mercados altamente exigentes con respecto a este tema.
- Contar con un tipo de cooperativa dentro de la asociación, ya que en muchas ocasiones las socias necesitan capital y recursos para que puedan seguir produciendo las prendas.
- Las nuevas personas interesadas en ser parte de la asociación debe pasar por lo menos por un periodo de dos años de prueba, para ver realmente su interés y compromiso con la asociación.
- Contar con otras alternativas además de la artesanía, como es el caso del turismo en donde las personas de cualquier parte del mundo puedan ser parte de nuestra cultura y aprender las técnicas de tejido y además de convivir con nosotros, con opciones de pastear los ganados, vivir en nuestras casas, etc., o simplemente ofrecer la alternativa de conocer lugares turísticos.
- También se comprendió la importancia de contar con etapas bien definidas sobre la producción de la artesanía, puesto que si algunas de las etapas no funciona se aplica los procedimientos o estrategias para poder mejorarlas.
- Con respecto a la comercialización de los productos se aprendió que inevitablemente se requiere profesionales o personas que entiendan los conceptos de marketing y comercialización para que se realice la asesoría a la Asociación, al igual que en las áreas de contabilidad o presupuesto, como lo hace la CIAP.

Con la gira técnica realizada a la CIAP, sin lugar a duda marca un antes y un después para la Asociación Indígena de Mujeres Artesanas (AIDMA), ya que esta asociación necesitaba ver de forma práctica el proceso implementado en la producción y confección de las prendas a base de la lana de Alpaca, es por esta razón que la gira realizada fue muy valiosa para capturar conocimientos, ideas y técnicas sobre la gestión comercial, comercialización, control de calidad, etc., los que por parte de la CIAP ya fueron implementadas y tienen buenos resultados, además estos conocimientos nos orientara como Asociación a modificar muchos aspectos internos dentro de la organización y además de confeccionar estrategias que nos permita enfrentar la gran competencia que existe en el mercado, y la volatilidad del mercado a la cual nos enfrentamos.

Los conocimientos y/o tecnología adquirida son los siguientes:

- Crear una página Web con acceso restringido hacia América latina en relación a los catálogos de los productos que ofrecen, puesto que en esta parte del mundo existe muchísima competencia, es por esta razón que la CIAP protege sus productos al momento de enviar sus catálogos.
- Cada producto, en este caso cada prenda tejida debe contar con un código de identificación específica donde hace referencia a la artesana que lo confecciona y el número individual de cada producto, para de esta forma tanto cliente y también la Asociación puedan identificar con mayor rapidez y exactitud cada producto y de esta manera evitar confusiones.
- Confeccionar catálogos de los diferentes productos, los que deben contar con la fotografía correspondiente del producto, el código, los precios por unidad del producto, y los precios al por mayor tanto a nivel nacional como a nivel internacional, ya que los precios no son iguales para los mercados nacionales y los internacionales.

- Al momento de empacar y enviar los productos hacia los mercados europeos u otros mercados exigentes, los productos deben estar debidamente protegidos, etiquetados y sellados, colocando en el exterior de la caja los detalles específicos del producto, tales como la cantidad en la caja, el código del producto, etc.
- CIAP cuenta con una cooperativa que les permite sobrevivir en momentos de crisis a sus artesanos, buscando inversionistas de otros rubros, los que entregarán una cierta cantidad de dinero hacia la cooperativa de la CIAP los que posteriormente serán devueltos con interés, pero antes de eso son entregados a los artesanos para que puedan comprar su materia prima, maquinarias, etc. Esto sería una opción muy interesante de replicarla en la asociación, por los escasos recursos monetarios con los que cuentan nuestras artesanas.
- Contar con profesionales de diferentes áreas, tales como contadores auditores, especialistas en marketing y comercialización, traductores, diseñadores, personas que viajen constantemente hacia el extranjero para visitar a los clientes y promocionar nuevos productos, personas especialistas en comercio exterior, etc, los que manejan de forma adecuada todos los temas más especializados y que normalmente un artesano dedicado a la creación y al tejido no tiene tiempo de hacerlo, ya que son productores.
- Los profesionales especializados con los que cuenta la CIAP, son costeados por un porcentaje de las ventas de artesanía realizadas, los que son descontadas y queda en la CIAP para cubrir todos los gastos generados en la operación administrativas incluyendo a los profesionales.
- Los artesanos que realmente no se sienten comprometidos por este arte, son simplemente retirados de la asociación, puesto que lo que ellos necesitan es producción y creatividad para seguir vigentes en el mercado.
- Todas las organizaciones afiliadas a la CIAP, pasaron en primera instancia por un periodo de prueba de aproximadamente dos años, para ser oficialmente aceptados, y en este periodo de prueba ellos deben demostrar a través de su

