



MEMORIA

del

Encuentro Internacional para la creación de la Red Latinoamericana para el Desarrollo de Sistemas de Mercado Inclusivos



Lima, 26 -27 de Enero 2017

Con el apoyo de:





BEAM
EXCHANGE

swisscontact

Tabla de contenido

1.	Orientación estratégica y operativa de la red	4
1.1	Aportes a la orientación de la red	4
1.1.1	Sobre la orientación estratégica y el valor agregado de la red	4
1.1.2	Sobre la estructura, gestión	5
1.1.3	Sobre las estrategias de financiamiento de la red:.....	5
1.2	Próximos pasos.....	6
2.	Intercambio sobre temas de interés	6
2.1	Reflexiones sobre avances y retos en la aplicación e iniciativas.....	6
2.1.1	Agricultura,.....	6
2.1.2	Empoderamiento, género y empleo juvenil,	8
2.1.3	inclusión financiera,	9
2.1.4	desarrollo de capacidades	9
3	Panel: Un tema varias voces sobre el enfoque DSM.	11
	ANEXOS.....	14
	ANEXO 1:.....	15
1.	Antecedentes, objetivos y resultados esperados del encuentro	15
1.1	Antecedentes.....	15
1.2	Objetivos y resultados esperados del Encuentro	16
1.3	Participantes y expectativas	16
	ANEXO 2:.....	17
2.	Marco general y conceptual	17
2.1	Aspectos Generales del enfoque / Luis Osorio, BEAM Exchange	17
2.2	¿Por qué este enfoque es tan importante para Latinoamérica y dónde encontramos sus mayores potencialidades? Sven Gehlhaar Swisscontact	18
2.3	Reflexiones de los participantes	19
2.4	Experiencias de aplicación del enfoque DSM en LAC	20
2.4.1	Mercados Rurales / Sven Gehlhaar/ Swisscontact.....	20
2.4.2	Eficiencia Energética en Ladrilleras -EELA. Jon Bickel/ Swisscontact, www.redladrilleras.net.....	22
2.4.3	Cajas rurales / Proyecto Nutriendo el Futuro / Gianluca Nardi CARE.....	23

Con el apoyo de:





Juntos para impulsar un cambio transformador hacia sistemas de mercado inclusivo.



El 26 y 27 de Enero, en la Oficina regional de la OIT en Lima, tuvo lugar el Encuentro Regional para la creación de la Red latinoamericana para el Desarrollo de Sistemas de Mercado Inclusivos -DSM, el mismo que fue organizado por ASOCAM, BEAM Exchange, Swisscontact y contó con el apoyo de OIT.

60 participantes de **35 organizaciones** (de gobierno, academia, empresa, ONG's internacionales y nacionales, institutos de investigación y organizaciones bi- y multi-laterales) provenientes de **11 países**, manifestaron su interés por ser parte este esfuerzo regional.

A continuación compartimos los resultados del intercambio realizado para dar vida a esta iniciativa. Y, en ANEXO 1 los antecedentes del encuentro, los objetivos y resultados esperados y las expectativas de los participantes, en ANEXO 2: el marco general y conceptual, así como algunas experiencias de aplicación y la reflexión en torno a las mismas.

Con el apoyo de:



1. Orientación estratégica y operativa de la red

Iniciamos con un agradecimiento profundo a todos los/as participantes por sus valiosos aportes y reflexiones que contribuyen sin duda a dar forma a la constitución de la red.

1.1 Aportes a la orientación de la red

Se confirmó que el enfoque sistémico es una **apuesta interesante por basarse en PRINCIPIOS** orientadores que guían la acción pero que permiten en el uso diversas metodologías a su interior.

La red podrá **contribuir a que “ Los Mercados en América Latina y el Caribe sean más inclusivos”** incidiendo para ello en diversos actores, del sector público y privado como: agencias de cooperación, gobiernos nacionales, sub-nacionales, empresas, cámaras, etc..

Es necesario **profundizar sobre la propuesta de valor de la red**, y se considera que está en el sistematizar, capitalizar aprendizajes, intercambiar, compartir, aprender, convencer a otros, generar masa crítica, es decir en **ser una red de conocimiento que aporta con ello valor** agregado a sus miembros.

En este proceso de construcción colectiva y generación de conocimientos se observó **necesario establecer mecanismos para reconocer y visibilizar las contribuciones de los miembros**.

En la perspectiva de profundizar la discusión y contar con más aporte de los participantes, se trabajó en grupos sobre la orientación estratégica y valor agregado por una parte y sobre la estructura, gestión y financiamiento por otro.

1.1.1 Sobre la orientación estratégica y el valor agregado de la red

Su orientación debe ser **especializada**, enfocada hacia **impulsar un cambio transformador hacia sistemas de mercado inclusivo**. Catalizadora de experiencias en mercados inclusivos, generadora de corriente de pensamiento y acción con valor para la sociedad, logrando efecto multiplicador del impacto de modelos exitosos en la región.

El valor agregado puede generarse:

- Articulando practicantes del enfoque, generando comunidad de aprendizaje y espacio de intercambio.
- Facilitando acceso al conocimiento global
- Capitalizando experiencias y buenas prácticas y errores para no repetirlos
- Haciendo sinergias para dar solución a “ cuellos de botella” o desafíos comunes.
- Promoviendo nuevos tipos de alianzas.
- Catalizando la investigación (por ejemplo sobre cómo crear impacto sistémico)
- Promoviendo el análisis y debate sobre los sistemas de mercado inclusivos
- Visibilizando el trabajo de la región hacia adentro y afuera
- Generando y fortaleciendo capacidades
- Recuperando evidencias de impacto para la incidencia, recuperando herramientas, y estrategias validadas.
- Articulando diferentes redes bajo una teoría de cambio regional, apoyando a diversas redes.
- Incidiendo en actores clave de América Latina y en tomadores de decisión



BEAM
EXCHANGE

swisscontact

- Incrementando la oportunidades de acceso a recursos (económicos, de información, tecnología)

Trabajar desde un enfoque de demanda (de los socios, de otros espacios nacionales e internacionales), sin perder de vista el tema de efecto / escala, rapidez y concreción del intercambio.

Sobre la incidencia, en quién, para qué y cómo incidir se propone:

Incidir

- en la cooperación para cambiar su enfoque de proyectos
- en las empresas privadas para incorporar el enfoque en su estrategia (agro negocios para el desarrollo)
- en la sociedad civil para incorporar el enfoque en sus prácticas.

