

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

ANALIZANDO LAS ESTRATEGIAS DE IMPLEMENTACIÓN

en los sistemas de mercado de los compradores



Soy un pequeño agricultor 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.

¿Cómo luce a menudo el estado del sistema de mercado?

CLIC

Las relaciones de negocios agresivas son la norma... Cada uno se preocupa por sí mismo.

¡Cada vez estoy ganando más dinero!

Algunos proveedores de insumos se están haciendo más ricos, mientras sus proveedores agrícolas y otras empresas se empobrecen y aumenta la desconfianza.

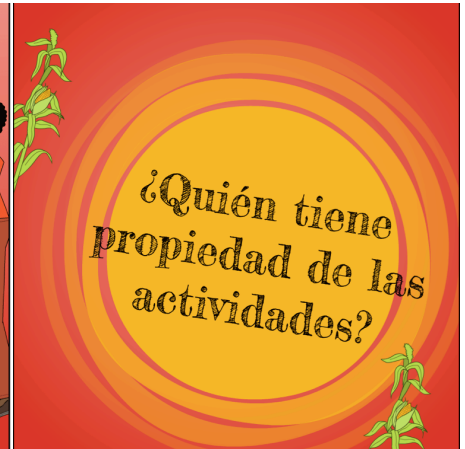
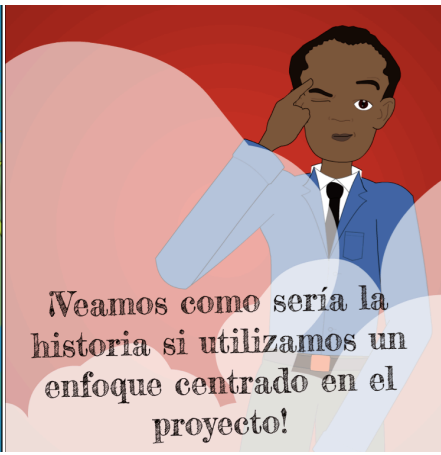
No hay procesos para desarrollar y reforzar continuamente la confianza y las relaciones entre los negocios y las organizaciones. El sistema de mercado no mejora ni provee un rendimiento justo.

¿Enfoque centrado en el proyecto?	¿Enfoque centrado en el mercado?
<p>Donate</p>	<p>Empresa Local</p>
<p>Si hemos utilizado diferentes enfoques a fin de fortalecer el mercado para beneficiar a los agricultores...</p>	

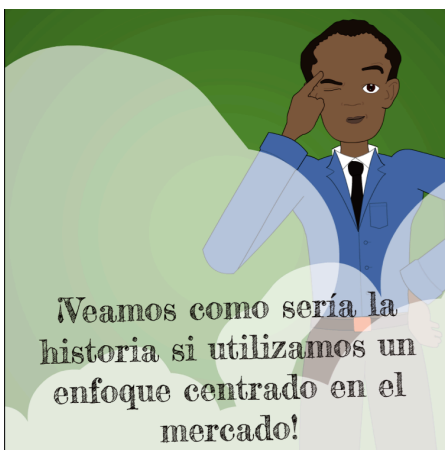
¿Cómo podemos entender qué está pasando con el sistema de mercado?

Para saber si el mercado está mejorando, pensaré en lo siguiente:

- ¿Cuáles son las principales relaciones en las actividades que nuestro proyecto apoya?
- ¿Quiénes se sienten responsables por las actividades que nuestro proyecto apoya?
- ¿Cuál es el nivel de intensidad (nivel de recursos y roles) que el proyecto conlleva?

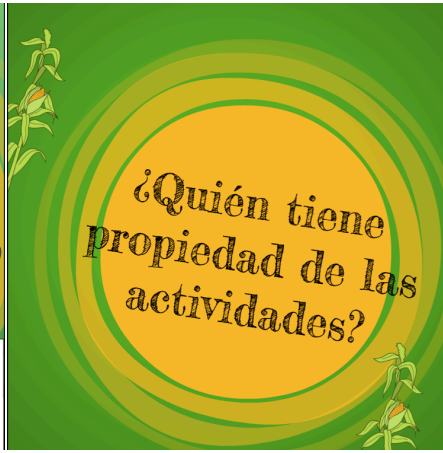


* Nivel de recursos y roles





La relación comienza entre el proyecto y los compradores, pero el apoyo se basa en que los compradores desarrollen redes de proveedores más leales, que resulten en relaciones entre los agricultores.



Los compradores tienen que asumir responsabilidad. El rol de los mentores del proyecto disminuirá con el tiempo. El proyecto dejará de apoyar a compradores que muestren desinterés o no estén beneficiando a los agricultores.



Las nuevas empresas con las que trabajó el proyecto tienen que demostrar a menudo un nivel más alto de responsabilidad.



El alto nivel de intensidad disminuye con el tiempo ya que los compradores asumen todas las funciones.



¿CÓMO SE VERÍA EL SISTEMA DE MERCADO?



El proyecto juega un papel temporal que intenta conectar varias empresas y organizaciones... En medio de continuas relaciones agresivas y desconfianza.



El proyecto es el agente de cambio.



El proyecto facilita un sistema de mercado resistente que continuamente se reorganiza para desarrollar y reforzar la confianza y las relaciones con el fin de beneficiar a todos, en última instancia.