trabajo e interés en participar en todas las reuniones en que realmente quieren ser parte de esta comunidad.

- La CIAP también cuenta con áreas muy diferente con respecto a la artesanía, pero que a la vez se relacionan, es el caso del turismo donde además de ofrecer productos artesanales, también el cliente tiene la alternativa de conocer los talleres, vivir con ellos, aprender las técnicas de producción, o simplemente conocer la ciudad y lugares turísticos.
- Todas las personas que integran la CIAP deben participar obligatoriamente en todas las capacitaciones desarrolladas durante el año.
- La base social de la CIAP lo constituye los grupos base, actualmente existen 18 grupos de base ubicados en diferentes lugares y con diferentes características.
- Los grupos base de la CIAP, para de alguna forma incentivar a una mejora constante son clasificados de acuerdo a niveles (A,B,C), los que se encuentran en los niveles A, son aquellos que tienen una organización eficiente, realizan capacitaciones constantes, entregan informes de producción y contables periódicamente, entregan productos novedosos, participan en todas las reuniones, realizan pasantías, etc., y los que están clasificadas en los demás niveles son aquellos que deben mejorar en estos aspectos y en otros.
- También la CIAP busca la manera de apoyar a la educación, a la juventud, al deportes, etc., realizan concursos y entregan becas que incentiven a los jóvenes a superarse y mejorar su calidad de vida.
- Realizan cada dos meses reuniones, entrega de informes, actividades sociales, etc., para afianzar los lazos de la organización.

En la región de Arica y Parinacota no existe una organización en el rubro de la artesanía con las características de CIAP, puesto que es una asociación que ha generado varias estructuras independientes los que son simples y funcionales, los cuales son: la CIAP Asociación sin fines de lucro; la empresa exportadora CIAP Comercial, la empresa de turismo alternativo Pachamama y la Cooperativa de Ahorro y créditos del artesano CIAP, con estas características y estructura les permite contar con las herramientas necesaria para seguir en vigencia en el mercado. Al comparar estas características con las actuales asociaciones existentes en la región de Arica y Parinacota podríamos concluir que estamos muy atrasados en cuanto a los avances que han logrado, puesto que las asociaciones existentes tienen un nivel de organización primitivo e individualizada.

Así como ocurre con la CIAP, los artesanos dedican su tiempo a la producción de sus artesanías y no cuentan con tiempo ni preparación suficiente para manejar todo lo relacionado a lo comercial, producción, exportaciones, etc., por lo cual CIAP cuentan con profesionales especialistas que manejan todos estos temas, lo que lamentablemente no existe en las asociaciones formadas en nuestra región, no contamos con la orientación de estos profesionales.

Lo que se pretende implementar a corto plazo después de la experiencia de la gira técnica realizada, son los siguientes puntos:

- Reformular las políticas y acuerdos tomados dentro de la Asociación.
- Estructurar de forma eficiente los cargos y responsabilidades dentro de la Asociación.
- Innovar con nuevos productos y diseños.
- Crear un estándar de calidad.
- Estructurar claramente los procesos de producción y comercialización.
- Crear un catalogo de los productos con los que contamos.
- Realizar capacitaciones.

Lo que se pretende implementar a largo plazo después de la experiencia de la gira técnica realizada, son los siguientes puntos:

- Buscar personas jóvenes y profesionales que en un principio de forma voluntaria puedan cooperar con nuestra asociación, los que posteriormente serán remunerados de acuerdo al progreso alcanzado.
- Buscar clientes en el mercado nacional e internacional.
- Complementar la artesanía con el turismo.
- Crear una especie de cooperativa dentro de la asociación, donde los artesanos puedan tener la opción de contar con recursos monetarios para comprar los insumos que necesitan para poder producir sus prendas.

