

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



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

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

LEO
Leveraging Economic Opportunities

Soy una pequeña
agricultora tratando
de pagar las
cuentas.

Yo trabajo para un
proyecto financiado
por donantes.

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





¡No estamos
vendiendo
suficientes cultivos!
No estamos
ganando suficiente
dinero en cada
venta!

¡Los compradores y
los procesadores
sólo quieren
aprovecharse de
nosotros!

COMPRA Y
PROCESAMIENTO

Los agricultores nos
engañan. ¡Ponen piedras
en sus bolsos para
hacer que pesen más!
¡Nunca entregan a
tiempo! ¡Su calidad no
cumple con mis
especificaciones!

No puedo conseguir
suficientes cultivos
con la calidad
adecuada para
mantener nuestra
fábrica ocupada.







¡Uf! ¡Me da vueltas
la cabeza! ¡Tengo
que pensar en tantas
cosas!

¿Nosotros
debemos hacer
la mayor parte
de las
actividades?

¿O debemos encontrar
otras empresas y
organizaciones para
trabajar a través de
éstas?

¿Enfoque
centrado en
el proyecto?

¿Enfoque
centrado en el
mercado?



An illustration of a Black man with short dark hair, wearing a light blue suit jacket, a white shirt, and a black tie. He is winking with his right eye and has his right hand raised to his forehead in a thinking pose. The background is a solid red color with large, soft, light pink circular shapes. Overlaid on the lower half of the image is a text block in a black, serif, slightly distressed font.

¡Veamos como sería la
historia si utilizamos un
enfoque centrado en el
proyecto!



Pensem...os...



¿Enfoque

centrado en el
proyecto?

Hmm ... ¿Qué tipo
de cosas podríamos
estar haciendo si
tomamos este
enfoque?

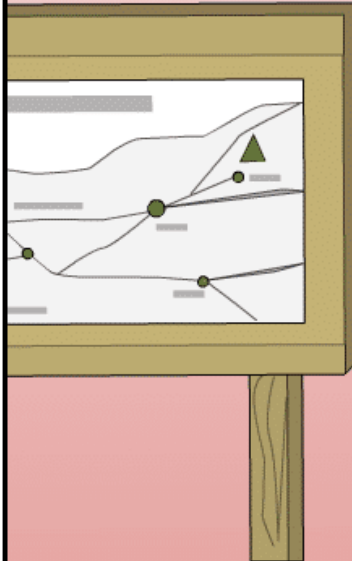


¡Nos reuniremos
con las
comunidades
locales!

¡Diseñaremos la
estrategia para
conectar a los
agricultores con
los compradores!

¡Evaluaremos y
seleccionaremos a los
agricultores que
puedan participar!

Nos reuniremos
con los
compradores y
le explicaremos
el plan...

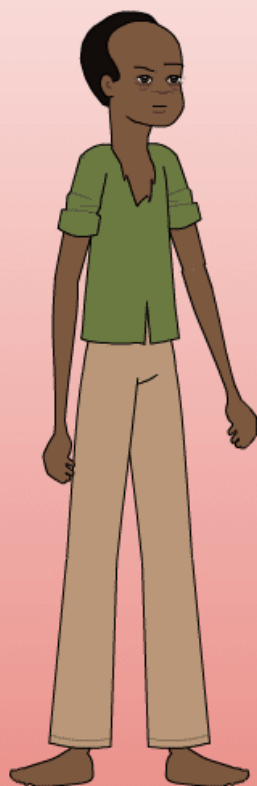


¡Uniremos los cultivos de
los agricultores!