1.1.2 Sobre la estructura, gestión

Sobre la estructura y gestión de la red se ha recomendado que:

- Cuente con la participación de distinto actores (públicos y privados)
- Con apoyo de las redes existentes y de organismos internacionales que participan en la región (por ejemplo CARE, OIT, etc..)
- Tenga una estructura plana, simple, funcional, con un equipo de coordinación y puntos de contacto por país, tema, institución o territorio.
- Con un rol integrador, articulador, participativo, que cohesione a los miembros
- Motive la participación activa de sus miembros(dar/recibir)
- Genere aporte y se visibilice
- Agrupe por nivel de especialización
- Desarrolle un mapeo de experiencias por tema, rubro, territorio.
- Genere base de datos de los actores del sistema
- Genere mayor conocimiento.
- Cuente con evidencia para la incidencia
- Cuente con mecanismos de comunicación , plataforma web, e mail, whats app seminarios eventos, webinars.
- Cuente con organizaciones comprometidas (por ej la Alianza ASOCAM, BEAM Exchange, Swisscontact)
- Aporte al fortalecimiento de la región

1.1.3 Sobre las estrategias de financiamiento de la red:

Aparentemente hay que desplegar una gama de estrategias diversas y complementarias :

- Apalancar recursos internos (invitar a eventos, generar sinergias en eventos propios de los socios ..)
- Buscar auspiciantes para algunos eventos
- Buscar recursos del sector privado
- Venta de servicios (capacitación, eventos, etc..)
- Organización de visitas de campo, viajes de negocios.
- Elaborar perfiles de propuestas a ser financiadas
- Generación de fondos canastas para los perfiles generados o para acciones específicas.
- Cooperación (COSUDE -DIFID, otros) en un primer momento, mientras nos fortalecemos y empoderamos como red.

Con el apoyo de:



1.2 Próximos pasos

- Comunicar dentro de nuestras organizaciones el surgimiento de la red y los resultados del encuentro.
- Socializar la memoria del taller o su nota síntesis dependiendo del usuario.
- Avanzar en la estructura y membresía.
- Avanzar en el impulso de algunas acciones propuestas entre miembros que generen confianza y “quick wins”
- Desarrollar un webinar el 7 de Marzo para mantener despierto el interés, formar grupos de trabajo. Quizá operar con “Dgroups.”
- Armar una agenda de compromisos por una parte más formal
- Por oro, dar espacio a la espontaneidad y a una serie de iniciativas, y abrir espacio para ello en el portal web.
- Considerar a los profesionales que han participado

De manera simbólica los participantes firmaron el manifiesto de interés de unirse a este esfuerzo regional.

2. Intercambio sobre temas de interés

2.1 Reflexiones sobre avances y retos en la aplicación e iniciativas

Mediante trabajo de grupo por temas de interés se reflexionó sobre: **¿Qué ha funcionado en la aplicación del enfoque?, ¿Qué no ha funcionado en la aplicación del enfoque? Y ¿Cuáles son desafíos importantes que han surgido en la aplicación del enfoque?**

El recoger estos elementos es importante pues puede permitir tener un primer acercamiento hacia avances y retos en base a los cuales plantear el trabajo a futuro.

También hubo tiempo para **compartir o generar iniciativas de acción en las cuales la red regional podría aportar.**

A continuación se presenta las reflexiones e iniciativas de cada grupo de trabajo. En Agricultura se tuvieron dos grupos.

2.1.1 Agricultura,

Reflexiones sobre el sector Agricultura

Qué ha funcionado en la aplicación del enfoque?	Qué no ha funcionado en la aplicación del enfoque?	Desafíos en la aplicación del enfoque
AGRICULTURA 1		
<ul style="list-style-type: none"> • Enfoque participativo, inclusión y articulación de actores • Facilitar acceso a servicios • Promover la innovación en la cadena (comercial, tecnológica, institucional) • Generación de demanda a partir de la investigación 	<ul style="list-style-type: none"> • Empoderamiento de los pequeños productores. • Alianzas o convenios con los empresarios grandes. • Continuidad de intervención por actores públicos. • 	<ul style="list-style-type: none"> • Investigación e identificación oportunidades de generar valor agregado. • Mejorar la eficiencia en la producción de los pequeños productores. • Evaluación de impacto con datos duros

		<ul style="list-style-type: none"> Entender las diversas iniciativas desde un lente sistémico.
AGRICULTURA 2		
<ul style="list-style-type: none"> Los principios básicos de orientación del mercado y flexibilidad Análisis de causas Mirada de la demanda Articulación y alianza con actores públicos y privados Participación de la empresa privada Identificar y caracterizar relaciones entre actores, identificar brechas, fortalecer tejido social 	<ul style="list-style-type: none"> Asegurar niveles de apropiación. Limitada participación del sector privado Demasiados objetivos para una intervención Atribución de resultados Darle énfasis al instrumental en detrimento del enfoque. 	<ul style="list-style-type: none"> Metodologías o enfoques? Manejo de dinámicas del poder. Compatibilizar corto y largo plazo Articular la acción local, meso y macro. No pensar que cambio sistémico es global y absoluto, se puede modificar estrategias de actores. <p>Sostenibilidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> Sostenibilidad post-proyecto y post facilitación <p>Medición de los cambios:</p> <ul style="list-style-type: none"> Diseño de indicadores Evaluación post-proyecto Atribución de resultados

En el grupo se identificaron temas difíciles, esto en sí mismo puede constituirse en parte de la agenda de aprendizaje y del trabajo de la red, mirar quién tiene soluciones o experiencias o quién más coincide con estas necesidades. Tenemos que mirar modelos y estrategias **desde un lente sistémico**, y cómo ese pedacito del sistema.

Las propuestas de acción desde los grupos de Agricultura fueron :

Iniciativa	Producto / Resultado	Quiénes impulsan	Apoyo esperado de la red
AGRICULTURA 1			
Escuela de negocios para agricultores jóvenes	Intercambiar sobre esto Compartir experiencias Adaptar las exitosas	CIP/ CGIAR	Organización de evento de socialización
Buenas prácticas comerciales (confianza, calidad, inocuidad) Productos primarios	Estudios, investigación Intercambio de experiencias. Normas, políticas, incentivos	HELVETAS Bol (Gabriela)	Sintetizar lecciones Convocar las conversaciones
Business for development Negocios inclusivos	Promover el debate Descubrir experiencias	Soluciones Prácticas-Perú (Roberto)	Investigar por qué algunas cosas no han funcionado
Creación y percepción de valores.			
AGRICULTURA 2			
Medición de impacto	Evaluación de impacto de los enfoques de cadena de valor en papa nativa	CIP	Conectar las experiencias regionales con redes globales
Balance del enfoque de cadenas (Perú)	Ponencia (agosto 2017)	SEPIA Alianza de Aprendizaje Perú	Difusión Aportar reflexiones Réplicas en la red regional.
Capitalizar experiencias del trabajo en red SEPIA SIAL Alianza Aprendizaje Perú Alianza Aprendizaje Centroamérica	Lecciones y aprendizajes de manejo de red	HUB/ PIM CGIAR CIAT CIP ICRAF	Difundir

Sistemas agroalimentarios localizados	Intercambiar conocimientos	IICA Red SIAL	Participar Conectar con la red AL Europa, red SIAL
Estrategias de escalamiento en sistemas de mercado y cadenas de valor	Estudio comparativo más casos de estudio	CIAT IFPRI	Casos Documentos Gestión de conocimiento

