

# VINCULANDO A PRODUCTORES CON LOS MERCADOS: HISTORIAS, LECCIONES Y REFLEXIONES

# Indice

1. Agradecimiento
2. Introducción
3. Objetivos
4. Historias y lecciones
5. Factores de éxito
6. Reflexiones
7. Conclusiones

# Agradecimientos

- Grupo Cairo.
- Comité directivo Interino
  - Ron Bonnet.
  - Mohamed El-K
  - holy
  - Nerlie Manalili
  - Andrew Temu
  - Carlos Osterstag
  - Antonio Schiavonne
  - Alfredo Alvin
  - Ed Sidler
- Rupert Best
- Shaun Ferris
- Hernando Riveros
- Enrique Alarcón
- Gonzalo Rodríguez
- Equipo IICA

# Contexto en el que se puede contemplar esta iniciativa

Cambios económicos han causado transformaciones en los mercados.

Existen muchas iniciativas pero también existen desiluciones por parte de productores.



Millones de productores permaneces excluidos de mercados lucrativos aumentando el ciclo de pobreza

Productores necesitan organizarse, entender mercados y adoptar nuevas tecnologías

# Objetivos

- Compartir algunas experiencias exitosas de vinculación de productores a los mercados dentro del marco del GPP-LFM
- Identificar lecciones aprendidas y factores de éxito
- Conversar sobre que implicaciones se tiene para el futuro de este tipo de iniciativas.

# Historias de Éxito: AARINENA

1. **Producción de semilla por comunidades de base en Yemen.**
  - A. *Objetivo:* Preparar a comunidades locales para producir semilla y cubrir requerimientos propios
  - B. *Lecciones aprendidas:*
    - a. Desarrollo de redes de aprendizaje e innovación.
    - b. Identificación y diseminación de metodologías que vinculan a asociación de productores con proveedores de servicios
    - c. Promoción de organización efectiva de productores pequeños.

# Historias de Éxito: AARINENA

## 2. Desarrollo en suelos arenosos pobres en el Alto Egipto.

- A. *Objetivo:* Mejorar la calidad de vida de productores pobres mediante la producción de alimento para satisfacer demandas nacionales.
- B. *Lecciones aprendidas:*
  - a. Mejora de las capacidades de proveedores de servicios.
  - b. Incorporación exitosa de TCI en pequeños productores.
  - c. Promoción del diálogo para decisiones comunes entre productores sobre aspectos críticos de mercados.

# Historias de Éxito: APAARI

## 1 Desarrollo y fortalecimiento de infraestructura para el comercio, la clasificación y la estandarización (India)

- A. *Objetivo:* Desarrollo de una red de mercados físicos que aseguren una utilidad razonable a los productores.
- B. *Lecciones aprendidas:*
  - a. Creación de ambientes favorables mediante legislación.
  - b. Establecimiento de garantías y salvaguardas.
  - c. Implementación de reformas a niveles locales y regionales (estados)

# Historias de Éxito: APAARI

## 2 Adaptación de pequeños productores a las demandas de mercados globales (China)

- A. *Objetivo:* Brindar asistencia técnica a pequeños productores en el occidente de China para adaptarse a demandas de mercados globales.
- B. *Lecciones aprendidas:*
  - a. Promoción de la libre organización de productores.
  - b. Capacidad de resistencia de los pequeños productores ante fracasos iniciales.
  - c. Incorporación de tecnología e innovaciones para mejorar la productividad y calidad.

# Historias de Éxito: FARA

## 1 Promoción de agronegocios en pequeños productores en Tanzania.

- A. *Objetivo:* Lograr el crecimiento comercial mediante la implementación de un modelo de financiamiento para pequeños productores.
- B. *Lecciones aprendidas:*
  - a. Desarrollo de políticas y estrategias financieras con enfoque en pequeños productores.
  - b. Éxito depende de capacidad e involucrar a diversos actores del sistema financiero.
  - c. Mejora de la capacidad de pequeños productores para entender aspectos financieros.

# Historias de Éxito: FARA

- 2 **Haciendo que los mercados trabajen para los pobres: “Commodity Exchange” en Kenia.**
  - A. *Objetivo:* Facilitar la vinculación entre compradores y vendedores, suministrar información confiable y oportuna y facilitar el descubrimiento de precios.
  - B. *Lecciones aprendidas:*
    - a. Colaboración con instituciones de enseñanza e investigación .
    - b. Aprovechar oportunidades brindadas por cambios en políticas macro (telecomunicaciones)
    - c. Aceptación de servicios por productores.

# Historias de Exito: FORAGRO

1. **Programa Nacional de Frutas de El Salvador.**
  - A. *Objetivo:* Fortalecer el desarrollo de los negocios de frutas tropicales.
  - B. *Lecciones aprendidas*
    - a. Visión de largo plazo dentro de una estrategia nacional.
    - b. Favorecida por el enfoque de cadenas con orientación de mercado.
    - c. Aplicación de innovaciones en diversos campos incluyendo producción, creación de capacidades y mercadeo.

# Historias de Éxito: FORAGRO

## 2. Oportunidades Rurales: Proyecto PADEMER (Colombia)

- A. *Objetivo:* Aumentar ingresos y el empleo en las zonas rurales mediante prestación de apoyo al desarrollo de la microempresa rural.
- B. *Lecciones aprendidas:*
  - a. Participación coordinada de actores múltiples (gobierno, sector privado, productores, ONGs)
  - b. Tecnología existente adaptada a dar respuesta a microempresas rurales.
  - c. Establecimiento de una red de conocimiento e intercambio de experiencias y expertos.

# Principales Factores de Éxito:

1. Construcción de capacidades por medio de compartir conocimientos y la participación de actores múltiples.
2. Fortalecimiento y desarrollo de políticas, instituciones y organizaciones.
3. Identificación y diseminación de innovaciones y prácticas.

# Reflexiones para una acción futura:

1. Vincular a los productores a los mercados es complejo pues existen muy diversas problemáticas (tipo de producto, mercados, región, etc.)
2. Enfoques en producción son necesarios pero no suficientes.
3. El mercado es necesario pero no suficiente y por sí solo no produce desarrollo.

# Reflexiones para una acción futura

4. Vincular a los pequeños productores con mercados no “pertenece” a una sola disciplina, institución o rama de conocimiento.
5. El sector privado es un elemento clave para lograr vinculaciones eficientes y sostenibles.
6. Los pequeños productores tienen grandes limitantes que se traducen en grandes brechas que evitan su rápida vinculación.

# Conclusión:

- Vincular a los productores con los mercados, particularmente a los pequeños, es un problema para el cual no tenemos soluciones claras pero debemos hacer esfuerzos conjuntos para que las experiencias de intervención “...transformen islas de impacto en océanos de éxito...”.