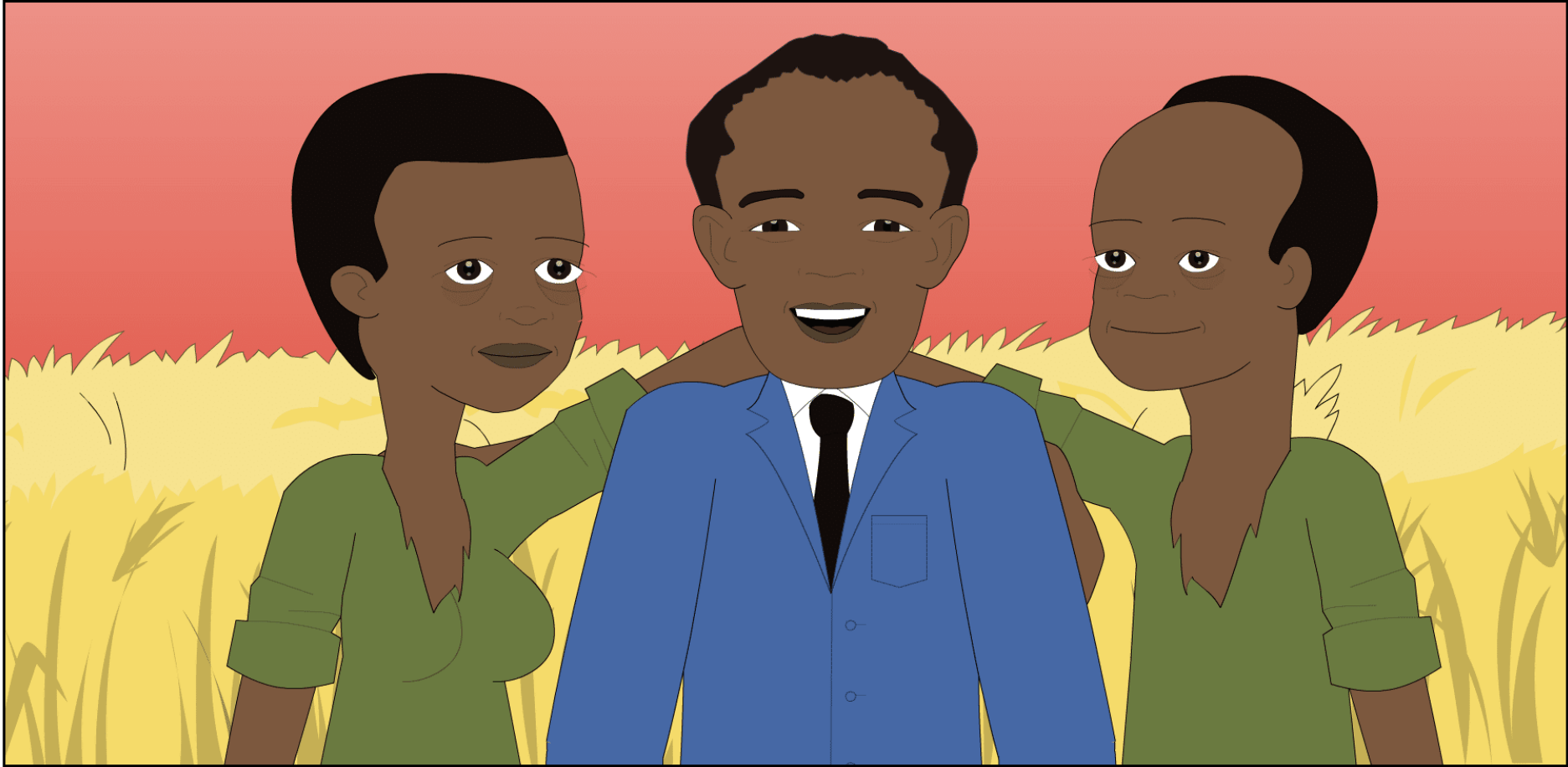
Contrataremos personal nuevo en el proyecto para hacer todo este trabajo.





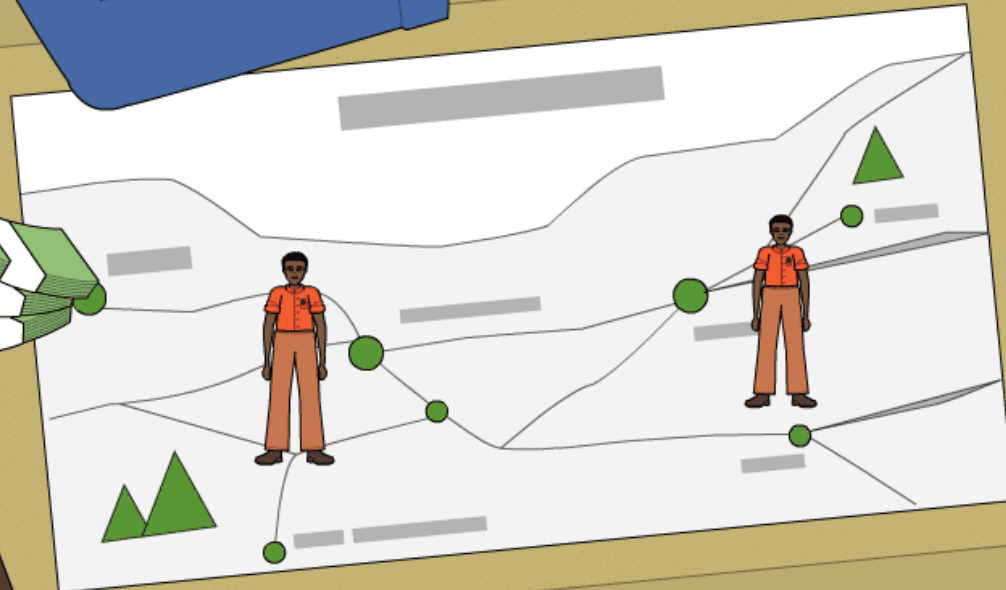
¡Coordinaremos la recolección de las cosechas de los agricultores!

¡Cobramos a los compradores y coordinaremos el pago a los agricultores!





Vamos a recaudar nuevos
fondos para que podamos
continuar uniendo las
cosechas de los
agricultores... ¡para tener
más compradores!





