

Encuentre toda la serie de dibujos animados sobre el aprendizaje: <https://www.microlinks.org/library/cartoon-learning-series>

Serie de aprendizaje sobre el desarrollo de los sistemas de mercado para los trabajadores

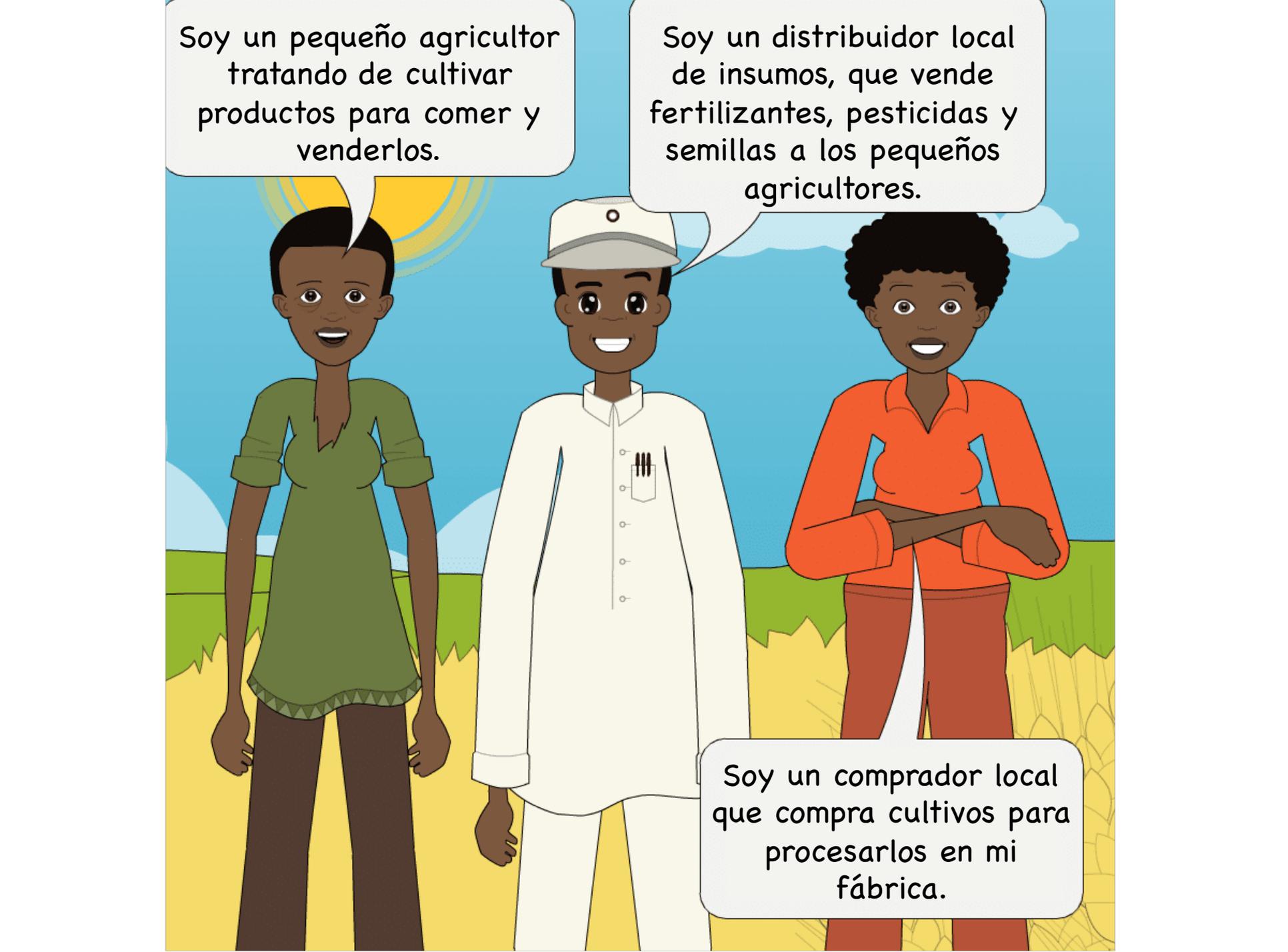


CONSIDERANDO  
**LA SECUENCIA**  
**DE LAS ACTIVIDADES**  
en el desarrollo de los sistemas de mercado



Producido por EcoVentures International para el Proyecto para Aprovechar las Oportunidades Económicas de la USAID





Soy un pequeño agricultor tratando de cultivar productos para comer y venderlos.