2.1.2 Empoderamiento, género y empleo juvenil,

Qué ha funcionado en la aplicación del enfoque?	Qué no ha funcionado en la aplicación del enfoque?	Desafíos en la aplicación del enfoque
<ul style="list-style-type: none"> • Diagnostico sociocultural y de género, enfoque a causas, no síntomas, etapa inicial de selección de subsectores. • Trabajar género con mujeres y hombres • Participación de mujeres en espacios de decisión política. • Trabajo con mujeres en ahorro y crédito. • Aplicación de intervenciones pilotos, reflexión y luego acción mayor. • Conocimiento de la realidad: evaluación de mercado y análisis de sostenibilidad • Asocio con el sector privado, gobierno, extensión rural. • Desarrollo y transferencia de capacidades con enfoque de género. • Espacio para las mujeres en la agregación de valor de los productos 	<ul style="list-style-type: none"> • Insuficiente desarrollo del enfoque de género en el enfoque DSM. • Incluir en el diagnóstico la pluriactividad y el vínculo urbano rural. • Estructuración de los modelos de negocios • Problema estructural del acceso a la tierra para las mujeres. • Coordinación no es igual a apoyo • En la dona, no funciona “ reglas y normas informales” • Evaluación de impacto por mejorar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo con diseñadores de política • Qué aspectos son específicos al DSM y van más allá de entender las limitaciones? • Clarificar el rol facilitador • La articulación con la academia • Formar facilitadores locales para asegurar sostenibilidad • Enfoque de marco lógico puede limitar un proyecto de investigación y aprendizaje. • Concepciones culturales y valoraciones sobre roles de género • Considerar la violencia de género, y el escaso tiempo disponible de las mujeres por sus múltiples roles.

Las iniciativas planteadas por el grupo de empoderamiento, género y empleo juvenil fueron:

Iniciativa	Producto / Resultado	Quiénes impulsan	Apoyo esperado de la red
Comunidad de aprendizaje en género y generacional (intercambio de experiencias, evaluaciones) para impulsar la incidencia regional basada en evidencias Incluyendo sociedad civil (mujeres y jóvenes) y decisores de política.	<ul style="list-style-type: none"> • Rescatar evidencias • Desarrollo de capacidades • Incidencia regional • Herramientas de monitoreo y evaluación y metodologías • Recuperación documentos ya existentes del enfoque DSM y experiencias 	Miembros de la red?	Gestión de conocimientos

INCIDENCIA: Servicios de extensión rural Regulación local de experiencias.	Rutas de aprendizaje con tomadores de decisión		Gestión de conocimientos
--	--	--	--------------------------

El grupo expresó su interés de contar con una mesa de género en la red, que podría enriquecerse con muchas organizaciones. Y buscan compartir herramientas y rescatar mediante rutas de aprendizaje lo que existe al momento. También concluyeron sobre la necesidad de generar evidencia que aporte a políticas.

2.1.3 inclusión financiera,

Qué ha funcionado en la aplicación del enfoque?	Qué no ha funcionado en la aplicación del enfoque?	Desafíos en la aplicación del enfoque
<ul style="list-style-type: none"> • Gestores financieros • Alta demanda desde los /las productores/as de la economía familiar, • Sostenibilidad: Programas estatales de AT incluyen Economía familiar en el portafolio • En el ámbito de Habitat: desarrollo de capacidades vía asesores financieros • Asesoría a familias a través de ferreterías 	<ul style="list-style-type: none"> • Involucramiento efectivo y eficiente del sector público. • Rotación de técnicos y responsables del sector público • Sentar a todos los actores en la misma mesa para generar visiones y acciones en conjunto 	<ul style="list-style-type: none"> •

Las iniciativas formuladas por el grupo de inclusión financiera se presenta a continuación:

Iniciativa	Producto / Resultado	Quiénes impulsan	Apoyo esperado de la red
Aplicación de TIC's Evento con Ban Q4	Conocimiento de tecnología	CHEMONICS (apoyo a campaña de difusión, logística y desarrollo de contenidos HABITAT PROFIN	Difusión Convocatoria Articulación Sistematizaciones
Evento regional para compartir buenas prácticas y fracasos a partir de la aplicación del enfoque.	<ul style="list-style-type: none"> • Encontrar soluciones a desafíos compartidos • Mantener la mesa y ampliarla • Elaboración de herramientas. • Sistematizar experiencias para disponer de material antes del evento 	HABITAT PROFIN Articulación de otros actores Contribuir o ser parte de la red	(clarificar a qué tipo de red se apunta y la evolución esperada) Concurso de propuestas de modelos de innovación financiera.

2.1.4 desarrollo de capacidades

En el ámbito del desarrollo de capacidades, se presenta a continuación reflexiones en torno a qué ha funcionado y qué no:

Qué ha funcionado en la aplicación del enfoque?	Qué no ha funcionado en la aplicación del enfoque?
<ul style="list-style-type: none"> • Alianzas con Universidades e institutos técnicos • Metodologías mixtas • Metodologías participativas • Capacitación virtual • Mentoring/coaching en el camino o asesoría durante la implementación • Aprender haciendo • Estrategia de enseñanza en la red • Ciclos de aprendizaje (CIAT) • Mostrar casos latinos con aprendizajes • Sensibilizar a directivos de organizaciones implementadoras • Estrategias para hacer capacitación para todos. • Trabajar sobre causas raíces. • Tomar en cuenta actores no reconocidos (intermediarios) • Matriz de sostenibilidad (quién hace, quién paga) • Capacidades específicas para facilitar • Desarrollo de un perfil de competencias para el facilitador. 	<ul style="list-style-type: none"> • Solamente curso de capacitación sin acompañamiento • Costos altos de la capacitación • Limitada capacidad en utilizar nuevas tecnologías • Uso de estudios de casos de otros contextos • Sostenibilidad de la facilitación • Quién va a pagar la capacitación a futuro? • Ausencia de mecanismos de intercambio entre practicantes • Cómo masificar el desarrollo de capacidades. • Institucionalización de la capacitación.

Para motivar iniciativas, este grupo trabajó desde una **perspectiva de oferta y demanda** con la perspectiva de generar encuentros que permitan dinamizar acciones.

DEMANDA	OFERTA
<ul style="list-style-type: none"> • Evaluadores de proyectos ambientales con experiencia en enfoque de mercado (V3) • Estudios de caso en MYPEs urbanas (Martin) • Estudiar costos de implementación del enfoque • Casos para sistematizar • Casos maduros para evaluación de impacto • Sistematización y difusión de casos de aplicación del enfoque en varios temas. (Martin) • Profundizar sobre estrategias de sostenibilidad de la facilitación. • Conocer experiencias de fracaso • Experiencias de escalamiento • Formación de capacitadores (Martin) • Capacitación en el enfoque (Edgar G, ONG DECOM) • Modelos público-privados • Conocimiento de nuevas metodologías (RIMISP) • Conocimiento de impactos del desarrollo de capacidades (RIMISP) 	<ul style="list-style-type: none"> • Herramientas para evaluación económica de de alternativas tecnológicas • Herramientas financieras funcionales al DSM (ONG DECOM) • Metodologías de aprendizaje territorial (RIMISP) • Curso de capacitación en DSM (ASOCAM.org) • Gestión de conocimientos en DSM (ASOCAM) • Control de calidad para cadenas de valor sostenibles (HELVETAS Bol) • Compartir desafíos y aprendizajes de aplicar el DSM en áreas diversas como vivienda (Eric Solera) • Asesoría en la implementación (ASOCAM) • Acceso a estudio de casos COSUDE BOL • Casos de cadenas productivas (Marisela Com Ext. Ciencia activa) • Experiencia en gestión de proyectos de desarrollo (Edgar G) • Experiencias vivenciales • Conectividad global (CGIAR) • Capacitación en temas de género en sistemas de mercado (CARE) • Métodos (CIAR, CIP, CGIAR) • Sistematización y evaluación de proyectos • Plataforma de alianza de aprendizaje (CIAT CIP) • Plataforma diversidad Biocultural (RIMISP) • Sistema de evaluación de proyectos (FIA)

	<ul style="list-style-type: none">• Compartir experiencias y estrategias para sensibilización social e incidencia en políticas (Habitat)
--	---

El foco de la demanda está en la sistematización de experiencias, en el aprendizaje, en la gestión de conocimiento sobre los aspectos clave del enfoque y en la formación.