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



¡Veamos como sería la
historia si utilizamos un
enfoque centrado en el
mercado!

¿Enfoque centrado en el mercado?

Hmm ... ¿Qué tipo
de cosas podríamos
estar haciendo si
tomamos este
enfoque?



¿Serían nuestras
actividades realmente
tan diferentes con un
enfoque centrado en el
mercado?



Encontraremos a las
empresas locales que ya
están comprando de los
agricultores y que quieran
comprar más... o que quieran
empezar a comprar...





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

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





...de una manera en
que sabemos que
también ayudará a los
agricultores!



Podemos ayudarle a
poner en marcha un plan
para asegurar y
aumentar su suministro
de cultivos de los
agricultores.



¡Lo entendemos! ¡Si
construimos una
buena relación con
los agricultores
nuestros negocios
progresarán!

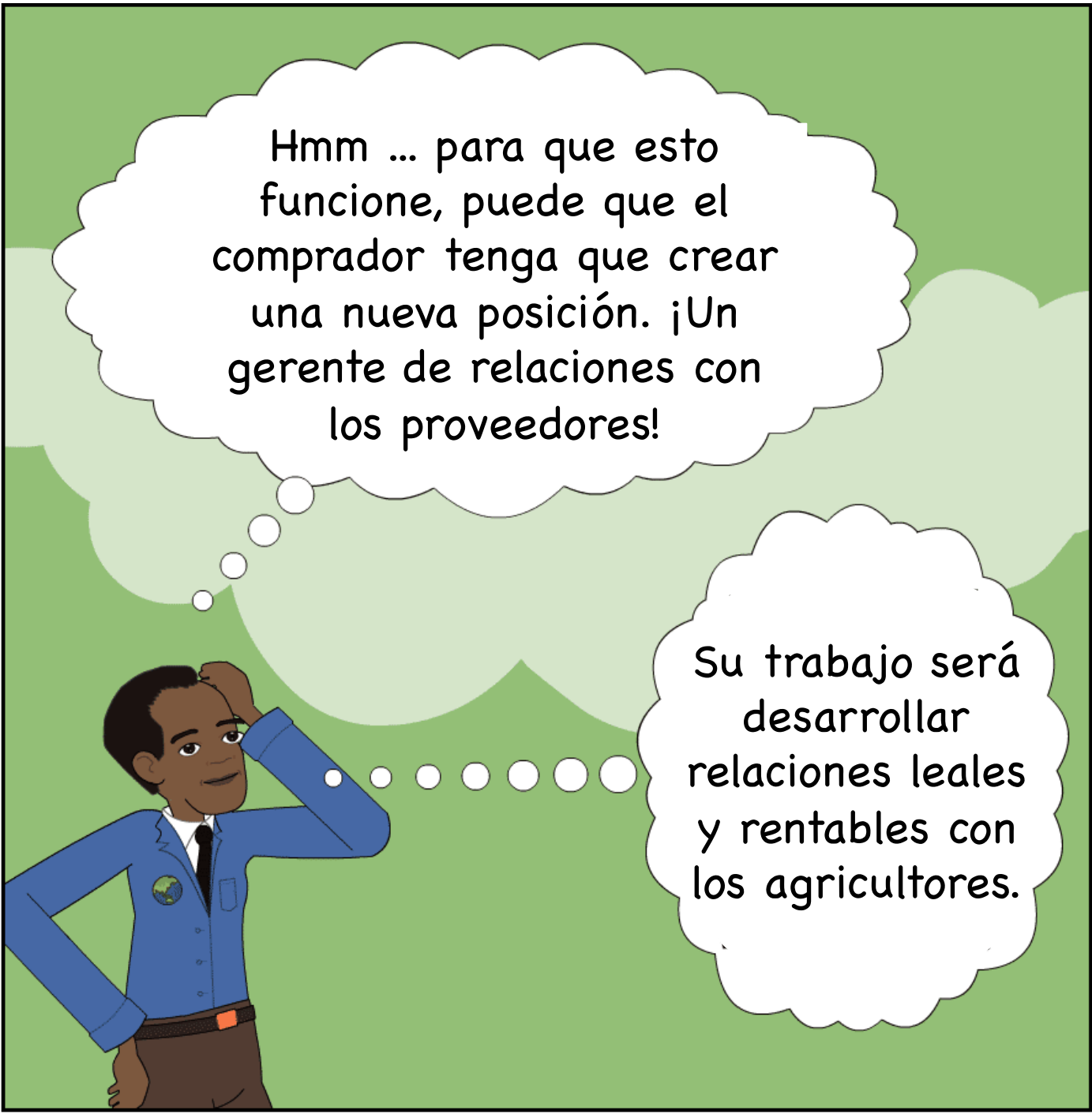
Uh-uh... Todavía
no vemos la
oportunidad que
nos ofrece el
proyecto...