Soy un distribuidor local de insumos, que vende fertilizantes, pesticidas y semillas a los pequeños agricultores.

Soy un comprador local que compra cultivos para procesarlos en mi fábrica.



Hmm... ¿Qué puede hacer nuestro proyecto para generar confianza y fortalecer las relaciones entre los agricultores y sus compradores? ¿Y cómo lo haremos?

¿Por dónde  
comenzamos?  
¿Y en qué  
orden  
realizamos las  
actividades?



PROYECTO DE UN DONANTE

¿Qué podemos hacer para aumentar la confianza entre los agricultores y los compradores?

¿Cómo podemos hacer que el mercado trate las estrategias?

¿Cómo se pueden llevar las estrategias a escala?



¡Preséntenlo!



¡Trátenlo!



¡Vamos a llevarlo  
a escala!





¿Qué podemos hacer para aumentar la confianza entre los agricultores y los compradores?

¿Cómo se pueden llevar las estrategias a escala?

¿Cómo podemos hacer que el mercado trate las estrategias?

¡Presentenlo!





¿Cómo podemos  
presentar nuestras  
actividades al  
mercado?

¿Enfoque

centrado en

el

proyecto?

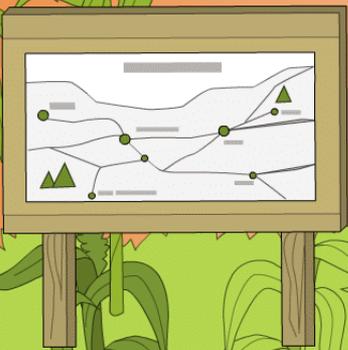


¡PRESÉNTENLO!

¡Vamos a organizar, manejar y pagar las demostraciones en los solares!

Solares de demostración de los donantes

¡Repartiremos semillas, fertilizantes y herbicidas gratis en los solares!



¡PRESENTENLO!

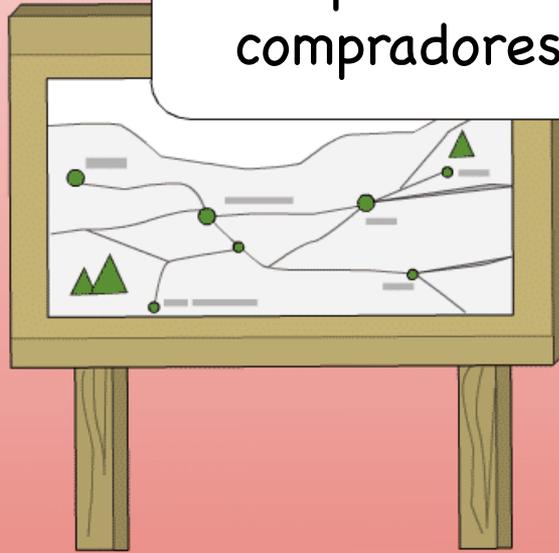


¡Le contaremos a las comunidades locales sobre nuestra estrategia para conectar a los agricultores y los compradores!

¡Evaluaremos a los agricultores y seleccionaremos a los que puedan participar!

¡PRESÉNTENLO!

Vamos a explicarle  
el plan a los  
compradores...



...asumiremos el rol  
principal al agrupar los  
productos de los  
agricultores.

¿Y si utilizamos un más...

Enfoque  
centrado en  
el mercado?



¡PRESENTENLO!

Estamos ofreciendo esto a varios comerciantes de productos agrícolas para ver quienes están interesados...

Trabajaremos con ellos siempre y cuando estén interesados en invertir en el modelo de negocio que estamos promoviendo.



¡PRESENTENLO!



Le enseñaremos cómo llevar a cabo promociones para los agricultores, que sean eficaces y ayuden a que su concesionario agrícola prospere...

... con la condición de que usted se centre en la promoción de las nuevas tecnologías agrícolas!

¡PRESENTENLO!



¡Conectaremos con varios compradores al mismo tiempo! Veremos quienes están interesados en trabajar con nosotros y de qué manera.