3 Panel: Un tema varias voces sobre el enfoque DSM.

Compartiendo diferentes perspectivas y visiones sobre la importancia del enfoque DSM
Panel: CHEMONICS, COSUDE, HABITAT, OIT, RIMISP,

Con el **objetivo de compartir diferentes perspectivas y visiones sobre el valor agregado del enfoque** de Desarrollo de Sistemas de Mercado Inclusivos (DSM) se conto en este panel con cinco organizaciones practicantes, quienes nos comentaron sobre el ámbito de aplicación del enfoque en su organización, el **valor agregado que encuentran y la relevancia de su aplicación más amplia en la región.**

- **Fabiola Leiva, Investigadora principal de RIMISP**, Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural, entidad que trabaja a nivel regional en torno a la investigación y acción en aspectos sociales y económicos, nos alertó sobre algunos puntos de atención en el contexto regional, entre ellos: la diversificación de las actividades productivas rurales, el incremento de la clase media, el crecimiento importante de las ciudades intermedias, los cambios en la relación urbano rural y las nuevas tendencias del consumo. RIMISP en su trabajo en el valle de los Cintis-Bolivia ha aplicado el **enfoque de Desarrollo territorial asociado al enfoque DSM** generando un proceso positivo de articulación de actores, de construcción de visión territorial y desarrollo a partir de una misma identidad, impulsando una transformación productiva e institucional. Se trata de **innovación comportamental** que genera nuevos arreglos entre actores para beneficio mutuo, visibilizándose avances en: a) Mercados diversificados, circuitos comerciales mas cortos y canastas accesibles, b) articulación de actores; y, c) Desarrollo de capacidades en grupos prioritarios.
- **Merten Siever, Coordinador Global de Desarrollo de cadenas de valor y Formación empresarial de PYMES**, OIT Ginebra. Comentó que la aplicación del enfoque desde su organización se relaciona con el objetivo de lograr un trabajo decente y con mayor productividad en diversos ámbitos y cadenas, un ejemplo fue el presentado en el día previo al encuentro en torno a las condiciones de trabajo en el sector forestal y de madera y muebles en Perú. En dónde se ha profundizado las causas y se ha acentuado en una medición de los cambios en la mejora de la calidad del empleo.
- **Eric Solera, Gerente de Desarrollo Comunitario para Latinoamérica y Caribe en Habitat para la Humanidad**, desde su trabajo de muchos años en el ámbito de la vivienda social, nos compartió el interés y trabajo de su organización en **transformar sistemas para cambiarlos en favor de la población vulnerable** y en incidir en políticas públicas. El enfoque DSM les ha sido útil para profundizar las causas raíces y desarrollar así estrategias. Es importante el señalamiento de que **junto al sector de la vivienda hay múltiples otros sistemas de mercado relacionados como son: mercado de tierras, de materiales, de tecnologías, de provisión de servicios básicos**, etc.. analizar estos sistemas ayuda a encontrar los cuellos de botella y a plantear cambios sostenibles basados en acuerdos de beneficio mutuo entre actores, el diagnóstico en la forma como lo plantea el enfoque DSM ayuda también a contar con una lectura holística del contexto territorial y sus actores, abriendo espacios a la colaboración y a la producción social del hábitat.
- **Luis Chavez, Director del Programa de fortalecimiento de medios de vida, Chemonics**

Con el apoyo de:





Latinoamérica. Empresa privada norteamericana, con 40 años de trayectoria, sus colaboradores son accionistas de la empresa. Es oferente de convocatorias de USAID, DFID, Banco Mundial. Promueve negocios con rentabilidad para la población meta, monitorean indicadores como Ventas, Utilidades, Inversión, género y otros. Miran la sostenibilidad en el interés y beneficio que tienen los participantes. El enfoque DSM ha sido aplicado en varios países y su valor agregado está en la **creatividad que impulsa un su proceso.**

- **José Luis Pereira, Oficial Nacional de Programa de la Cooperación Suiza (COSUDE) en Bolivia.** Impulsan programas de desarrollo en empleo ingresos, recursos naturales, gobernabilidad, en el área de empleo ingresos se desarrolla el Proyecto Mercados Rurales el primero en Bolivia diseñado aplicando el enfoque de DSM . Consideran que es un enfoque **novedoso y que aporta en el análisis de causas y permite potenciar la estrategia pro-pobre** y articular actores.

Respecto a la consulta **sobre la iniciativa de formar una red** regional, que desarrolle capacidades y promueva la aplicación de los principios del enfoque de DSM generando transformando los sistemas de mercado en favor de la población vulnerable, los panelistas se pronunciaron, confirmando la utilidad y relevancia para el contexto de Latinoamérica y Caribe, en donde los recursos de cooperación disminuyen. Se observó como necesaria la visión regional y su potencial de construir un **espacio orgánico de intercambio y aprendizajes, considerándolo como una oportunidad que iría en beneficio de sus miembros.** RIMISP enfatizó en cuanto a la flexibilidad que tiene el enfoque para articularse, por ejemplo al desarrollo Territorial.

Algunas recomendaciones para la futura red fueron que **mantenga el dinamismo**, una **governabilidad flexible**, que genere **corresponsabilidad** y que se articule de manera **complementaria a otras redes.**





BEAM
EXCHANGE

swisscontact

Con el apoyo de:





ANEXOS

Con el apoyo de:



ANEXO 1:

1. Antecedentes, objetivos y resultados esperados del encuentro

1.1 Antecedentes

Desde hace varios meses tres organizaciones

- ASOCAM- Servicio regional de gestión de conocimientos.
- BEAM Exchange: Plataforma Global sobre el enfoque DSM impulsada por COSUDE-DFID,
- Swisscontact, ONG implementadora del enfoque en varios continentes.

Decidieron unir competencias y esfuerzos para plantearse el reto de generar una comunidad de organizaciones que haciendo masa crítica, asuman un enfoque novedoso como lo es el Desarrollo de Sistemas de Mercado (DSM) conocido también como M4P (*making markets work for the poor*). Porque no busca soluciones de corto plazo sino fomentar cambios estructurales en los sistemas de mercado en favor de la población en situación de pobreza.