Vamos a ver quién asiste
a la reunión de
planificación del
proyecto...

...para mostrar su
interés y compromiso
en una estrategia para
agricultores...

¿Pueden
tomarse unos
días para una
reunión de
planificación?



A cartoon illustration of a man with dark skin, wearing a blue suit jacket, white shirt, and black tie. He is standing with his left hand on his hip and his right hand scratching his head, looking thoughtful. The background is a green field with rolling hills. Two thought bubbles are present: one large one above his head and one smaller one to his right. The large bubble contains text in Spanish, and the smaller one contains text in Spanish. A series of small circles connects the man's head to the smaller bubble.

Hmm ... para que esto funcione, puede que el comprador tenga que crear una nueva posición. ¡Un gerente de relaciones con los proveedores!

Su trabajo será desarrollar relaciones leales y rentables con los agricultores.

Si la persona que gestiona las relaciones
con los agricultores hace bien su trabajo...



... el comprador probablemente estará convencido
de cambiar su modelo de negocio para empezar a
construir mejores relaciones con los agricultores
que sean más productivas.

Necesitamos a alguien para desarrollar relaciones efectivas leales y rentables con nuestros proveedores de agricultores!



Argh... Nuestro personal no tiene el tiempo para hacer esto, o la experiencia!



Vamos a ayudarle a encontrar,
capacitar, supervisar, y tal vez
incluso a compartir el costo
del nuevo miembro del
personal por un tiempo!

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



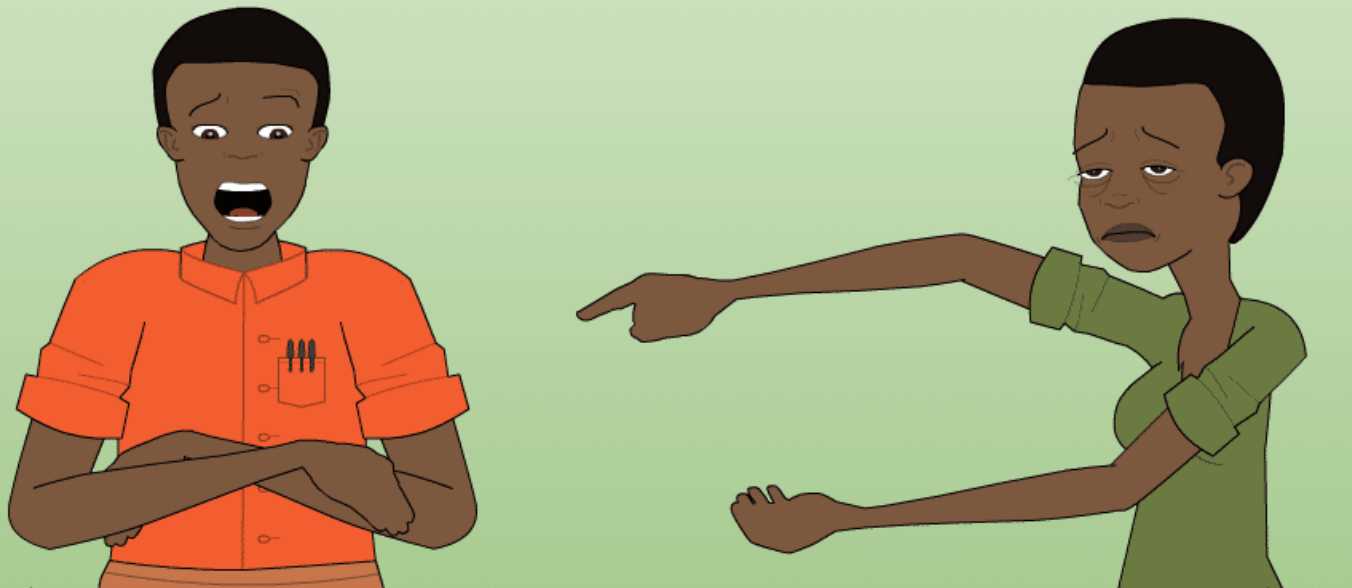
¡Hurra!
¡Conseguí
el
trabajo!



¿Quiere aprender a construir relaciones y generar confianza entre los agricultores? ¿SIN usar solamente estrategias financieras típicas como la reducción de los precios o la concesión de crédito?

¡Le mostraremos otras maneras de hacer las cosas!

La mayoría de los compradores tratan de generar confianza, ofreciendo precios más altos a los agricultores u ofreciendo crédito. Esto a menudo hace MUY POCO para generar confianza.



¡Puede incluso empeorar los problemas existentes en las relaciones, ya que los agricultores esperan que esto se repita una y otra vez!

En su lugar...