¡PRESENTENLO!

Les haremos una oferta para ayudarles a que sus negocios progresen...



¡PRESENTENLO!

Veamos quién asiste a la reunión de planificación del proyecto...

...para mostrar su interés y compromiso con una estrategia proveedor/ agricultor...



¿Puede tomarse unos días para una reunión de planificación?





¿Cómo podemos  
hacer que la  
gente trate este  
enfoque?

*¡Trátenlo!*



¿Enfoque

centrado en

el

proyecto?





¡Pagaremos por los días de campo para los agricultores!



¡Nos encargaremos de todo!

¡Traeremos expertos externos para explicar el progreso en las demostraciones en los terrenos!

¡TRÁTENIO!



¡Trabajaremos con los agricultores para planificar y organizar el uso de insumos, pronosticar la producción e incluso en la cosecha! Entregaremos sus cosechas a los compradores, cobraremos y coordinaremos los pagos a los agricultores.

¡TRÁTENIO!



Contrataremos personal nuevo en el proyecto para hacer todo este trabajo.

¿Y si utilizamos un más...

Enfoque  
centrado en  
el mercado?



¡TRÁTENLO!

Aquí hay alguna información básica sobre el uso de estos insumos.

Demostración y concurso previo a la siembra

Compartiremos los costos de las demostraciones en los solares y de los concursos para que los concesionarios agrícolas no tengan miedo de arriesgarse a probar.

¡Participen en esta competencia rápida!  
¡Veinte ganadores recibirán muestras de semillas híbridas!

¡TRÁTENLO!

¡Confiamos en lo  
que dicen otros  
agricultores!

Testimonios de la  
temporada de cultivo

Hable con nuestros anteriores  
ganadores del concurso  
acerca de su experiencia  
utilizando los insumos que  
ganaron como premio.



¡TRÁTENLO!

Le ayudaremos a encontrar, capacitar, supervisar, y tal vez incluso a compartir el costo de un gerente de relaciones con los proveedores, para poner en práctica una forma de trabajar más de cerca con los agricultores...



... hasta que usted pueda hacerlo cómodamente, para demostrarle que lo ve como una inversión que vale la pena.



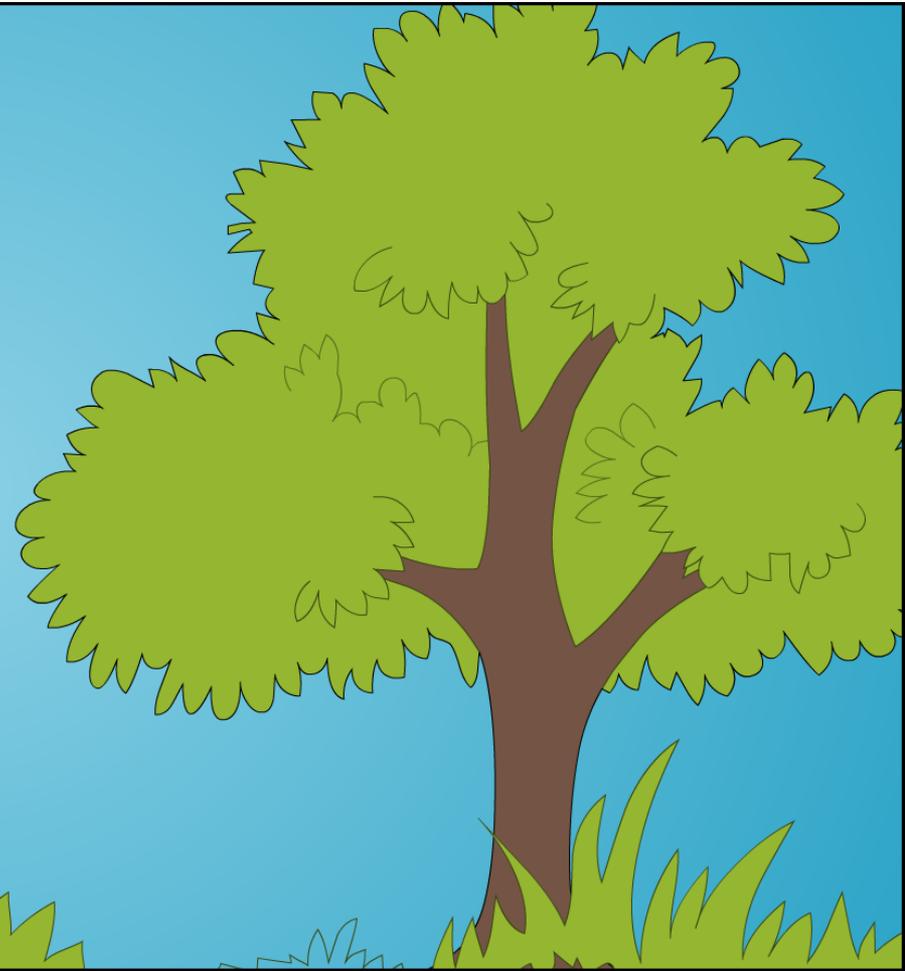
LES ESSAYER!

