

Fortalecimiento del acceso a mercados de pequeños productores pobres en América Latina

24 de Mayo, CIAT, Cali, Colombia

Antecedentes

Lograr el acceso a los mercados es un desafío para los pequeños agricultores de América Latina. Es un paso crucial para que muchos otros esfuerzos puestos en la estrategia productiva, el proceso de producción y el manejo de la empresa familiar se traduzcan en un ingreso adecuado para cubrir los costos de esos procesos y un ganancia razonable para el productor y su familia.

Muchos factores influyen en lograr acceso a los mercados en condiciones favorables para el productor. Entre esos factores figuran la selección del producto, la calidad y cantidad de ese producto, la capacidad organizacional de los productores y el tipo de organizaciones a que pertenece, el acceso a los factores que necesita para producir, las capacidades técnicas para proceso productivo, la capacidad administrativa de esos procesos, la preparación de los productos para el mercado y comercialización de los productos, sólo por mencionar algunos.

A lo largo de América Latina, existen muchas experiencias de productores y asociaciones de productores que llevan años trabajando en lograr entrar y posicionarse en un mercado seguro, algunos con mucho más éxito que otros y frente a mercados de diferentes características y exigencias para participar en ellos (mercados de exportación, nacional, ferias de productor, orgánicos, mercados de nicho, etc.). Estudiosos del tema han acompañado muchas de estas experiencias pero, lamentablemente, sin un orden determinado que facilite el aprendizaje y que permita manejar el conocimiento acumulado con soltura y cierto ordenamiento didáctico. La importancia del problema del acceso a mercados en los esfuerzos de innovación tecnológica ha llevado a procesos analíticos más bien aislados y de difusión limitada, que no ha permitido conformar un cuerpo robusto de conocimientos disponibles para quienes diseñan intervenciones, proyectos y políticas de acceso a mercados para pequeños productores en América Latina.

El Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, FIDA, ha venido trabajando sostenidamente este tema en los proyectos de desarrollo rural que auspicia en América Latina. Una de las herramientas para analizar y aprender de procesos con potencial de impacto es la iniciativa para la integración de innovaciones (IMI por sus siglas en inglés). A través de este mecanismo se pretende, precisamente, “fortalecer sus capacidades de innovación y mejorar sus funciones de catalizar las innovaciones favorables a los pobres”

Dentro de esta iniciativa Rimisp – Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural desarrolló el proyecto **Fortalecimiento del acceso a mercados de pequeños productores pobres en América Latina**. La meta de este proyecto es contribuir a los esfuerzos del FIDA en la reducción de la pobreza rural en América Latina, promoviendo las innovaciones que permitan a los pequeños productores tener acceso a los mercados.

El proyecto consideró ocho estudios de casos exitosos a lo largo de América Latina, que constituyen la base del análisis que se quiere presentar y discutir en este taller. Los estudios de casos fueron seleccionados según criterios de éxito de permanencia en los mercados en cada experiencia y fueron complementadas con otras actividades de comunicación e intercambio de ideas relacionadas al tema de análisis. Este proyecto busca determinar los factores y componentes técnicos y gerenciales implementados por organizaciones rurales seleccionadas que permitieron a las organizaciones analizadas, articular sus procesos de producción con un posicionamiento estable en mercados de diferentes índoles.

A modo de cierre del proyecto, se desarrollará en la ciudad de Cali, un taller final el día 24 de mayo, en el marco de la Tercera Feria del Conocimiento en el CIAT, con sede en la misma ciudad.

El objetivo del taller se centra en utilizar los resultados del proyecto y canalizar las experiencias de los participantes, para contribuir con recomendaciones al FIDA para el mejoramiento del diseño de los proyectos de desarrollo rural en el componente de acceso a los mercados/comercialización.

Agenda de trabajo Preliminar

Fecha/hora	Actividad
Domingo 23	
Llegada a las instalaciones del CIAT en Cali, Colombia	
Lunes 24	
08:00-08:30	Presentación participantes. Palabras de Bienvenida, Raúl Hopkins y Germán Escobar
08:30-10:00	Desde la experiencia: aspectos y factores relevantes para lograr un exitoso acceso a los mercados. Bernardo Tapia (Chile), Virginia Borja (Ecuador) y Sandra Milena Zuleta (Colombia)
10:00-10:15	Aspectos y factores relevantes para lograr un exitoso acceso a los mercados. La experiencia de Centroamérica. Tania Ammour
10:15-10:45	Café y pausa
10:45-12:00	Principales resultados y recomendaciones del proyecto Fortalecimiento del acceso a mercados de pequeños productores pobres en América Latina . Germán Escobar y Tania en caso de que asista. Discusión
12:00-12:30	La estructura del componente y la visión de los gerentes de proyectos del FIDA. Massimo Pera
12:30-14:00	Almuerzo
14:00-15:30	La mirada de los gestores de proyectos: cuáles son los factores deseables e indispensables para que los proyectos del FIDA tengan éxito en sus componentes acceso a mercados/comercialización? Iván Buitrón, Andrés Silva y Miguel Loaiza, Director de ARPAC.
15:30-16:00	Qué otras cosas y cómo se están haciendo para conectar los pequeños productores con los mercados? El CIAT en Centroamérica. Mark Lundy
16:00-17:30	Trabajo en grupos:

(incluye café)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Las organizaciones y las cadenas de comercialización: tipo de organización que ayuda más a la comercialización (servicios que debe prestar); diversificación de sitios de venta; es necesario obtener y preparar el producto para el mercado (agregación de valor)? Es suficiente tener un celular o acceso a Internet? Es conveniente saltar eslabones en las cadenas? 2. Las recomendaciones específicas para el FIDA: Comercialización asociada, individual o ambas? Nuevos productos o los mismos ya conocidos? Cuáles serían los mejores 'aportes' de un proyecto del FIDA para la comercialización? Cuáles son los aspectos más importantes que deben tenerse en cuenta cuando se va a trabajar en mercados/comercialización?
17:30-18:00	Presentación de las conclusiones de los grupos y discusión general
18:00-18:30	Cierre del Taller. Raúl Hopkins
20:30 hrs	Cena Final
Martes 25	
Participación en la Tercera Feria del Conocimiento del CIAT	