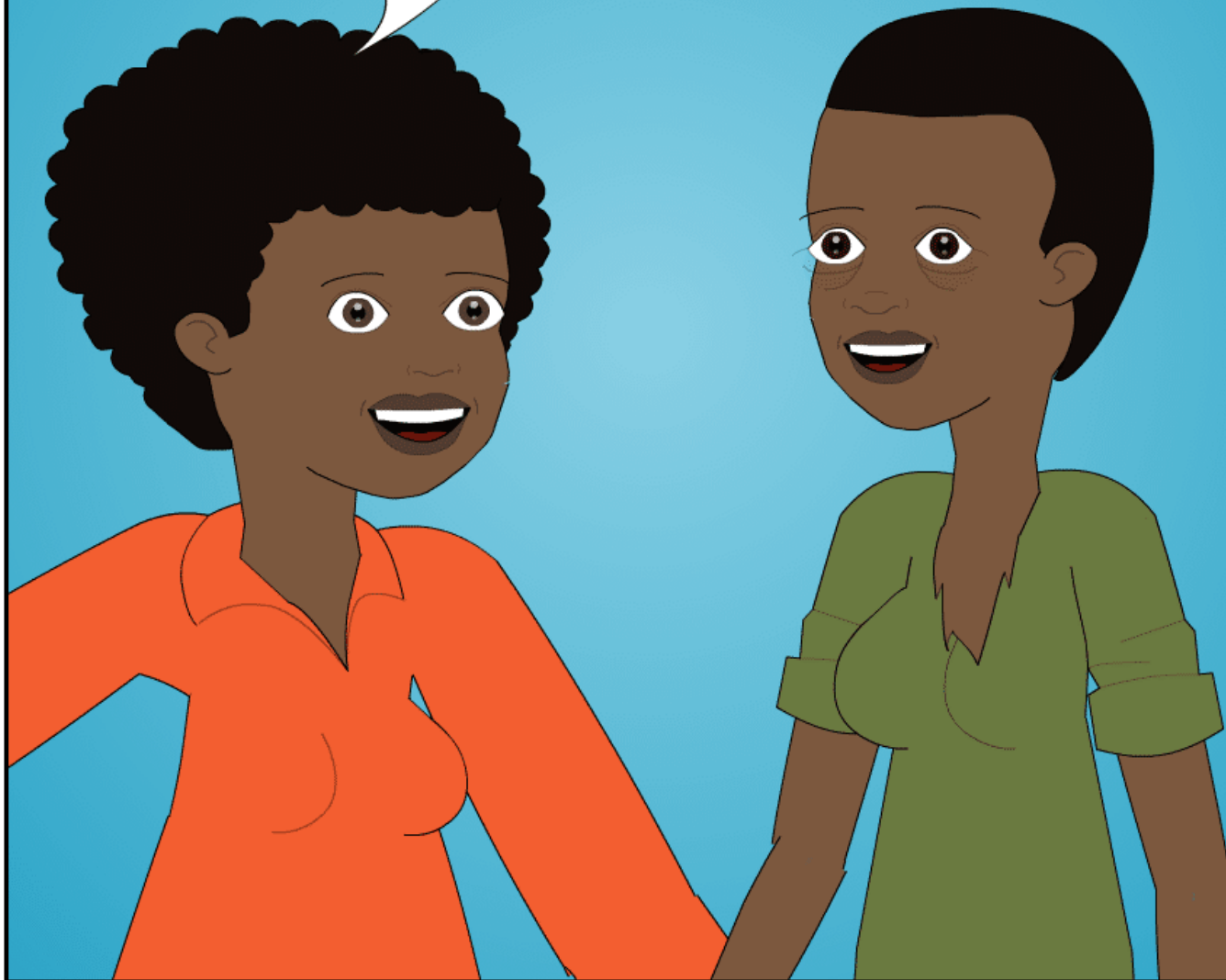


Vamos a ayudarle
a generar
confianza y
construir
relaciones con los
agricultores...



...dando
reconocimiento a
los agricultores e
invirtiendo para
aumentar su
productividad!

¡Hola agricultora, soy la
representante local del
comprador!