Ayudaremos a los compradores a generar confianza y construir relaciones con los agricultores...

... dándoles reconocimiento público

... e invirtiendo para aumentar su productividad (a través de acceso a mejores insumos y equipo.)

Vamos a  
llevarlo a  
escala!





¿Cómo llevaremos  
este enfoque a  
escala durante la  
vida del proyecto?

¿Enfoque

centrado en

el

proyecto?



¡VAMOS A LLEVARLO A ESCALA!

¡Continuaremos realizando demostraciones en solares y días de campo para los agricultores en más y más comunidades!



¡VAMOS A LLEVARLO A ESCALA!

¡Seleccionaremos las comunidades!

¡Pagaremos los eventos!

¡Nos encargaremos de todo!



¡VAMOS A LLEVARLO A ESCALA!



Vamos a recaudar nuevos fondos para continuar uniendo las cosechas de los agricultores para otros compradores.

¡VAMOS A LLEVARLO A ESCALA!



¡O tal vez incluso podríamos  
privatizar todas nuestras  
funciones creando una empresa  
social!

¿Y si utilizamos un más...

Enfoque  
centrado en  
el mercado?



¡VAMOS A LLEVARLO A ESCALA!

Podemos trabajar los compradores que hicieron un buen trabajo al construir relaciones y generar confianza con sus proveedores agrícolas...

¡Podemos conectarlos con estaciones de radio en la región para hablar sobre sus estrategias!



¡VAMOS A LLEVARLO A ESCALA!



Apoyaremos a los concesionarios agrícolas para que realicen eventos luego de la cosecha, utilizando los testimonios de los agricultores.

¡Si, funciona!



Ganadores de la competencia  
luego de la cosecha

Los eventos honrarán a los mejores agricultores entre los ganadores del concurso - dándoles un mayor reconocimiento en la comunidad para que hablen sobre sus prácticas.



¡Hemos tenido gran éxito utilizando los nuevos insumos de los concesionarios agrícolas!

¡VAMOS A LLEVARLO A ESCALA!

¡Los agricultores exitosos dicen que funcionan! ¡Voy a conseguir algunos!



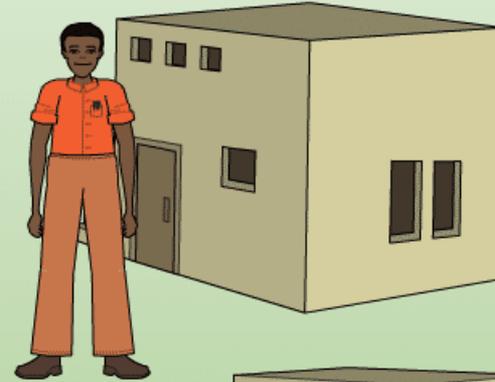
Mostraremos a los concesionarios agrícolas cómo conectar a los agricultores con los programas de radio para que entrevisten a los ganadores de la competencia y compartan su experiencia en el uso de nuevos insumos.

¡VAMOS A LLEVARLO A ESCALA!

Podríamos conectar a los  
compradores con reuniones  
profesionales en la región que les  
permitan resaltar sus estrategias y  
éxito.



¡VAMOS A LLEVARLO A ESCALA!



Podemos empezar a trabajar con nuevas firmas en cualquier etapa del proyecto.

Disminuiremos el reparto de costos inicial cada vez que comencemos a trabajar con una nueva empresa.