La adopción de los principios del enfoque tienen implicancia en la forma de impulsar el desarrollo en la región. Inciden en la calidad de los diagnósticos y la identificación de disfunciones y causas raíces que impiden que los mercados beneficien a la población vulnerable, la búsqueda de causas raíces para trabajar en ellas, la aplicación de la teoría del cambio y el planteamiento de acciones diseñadas pensando en la sostenibilidad, preguntándonos quién hace y quién paga ahora y quien hará y pagará a futuro, planeando estrategias de escalamiento, articulando intereses de actores permanentes y jugando un rol facilitador, aplicando la medición en el marco de cadenas de resultados.

La alianza pone en valor la experiencia, capacidades y herramientas desarrolladas por estas tres instituciones líderes en la implementación de este enfoque y orienta sus acciones al cumplimiento de tres objetivos:

1. Crear una **comunidad** de organizaciones interesadas en avanzar en la aplicación del enfoque sistémico, **que intercambia y aprende a nivel regional**.
2. Conformar una **red de profesionales en la región que ofrece asesoría** para la implementación del enfoque.
3. Implementar **mecanismos de desarrollo de capacidades** en el enfoque en la región.

Este encuentro regional se orientó a compartir y enriquecer las primeras ideas de esta iniciativa regional, para sumar aportes y esfuerzos de diversas organizaciones.

El Encuentro **contó con el apoyo de OIT**, entidad internacional practicante del enfoque de Desarrollo de Sistemas de Mercado, quien en el día previo al encuentro (25 de Enero) socializó sus avances en torno a **“Sistemas de mercado para mejorar las condiciones laborales en el Sector de Madera y Muebles en Perú”**. Habiendo sido una excelente ilustración concreta de la aplicación del mismo.

El contenido del encuentro del 26 y 27 incluyó 4 momentos:

Bloque 1: **Marco general y conceptual** del enfoque y socialización de tres experiencias (Mercados Rurales Bol, Eficiencia Energética en Ladrilleras EELA Regional, Cajas Rurales Honduras



Bloque 2: **Intercambio** en grupos de trabajo en torno a los sectores y temas priorizados en la encuesta previa (Agricultura, empoderamiento y género, empleo juvenil, inclusión financiera, desarrollo de capacidades) y **propuestas de iniciativas** para la red.

Bloque 3: Panel para **compartir diferentes perspectivas y visiones sobre la importancia del enfoque DSM** (CHEMONICS, COSUDE, HABITAT, OIT, RIMISP)

Bloque 4: Aportes a la **orientación estratégica y operativa de la red**

1.2 Objetivos y resultados esperados del Encuentro

Objetivo principal

Avanzar en la constitución de la Red Latinoamericana para el Desarrollo de Sistemas de Mercado Inclusivos (DSM).

Resultados esperados:

- Se han presentado los principales planteamientos del enfoque sistémico de desarrollo de mercados; su importancia para los procesos de desarrollo en América Latina y se han compartido ejemplos de su aplicación en la región.
- Se ha avanzado en el “networking” y la identificación de iniciativas para impulsar acciones de interés temático.
- Se han compartido diferentes perspectivas y visiones sobre la importancia del enfoque para América Latina.
- Se ha compartido aspiraciones temáticas y de gestión conjunta para promover el enfoque en Latinoamérica y mecanismos de colaboración para impulsar la red.

1.3 Participantes y expectativas

Al encuentro acudieron **60 participantes**¹ de **35 organizaciones** (Gobiernos, academia, empresa, ONG´s internacionales y nacionales, institutos de investigación) provenientes de **11 países** (Argentina Bolivia Brasil Chile Colombia, Costa Rica Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Perú y Suiza).

Las **expectativas** expresadas por los participantes de forma previa al evento mediante respuesta a la encuesta de inscripción, mostraron interés por: adquirir y actualizar conocimiento sobre el enfoque DSM su aplicación y evaluación, conocer e intercambiar con otras experiencias, lograr retroalimentación de otros, rescatar aprendizajes y herramientas de trabajo, avanzar en la conformación de una red de colegas.

¹ Ver Anexo 1: Lista de participantes



ANEXO 2:

2. Marco general y conceptual

2.1 Aspectos Generales del enfoque² / Luis Osorio, BEAM Exchange

Con mucha alegría porque se ha hecho realidad este encuentro nos comenta que se trata de una **nueva mirada de hacer desarrollo**, resultado de la evolución de diversos enfoques que han pasado desde una visión de caridad, manifestación de humanidad, hacia un **enfoque sistémico que empodera a los actores**, que hace que la gente logre una manera más digna de desarrollarse, que plantea una perspectiva de sostenibilidad. Que reconoce que la pobreza no necesariamente se genera donde están los pobres y que muchas veces los cambios deben darse en otro lugar.

Hay varios hitos en los enfoques de desarrollo que han aportado elementos:

- microfinanzas (1970´s), rompiendo el paradigma de que los pobres no pueden pagar.
- tecnología apropiada (1970´s) considerando que los avances tecnológicos no cambian la vida si no ponen al centro a la gente.
- desarrollo empresarial (1980´s) con el auge de grandes corporaciones
- clima de inversión- ambiente habilitador (1990´s) con foco en las políticas públicas que influyen el entorno.
- colaboración pequeñas empresas y grandes (1990´s) como una importante la articulación.
- subsectores (1990´s), mapear subsectores, entendiendo que las empresas son parte de un ecosistema mayor
- servicios de desarrollo de negocios (1990´s) -facilitación, proveedores locales. Desarrollo de servicios empresariales.

Entre los **temas calientes hoy en día** están:

- análisis de redes, cómo se conectan, qué intereses persiguen
- escalamiento, cómo una experiencia con resultados puede expandirse
- complejidad: emergencia y atractivos
- resiliencia y adaptabilidad, qué se requiere para que el sistema sea más adaptable.
- gestión adaptativa, con flexibilidad, reaccionando a lo que sucede, haciendo prototipos, haciendo experimentación, aprovechando oportunidades
- economía del comportamiento, pensando en que muchas de las respuestas y comportamientos son predecibles.
- “value for money” cómo lograr mayor efecto de una inversión.

Los elementos mencionados en el proceso de evolución de enfoques, así como los temas calientes que cuestionan las formas y los resultados **nos ayudan a visibilizar puntos de entrada y a movernos a estrategias de mayor inclusión.**

El enfoque DSM sale de la visión de cadena y abre el análisis a múltiples sistemas del entorno, con reglas y fuerzas que inciden en el comportamiento de los actores o con el desarrollo o no de servicios.

Con diversos nombres **se han promovido desde varias entidades los principios del enfoque.** USAID por ejemplo, ha aportado mucho desde su proyecto LEO, Soluciones Prácticas con el mapeo de mercados.

Los principios del enfoque se relacionan con:

- Ver la pobreza como síntoma
- Los mercados son más que “hacer dinero”, son relaciones sociales y que nos permite

² Presentación completa en la web del encuentro.



BEAM
EXCHANGE

swisscontact

identificar puntos diversos de entrada.

- Enfoque de demanda como motor de cambio.
- Identificar relaciones de poder que influyen en cómo las personas actúan y negocian o no. El efecto multiplicador.
- Los cambios sostenibles y escalables deben salir de adentro. Es siempre desde los actores con su interés y motivación que lo mantiene.