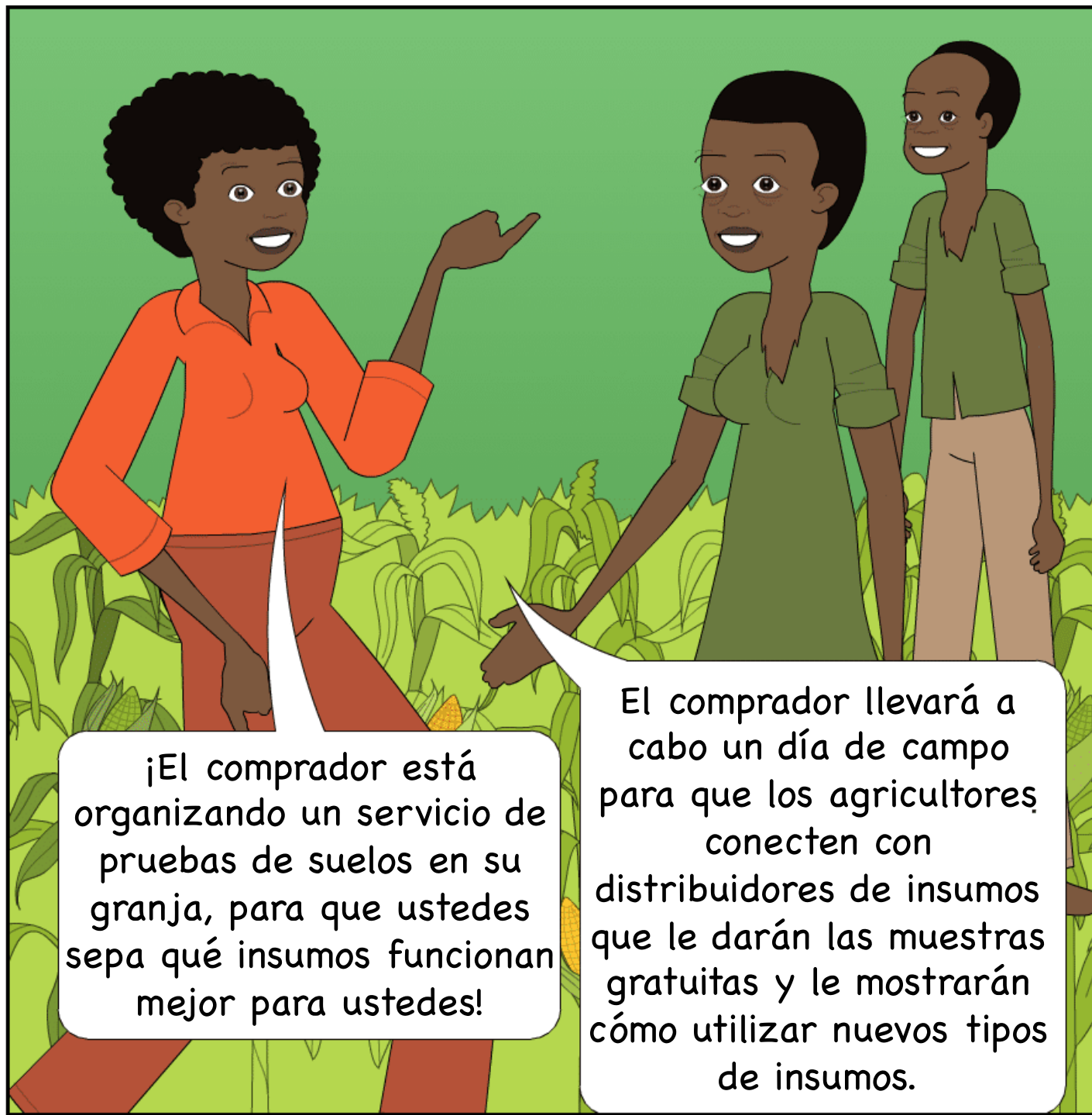
¡El comprador
quiere ayudarle a
cultivar el tipo de
cosas que quiere
comprar!

¡Está organizando un
programa de premios
para reconocer
públicamente a los
proveedores
preferidos!