Para incorporar todos los puntos mencionados es necesario realizar charlas para convencer a las socias de los beneficios de adoptar algunos puntos que según las experiencias demostradas por la CIAP funcionan, para construir de esta manera una asociación sólida, claro algunos puntos deben ser adecuados según la cultura y el contexto donde se encuentra la asociación.

También es necesario contar con recursos monetarios para desarrollar capacitaciones y mejorar las técnicas del tejido y por otro lado se requiere profesionales que manejen los temas de costos, exportaciones etc., pero como sabemos que en Chile el costo de estos profesionales es cara, para una de las asociaciones más pobres de nuestro país es imposible costear esta mano de obra, entonces lo que nos queda es optar a capacitaciones respecto a estos temas para que las propias artesanas tengan conocimiento respecto a este tema, para lo cual también se requiere recursos monetarios.

Y por último sería interesante que los pequeños grupos de artesanos que existen en nuestra región, puedan unir sus fuerzas en una sola dirección, es decir ser capaces de coordinarse y poder responder en conjunto ante un pedido importante y en gran

cantidad que normalmente provienen de mercados internacionales, porque se sabe que la capacidad productiva de un solo grupo de aproximadamente 5 a 10 personas no podrá cumplir con la producción, ya que no cuentan con la capacidad productiva.

También es importante que el gobierno intervenga ante una situación que lamentablemente esta sacando del mercado a varios artesanos por la despiadada competencia que existe en el mercado con respecto a las artesanías, puesto que traen productos industrializados procedentes de los países de Bolivia y Perú y como es característicos en estos productos son de muy bajo costo.

Como ya se señalo uno de los vacios en esta temática es la no valorización y la desprotección de los artesanos Chilenos, creemos que somos débiles en muchos aspectos técnicos y de conocimientos teóricos y burocráticos que existe en nuestro país, pero somos fuertes en cultura y conocimientos ancestrales respecto a nuestras costumbres y técnicas del tejido, sin embargo no podemos encontrar un equilibrio que nos permita progresar en este arte del tejido a base de lana de alpaca, por un lado tenemos a otros artesanos de otros países como Bolivia y Perú que importa productos industrializados en gran cantidad y a un muy bajo costo que desvaloriza todo el esfuerzo de los trabajos hechos 100% a mano, y por otro lado un gobierno que no implementa políticas que permita proteger la sobrevivencia de la artesanía y su trascendencia cultural.

Por otro lado creemos que hace falta una unión como artesanos para enfrentar a la competencia y a la vez tener la capacidad productiva para satisfacer las necesidades de los mercados extranjeros.

Lo próximo que seria interesante realizar como Asociación además de mejorar los aspectos ya mencionados, seria viajar hacia los mercados extranjeros, tales como los mercados europeos y mostrar de forma personal como artesano los productos que se realiza en Chile y de esta forma captar clientes y además ésta situación nos serviría para conocer la realidad del mercado de la lana de alpaca en el mercado internacional, y saber a que precios podrían llegar las prendas de lana de alpaca, porque se sabe a voces que los valores de prendas realizadas a base de lana de alpaca alcanza un precio impresionante en los mercados internacionales, pero

lamentablemente como artesanos no tenemos acceso a esos mercados y es en esta situación que los intermediarios aparecen y se aprovechan de esta situación comprando a los artesanos a un bajo costo y los venden en los mercados europeos a precios muchísimos mas altos, y los artesanos son de alguna forma desvalorizados, utilizándolos como mano de obra barata, aprovechándose de ellos por la falta de contactos y conocimientos. Creemos que ésta situación es injusta para estas personas de tanta entereza y tradiciones que son capaces de conservar el arte de sus ancestros y dedicarle tiempo y esfuerzo, para que solo se beneficie otras personas que solo ven lo monetario, necesitamos estos contactos para salir y ayudar a estas mujeres de la Comuna de General Lagos donde nace chile a superarse y salir de la denominación como la comunidad mas pobre de Chile.