Un sistema de mercado es concebido como un espacio o un contexto físico normativo y social en el cual múltiples actores públicos y privados con múltiples funciones, colaboran, coordinan y compiten en la producción, distribución y consumo de bienes y servicios.

Tiene muchas partes interconectadas, interdependientes, con diversas perspectivas, objetivos, resultados (riqueza pobreza, impacto ambiental), fronteras que las ponemos nosotros y reglas. Entonces cómo hacer que converjan intereses?

En Kenia se hizo mejoramiento de los mercados de carbón. Se descubrió que la policía tenía restricciones en ese mercado por su rol de control para cuidar los bosques, pero había coimas.. en ese momento se incorporó a la policía para que hubiesen soluciones que los involucraran.

Un sistema tiene reglas visibles e invisibles que generan comportamientos ,mirar cuáles son esas reglas invisibles que inciden en la operación de ese mercado es importante.

Hay que manejar con cuidado, las fronteras son artificiales, no hay linealidad, predecibilidad es limitada, somos humanos (asuntos políticos, asuntos sutiles) lo que está debajo no siempre es evidente.

Características del enfoque:

- Busca impactos sostenibles y a escala
- Usa facilitación
- Depende de procesos de co-creación
- Apalanca energía latente del sistema. (sin imponernos porque tenemos los recursos)

Por qué este enfoque conlleva casi automáticamente a más impacto sostenibilidad y escala?

La plataforma BEAM Exchange ha visibilizado (www.beamexchange.org) al momento unas pocas evidencias de resultados, es un reto documentarlo y hace parte del proceso de aprendizaje y de descubrimiento de que el enfoque de verdad logra más impacto sostenibilidad y escala....

Es importante intentar algo distinto, para lograr impacto sostenibilidad y escala. La acción convencional no logra este alcance.

Algunas preguntas compartidas para nuestra reflexión:

- Cuánto tenemos que entender el sistema para poder actuar? Cuánto cuesta
- Quién tiene el control del proceso?
- Cómo podemos medir nuestro efecto en el sistema y cómo contribuye a reducción de pobreza?
- Cómo producimos profesionales idóneos con las capacidades para que el enfoque funcione?

2.2 ¿Por qué este enfoque es tan importante para Latinoamérica y dónde encontramos sus mayores potencialidades? Sven Gehlhaar Swisscontact

A) Por qué es relevante el enfoque DSM en Latinoamérica?

Buscamos que en nuestras economías se ofrezcan servicios y bienes de todo tipo y que los actores en los sistemas de mercado tengan acceso a estos servicios y bienes para producir sus propios servicios y/o bienes.

Es decir, disponibilidad de bienes y servicios de alta calidad, de forma permanente y desde organizaciones estables y de alta reputación. Entre ellos: servicios de desarrollo de capacidades,

Con el apoyo de:





BEAM
EXCHANGE



swisscontact

servicios financieros, infraestructura, tecnologías, servicios públicos, etc..

Buscamos también un ambiente óptimo de negocios en nuestras economías en donde existan:

- políticas, estrategias y servicios estatales de alta calidad a favor del desarrollo económico inclusivo,
- provisión de infraestructura, TICs, electrificación, carreteras, etc.
- Incentivos para el emprendedurismo y a la inversión nacional e internacional

Dos indicadores ilustrativos son The Global Innovation Index 2016 y Doing Business Index 2016, **ambos muestran grandes diferencias entre los países de un mismo continente** dependiendo del desarrollo de los elementos mencionados previamente, y una conclusión es que **“Latino América y el Caribe: Una región con potencial de innovación no aprovechado pero con riesgos importantes a corto plazo.”**³

Es importante entender que la **innovación** sociocultural, tecnológica, organizacional, de procesos, etc., es la **base de cualquier cambio sistémico en las sociedades. Y esta es justamente la misión del enfoque de Desarrollo de Sistemas de Mercado Inclusivos.**

Para ello se requiere: facilitar las condiciones adecuadas para que se pueda dar la innovación y que esta sea funcional a la reducción de brechas y útil para la población menos favorecida, que pueda tener uso a gran escala y de forma sostenida en un sistema de mercado.

B) Punto de partida

Aprovechar de la existencia de: empresarios creativos y comprometidos, empresarios sociales, fundaciones empresariales, universidades, centros de capacitación, etc., con alto potencial no aprovechado.

Fomento de la cultura de participación, Innovaciones financieras, la existencia de actores públicos y privados cada vez más comprometidos con los principios del enfoque (impacto, sostenibilidad...)

C) Dónde vemos gran potencialidad de aplicación?

En la práctica se identifica múltiples oportunidades en todos los sectores para generar: Emprendurismo/start-ups/scale-ups, ambiente habilitante de negocios, servicios financieros como capital de riesgo y nuevos instrumentos, Inversión productiva, desarrollo de capacidades, formación técnica, I&D

Algunos ejemplos ilustrativos de campos de aplicación:

<p>En servicios públicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Políticas públicas, estrategias y proyectos de alto impacto y sostenibilidad. • Reducción de barreras para la creación y falencia de empresas. • Incentivos al emprendedurismo. Creación de un ambiente de negocios favorable. • Mayores inversiones en I&D. 	<p>En el sector Agropecuario:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nuevos modelos para la AT. • Mayor producción ecológica y orgánica. • Introducción de TICs. • Diversificación y mecanización de la matriz productiva de agricultura a pequeña escala. • Incentivos inteligentes.
--	---

2.3 Reflexiones de los participantes

Los horizontes de trabajo planteados desde la cooperación, así como el horizonte de las

³ The Global Innovation Index 2016





BEAM
EXCHANGE



swisscontact

iniciativas gubernamentales, pueden facilitar o limitar el éxito de este tipo de enfoque, de hecho el factor tiempo puede ser crítico para lograr cambios sistémicos. La cooperación Suiza al considerar horizontes de mayor plazo y fases evolutivas en sus proyectos presenta un marco propicio para la aplicación.

De otro lado, se enfatiza también que no necesariamente hay que pensar que cambio sistémico es un cambio completo y que requiere mucho tiempo, pues **en el corto plazo se pueden verificar pequeñas señales de cambio que benefician a los actores y que dan indicación de una tendencia de evolución.** Es claro que también se pueden evaluar intervenciones o subsistemas específicos y no necesariamente todo un programa. Oportunidades de incidencia en políticas, puede también lograr efecto multiplicador.

La evaluación de impacto sigue siendo clave para generar evidencia robusta que permita convencer y escalar. Se identifican varios retos: cómo considerar más allá de los efectos económicos? Por ejemplo desde la perspectiva del desarrollo territorial, lo efectos sociales, etc.. ¿Cómo evaluar la sostenibilidad post-proyecto?, ¿cómo considerar la atribución cuando hay participación de múltiples actores públicos y privados?.

Los cambios políticos de hecho afectan también los sistemas de mercado, hay incertidumbre por ejemplo sobre cómo va afectar la nueva política Norteamericana en cuando a los commodities.