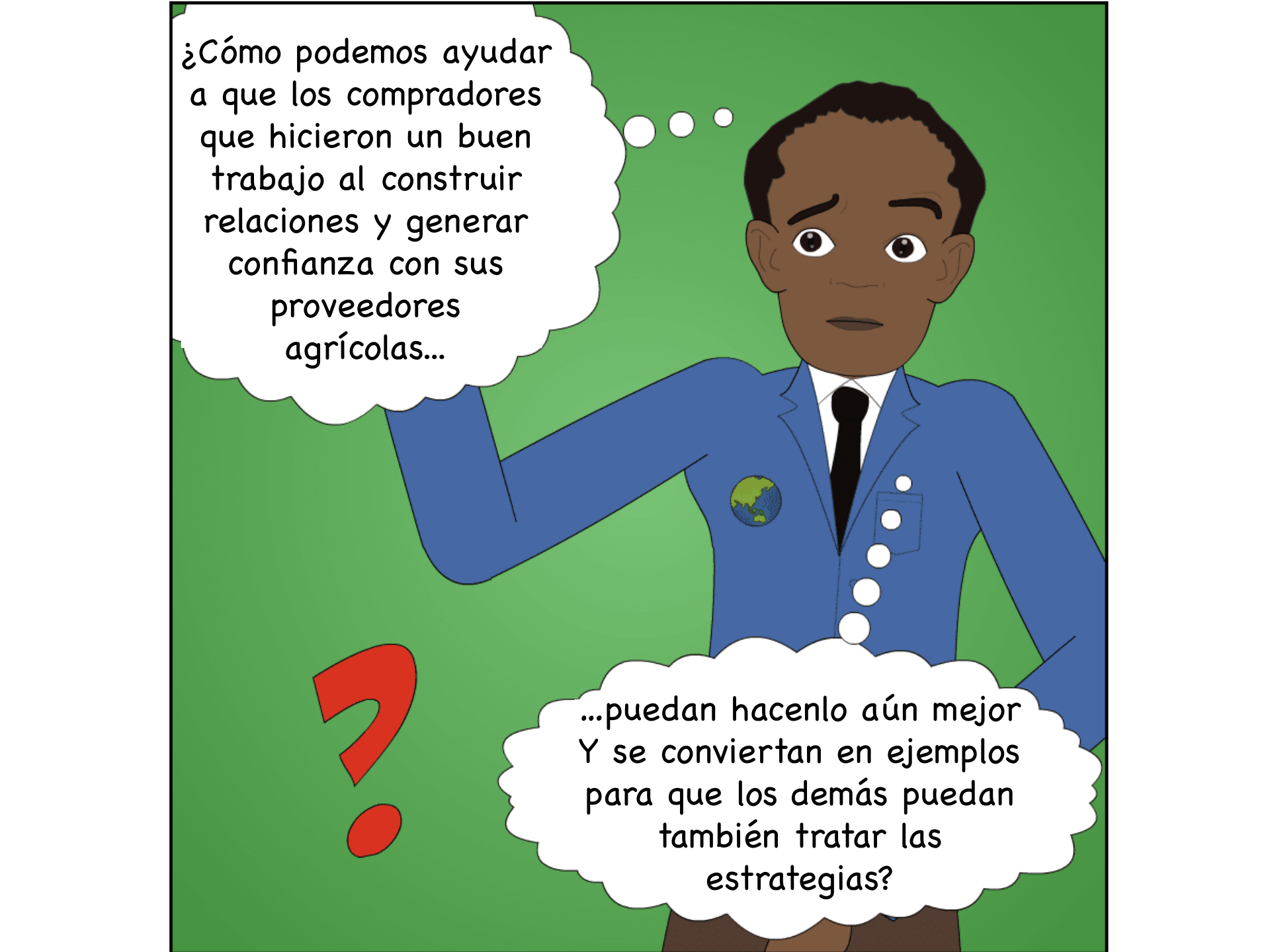
¡El comprador
está premiando a
sus proveedores
preferidos con
acceso a nuevos
tipos de
equipos!

El comprador está organizando
descuentos para los servicios más
avanzados, como servicios especiales
para preparar la tierra y ayudar a
mejorar la producción.



¡El comprador está organizando un servicio de pruebas de suelos en su granja, para que ustedes sepa qué insumos funcionan mejor para ustedes!

El comprador llevará a cabo un día de campo para que los agricultores conecten con distribuidores de insumos que le darán las muestras gratuitas y le mostrarán cómo utilizar nuevos tipos de insumos.



¿Cómo podemos ayudar
a que los compradores
que hicieron un buen
trabajo al construir
relaciones y generar
confianza con sus
proveedores
agrícolas...

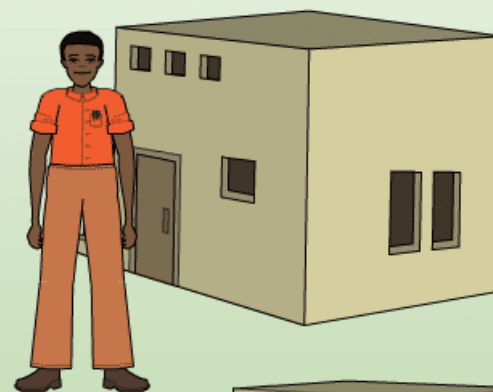
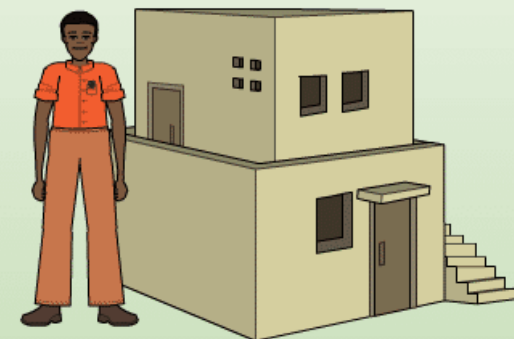
...puedan hacerlo aún mejor
Y se conviertan en ejemplos
para que los demás puedan
también tratar las
estrategias?

¡Podríamos conectar a los compradores
con las estaciones de radio en la región
para hablar de sus estrategias!



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





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 las nuevas empresas.



¡Tal vez algunas de las empresas
que no estaban interesadas
inicialmente vuelvan ahora que
han visto el éxito de los demás!



Esto en lugar de perseguir a las empresas para
tratar de convencerlas a que trabajen en el
proyecto...



Sabremos si el proyecto tiene éxito cuando las nuevas empresas comiencen a pedir nuestra ayuda para implementar nuevas estrategias.



¡Con enfoques centrados en el mercado, los agricultores ni siquiera sabrán que existimos!

¿Enfoque
centrado en
el proyecto?