¡Preséntenlo!



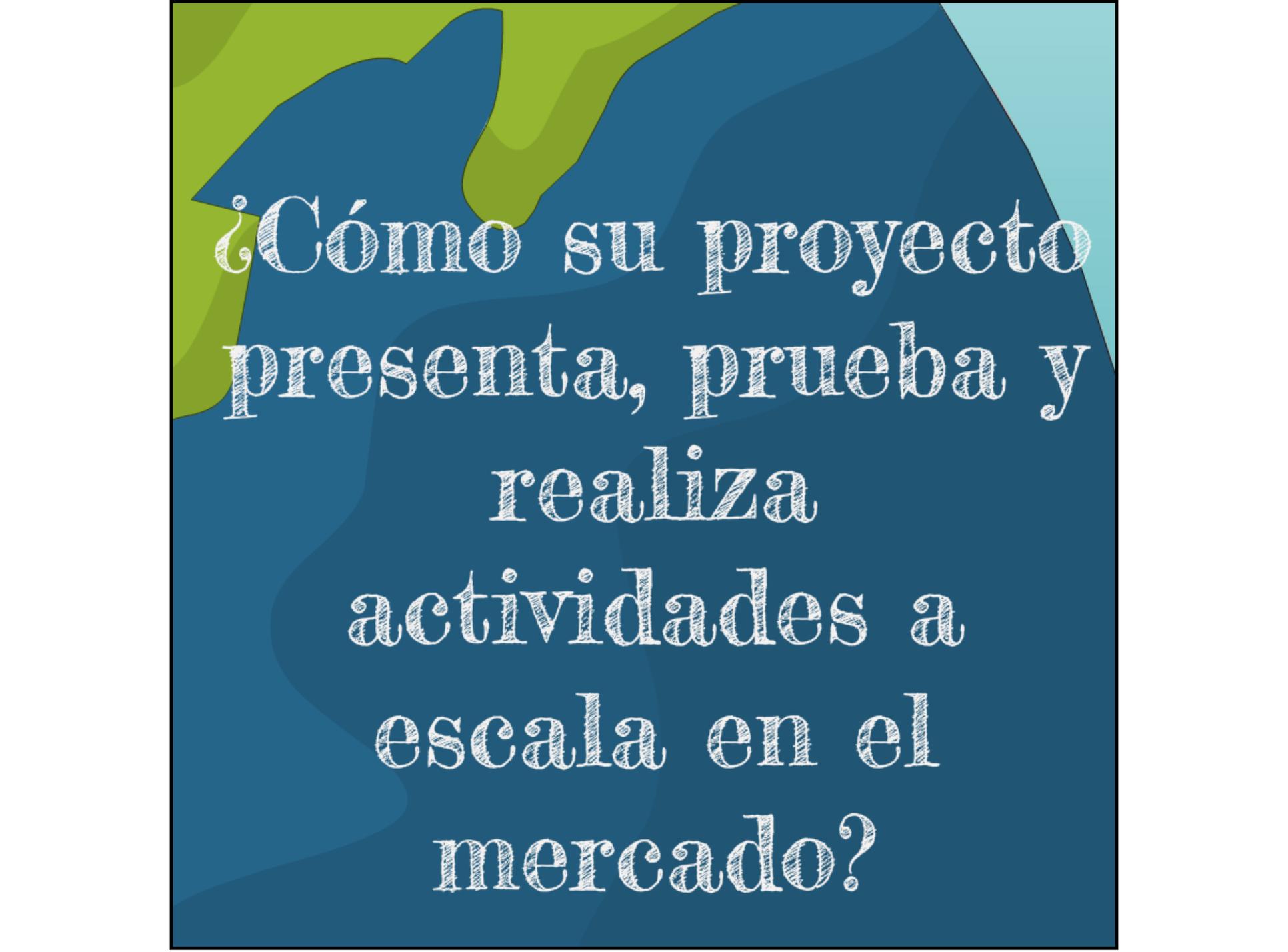
¡Trátenlo!



¡Vamos a llevarlo  
a escala!

Ahora...  
¡Piense en su  
proyecto!





¿Cómo su proyecto  
presenta, prueba y  
realiza  
actividades a  
escala en el  
mercado?