El enfoque tiene implicancia con **la forma de actuar de las organizaciones**, su **capacidad adaptativa**, su capacidad de **aprendizaje y reacción rápida**. Implica también el reto de contar con personas que tengan esta visión sistémica, holística, social, de género, captando los diversos elementos. Igualmente hay interés por observar cómo se articula acciones de gobierno que se apalanquen a diverso nivel: micro meso macro.

¿Cómo hacer para que el rol facilitador y proveedor de incentivos de las organizaciones a cargo de impulsar un proyecto no se vuelva permanente o irremplazable? Es necesario identificar actores que tienen en su mandato mejorar el sistema, un ejemplo puede ser las Unidades de DEL en municipios, ministerios, cámaras, asociaciones.

Sobre todos estos temas hay interés de intercambiar y aprender en el marco de la iniciativa de la red.

2.4 Experiencias de aplicación del enfoque DSM en LAC

2.4.1 Mercados Rurales / Sven Gehlhaar/ Swisscontact

Mercados Rurales es un proyecto de la Cooperación Suiza en Bolivia. El objetivo principal es mejorar el **acceso de las familias productoras rurales a mercados de productos, servicios, tecnologías e insumos**. Tiene como fundamento el enfoque de la equidad de género a través de la mejora de ingresos de la mujer.

La Fase 1: 2014 -2017 tiene un presupuesto de CHF 7,8 MM. Concentra su acción en **cuatro complejos productivos** : lácteos, frutales, tubérculos y hortalizas. Opera en 4 Departamentos y 25 Municipios. Impulsa también un programa de desarrollo territorial en el valle de los Cintis en Chuquisaca. Espera llegar a 24.000 familias productoras (UPF's), generando incremento de ingresos netos en 12.000 y mejora del empleo en 8.400.

La facilitación es desarrollada por el Consorcio: Swisscontact y PROFIN junto con Co-facilitadores locales: Fundación Valles, RIMISP, PROINPA y FAUTAPO y una red de más de 120 actores de instituciones/entidades, entre ellas: el estado a diversos niveles, instituciones

Con el apoyo de:



financieras, ONG's nacionales e internacionales, empresas privadas, centros de formación y universidades.

La estrategia central es desarrollar articulación entre actores para que se implementen soluciones sostenibles. La lógica del proceso impulsado comprende:

- 1) Análisis de la cadena de valor principal, evaluando y priorizando sus debilidades y oportunidades. El Análisis de las funciones de apoyo y su propia cadena de valor y las reglas y normas que le afectan. Hay que estar conscientes de que se trata de múltiples mercados de productos, servicios, financiamiento, tecnología que interactúan entre sí.
- 2) Una vez identificados los cuellos de botella y oportunidades se diseña junto a los actores, las acciones para brindar soluciones sostenibles (mirando quién hace y paga hoy y a futuro) identificando una estrategia de llegada a esa visión de futuro sostenible. Se utiliza información e incentivos y se motiva a los actores a emprender los cambios.
- 3) Para validar soluciones, se realiza pruebas piloto , se evalúa si son pertinentes y se ajustan o finalizan.
- 4) Si la solución es pertinente y efectiva, se promueve su escalamiento.

Las intervenciones articulan intereses de los actores pensando en un “**ganar-ganar**” entre **oferentes y demandantes de servicios**. Por ejemplo en diálogo con Municipios, proveedores de insumos, radio, universidad se hicieron programas de información útiles a las UPF's y que incrementan audiencia a las radios. También proveedores de tecnología vieron que si incorporaban información en la venta de sus productos fidelizaban sus clientes y vendían más, entendiendo los problemas de las UPF y ayudándolos con soluciones técnicas. Las Universidades ofrecieron capacitación para promotores que luego venden servicios de asistencia técnica.

Como resultado se tiene a Junio 2016: **5259 Unidades de Producción Familiar** han incrementado sus ingresos netos promedio de 869 Bolivianos a 1459 Bs por mes.

A partir de esta experiencia, los participantes del grupo identificaron potencialidades y desafíos en la experiencia socializada y también algunas reflexiones o comentarios.

a) POTENCIALIDADES

- Identificación de actores de la cadena, articulación entre ellos, fortalecimiento de capacidades aprovechamiento del potencial de aporte de las Universidades.
- Articulación de los servicios financieros con los no financieros para apalancar mejor el éxito de la actividad productiva.
- Articulación con el Estado y su instrumentos de política a diverso nivel.
- Potencialidad de identificar indicadores del sistema para su evaluación.
- Circulación y apropiación del conocimiento técnico y tecnológico.

En general se aprecia como potencial la **dinámica de relaciones que se fortalecen y apalancan** generando beneficios a las familias

b) DESAFIOS

- ¿Cómo disminuir **los tiempos** en los diagnósticos?
- Diseño de intervenciones, **entre** los actores y no solo con los actores
- Al trabajar con muchas **instituciones débiles**, hay **riesgo de incumplimiento**.
- Cómo el sector privado se ha articulado a las demandas, en qué escala, local, departamental, exportación? No se visibiliza.
- Participación del **sector privado** con empresas compradoras
- Identificar también agentes del mercado limitadores (**competencia**)
- Realizar pruebas piloto que identifican el escalamiento en su diseño
- ¿Cómo introducir **mercados diferentes**?

- ¿Cómo **mantener la energía** de la facilitación en todo el proceso, del piloto al escalamiento.
- Se observa muchas **intervenciones** pero no se ve claramente **cómo se articulan** entre ellas y podría dispersarse los esfuerzos, ¿cómo se da la sostenibilidad?.
- Productores no siempre respetan los acuerdos de venta con los compradores al cosechar porque buscan el mejor precio ese momento, **priorizan el corto plazo**
- Regulación de **condiciones de trabajo**, avances en formalización.
- Cómo articular con la radio cuñas sobre la historia y desarrollo de la región
- **Documentar** estrategia y resultados para **capitalizar aprendizajes** replicar en otras zonas
- Asegurar las sostenibilidad del sistema cuando hay cambio de funcionarios
- Sostenibilidad cuando termina el proyecto y su financiamiento.
- Incorporar efectos ambientales como parte del sistema

c) REFLEXIONES Y COMENTARIOS ADICIONALES

- ¿Cuál es el modelo de negocio de la Asistencia Técnica, quién paga y cuánto?
- ¿Cómo se establece los indicadores de éxito?
- ¿Tienen experiencia de clusters?
- ¿Qué indicadores se han usado o se van a usar para la graduación del sistema es decir para salir de la intervención o de la facilitación?
- ¿Cómo afectan los cambios de gobierno a la continuidad del proyecto?
- ¿Cómo lograr que el productor quiera capacitarse, sobre todo si tiene un costo?.

Se trata de una experiencia diseñada que ha sido diseñada contemplando los principios del enfoque. Fue corto el tiempo de presentación para explicar en detalle la sinergia entre las intervenciones. Se puede decir que la sostenibilidad de las múltiples intervenciones está basada en: a) las **relaciones con beneficio mutuo entre los actores**, que no requieren de que un proyecto se mantenga y b) en el **apalancamiento de unas intervenciones con otras** entre sí, por ejemplo: nuevos mercados o mejores mercados, se relacionan con la mejora en la calidad de los productos y eso se basa en el fortalecimiento de capacidades de las familias productoras y de su acceso a financiamiento para adquirir insumos o tecnología. Es decir se trata de intervenciones sinérgicas.