¿Enfoque
centrado en
el mercado?



¿DE QUÉ MANERA LOS ENFOQUES INCENTIVAN EL
DESARROLLO CONTINUO DE LAS RELACIONES Y
LA CONFIANZA ENTRE EL COMPRADOR Y LOS
PEQUEÑOS AGRICULTORES?

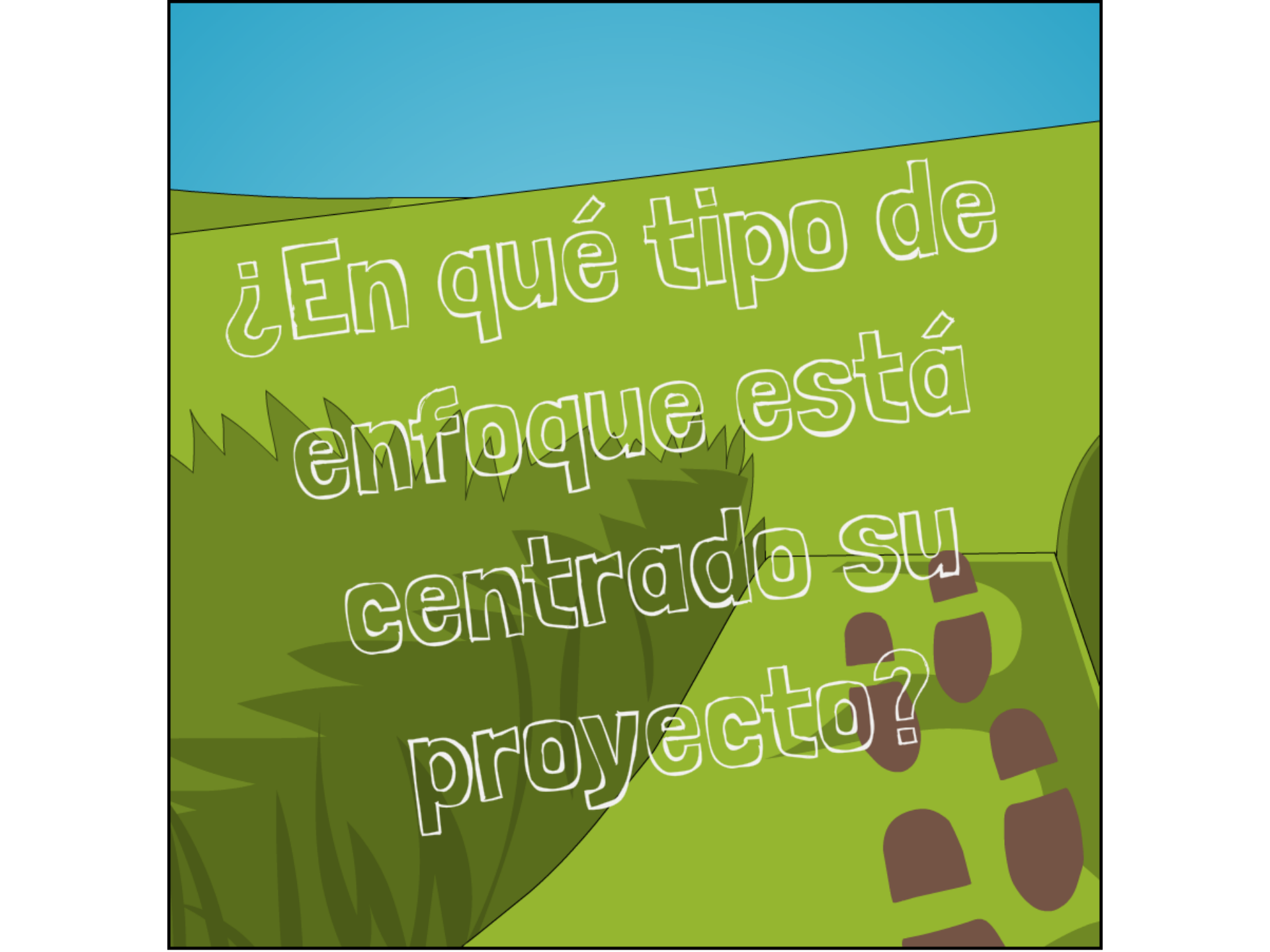


¡Uf! ¡Me da vueltas la cabeza! ¡Tengo que pensar en tantas cosas!

¡Wow! ¡Son enfoques completamente diferentes! ¡Y probablemente hay un montón de cosas en el medio! ¡Esta actividad de desarrollo no es tan fácil como pensaba!

A stylized graphic of a globe. The landmasses are represented in a solid green color, while the oceans are in a solid blue color. The globe is shown from a perspective that includes parts of North America, South America, and Africa. The text is written in a white, hand-drawn, chalk-like font over the blue ocean areas.

Piense en su
propio
proyecto



¿En qué tipo de
enfoque está
centrado su
proyecto?