Sobre **quién hace y quien paga** la asistencia técnica, cabe decir que son servicios específicos y los técnicos cobran, por ejemplo los veterinarios en el complejo lácteo, o los proveedores de plantines en las hortalizas.

Las radios se financian a través de propaganda en torno a un programa que provee información de interés de las familias productoras.

Los proveedores de insumos incorporan el costo de videos informativos en el producto, etc..

2.4.2 Eficiencia Energética en Ladrilleras -EELA. Jon Bickel/ Swisscontact, www.redladrilleras.net

El proyecto EELA ha operado en 6 países de la región. Tuvo un financiamiento de CHF 14 MM para 7 años (2010-2016) Sus resultados llegaron a 3300 ladrilleras y 170 proveedores de servicio fueron beneficiados. Al inicio no había proveedores.

Hubo una definición precisa del impacto esperado: dimensionando el incremento de ingresos y reducción de emisiones

Se priorizaron intervenciones con impacto rápido en reducción de costos e incremento de ingresos que motivaron a invertir en el uso de tecnología más eficiente.

Se invirtió en el desarrollo de capacidades del equipo y en el entendimiento de cómo estaban funcionando los sistemas de mercado principal y asociados a la actividad y se identificaron las causas subyacentes de los problemas. La Gerencia regional apalancó acciones entre países.

Se desarrolló **cadena de resultados por cada tipo de tecnología** aplicada .(15 cadenas de resultados). Y se aplicó **incentivos** para la creación de nuevas empresas proveedoras en el mercado. Se promocionó los productos, lo que tuvo alto impacto en los ingresos de las ladrilleras.

Un tema clave fue el **desarrollo de perfiles de negocio por tipología de ladrilleras**, diseñando estrategias de apoyo diferenciadas y fortaleciendo capacidades, promoviendo el **intercambio sur-sur / viajes de negocio/** las ladrilleras tenían disposición a pagar.

A partir de esta experiencia, los participantes del grupo identificaron potencialidades y desafíos en la experiencia socializada y también algunas reflexiones o comentarios.

a) POTENCIALIDADES

- intercambio sur-sur buen mecanismo de aprendizaje entre pares
- Proceso de transformación gradual y progresivo (estrategia)
- Las exigencias ambientales de los países han impulsado la introducción de cambios
- La Gerencia regional ha optimizado la gestión en los países
- La demostración de beneficios “ganar- ganar” de las ladrilleras y los productores de tecnología.

b) DESAFIOS

- Entendimiento del mercado por parte de los facilitadores
- Cómo fijar las metas?
- Cuándo y en qué condiciones el mercado va solo?
- Normativas públicas inadecuadas que limitan el cambio en el sector
- Subsidios a combustibles que distorsionan el mercado.
- Falta de validación previa de las tecnologías

c) REFLEXIONES y COMENTARIOS:

- ¿Cómo medir el impacto de este programa?
- ¿Cómo fijar metas y desagregar por países?.
- Otro desafío se relaciona con el hecho de que el actor clave son los facilitadores que tienen un entendimiento de cómo el mercado está funcionando.
- ¿En cuánto tiempo y en qué condiciones el mercado ya va solo?
- El contexto a nivel de normativas públicas limitaba el cambio en el sector.
- Subsidios que distraían el sector.

2.4.3 Cajas rurales / Proyecto Nutriendo el Futuro / Gianluca Nardi CARE

Proyecto Nutriendo el Futuro (2013-2016), un modelo de desarrollo y empoderamiento a través de las cajas rurales, se trata de una experiencia de alianza público privada en favor de pequeños productores de maíz y frijol de 23 comunidades y 27 organizaciones de economía social que beneficia a 3706 personas, especialmente mujeres en el Nor-Occidente de Honduras.

Es facilitado por CARE.

La estrategia incluye: organización y capacitación, gestión financiera y acceso a mercado.

Abarca tres temas clave: seguridad alimentaria, enfoque de género y cambio climático.

Los servicios que ha promovido son : Ahorro, Crédito, Capacitación, Acceso al Mercado v. Asistencia Técnica Especializada

Carguil como empresa privada participa aportando mercado y asistencia técnica.

Los efectos del proyecto se observan en el **acceso** a mercados, gobernanza de las cajas, emprendimiento, incremento de ahorros y créditos, alta participación de las mujeres en espacios de decisión e incidencia en la política de cajas rurales en Honduras.

A partir de esta experiencia, los participantes del grupo identificaron potencialidades y desafíos en la experiencia socializada y también algunas reflexiones o comentarios.

a) POTENCIALIDADES

- Identificación de la demanda de servicios financieros
- Masa crítica de población vulnerable participando, mujeres empoderadas, decidiendo el destino de las utilidades.
- Acceso a servicios de ahorro y financiamiento adaptados al contexto y demandas.
- Oportunidad de mejorar los ingresos de la población
- Inclusión del sector privado y público en el proceso
- Estrategia coherente con objetivos y aporte de actores
- Asocio con empresa privada
- Conexión de cajas rurales con el sistema de mercado
- Facilitación de CARE para el escalamiento

b) DESAFIOS

- Se requiere establecer brechas y limitaciones e identificar lo que está detrás de estas para establecer hipótesis.
- La evaluación del proyecto debe estar vinculada con la solución del problema central, el financiamiento es solo un elemento.
- Identificar las funciones de soporte para ver dónde se debe actuar
- Falta precisar la estrategia de implementación del modelo cómo promueve un cambio sistémico?
- ¿Cuál es la estrategia de sostenibilidad de los servicios no-financieros?
- Dependencia de una empresa privada puede generar riesgo
- Sostenibilidad de las cajas como “asociaciones” en lugar de emprendimiento
- ¿Quién asumirá el rol facilitador a futuro para la sostenibilidad y escalamiento?
- Adaptación del modelo a otros tipos de instituciones financieras
- Escalamiento del modelo más allá de CARGUIL?
- Articulación de intereses de los pequeños emprendedores, del sector privado y de los gobiernos en los diferentes niveles.
- ¿Cómo promover cambios en las actitudes y en las prácticas en los actores en el sistema?
- Proponer políticas públicas a partir de la experiencia exitosa.
- Sistema de monitoreo y evaluación (diseño, implementación y reporte)
- Más allá del financiamiento, quién lidera la línea referida al acceso al mercado? Cómo se aseguran negocios inclusivos y apuestas a ganar-ganar.

c) REFLEXIONES Y COMENTARIOS

- múltiple propósito y múltiples actores enganchados.
- Hay mujeres y hombres ahorrando más. Mujeres participando en toma de decisiones.
- Retos de mora
- Liderazgos individuales
- Riesgos en la formación de negocios.
- Conflictos de intereses entre actores
- Hay un modelo interesante que CARE ha probado en diferentes contextos que parece tiene impacto.
- Asunto de poder: qué cambios de actitudes ha habido en CARGUIL, en los Bancos de cómo estas entidades han cambiado la forma de percibirse a si mismos y son cambios positivos.