

DESARROLLO DE SISTEMAS DE MERCADO - SERIE PARA APRENDER TÁCTICAS DE FACILITACION

Serie sobre los Clubes de Rendimiento "Los agricultores como proveedores"

CLUBES DE RENDIMIENTO

para mejorar el desempeño de los agricultores mediante las inversiones de los compradores

Diseñado por EcoVentures International 2016



¡No sabemos quiénes son los agricultores rurales! ¡Ellos vienen a nuestros camiones a ofrecernos sus productos!

Usualmente, los compradores no invierten mucho en los pequeños agricultores rurales a quienes le compran cosechas.

De todas maneras... los pequeños agricultores no pueden progresar. ¡Han estado cultivando de esta forma toda la vida!

Y nos costaría demasiado ayudarlos. ¡Preferimos comprar sólo lo que hay y confiar en que sea lo mejor!

Los retos para los agricultores: a menudo, los agricultores no tienen apoyo técnico, información del mercado de los compradores.

No sabemos lo que comprarán, cuándo o por qué prefieren ciertas cosas en ciertos días ...

... ¡Sólo confiamos en que todo salga bien!

Por lo general no hay una manera fácil de identificar a los buenos agricultores que toman en serio la agricultura.

¡Sólo los veo a todos como un grupo grande de agricultores ... ¡Y sólo confío en que todo salga bien!

Los agricultores y los que compran sus cosechas tienden simplemente a negociar los precios.

¡Queremos que usted nos pague más!

¡Queremos pagarle menos!

Hmm?

¿Qué táctica de mercado podrían usar los compradores para mejorar el desempeño de los agricultores (y por lo tanto del sistema en general)?

¿Eh?

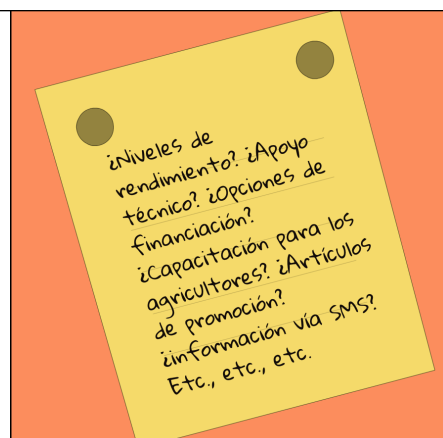
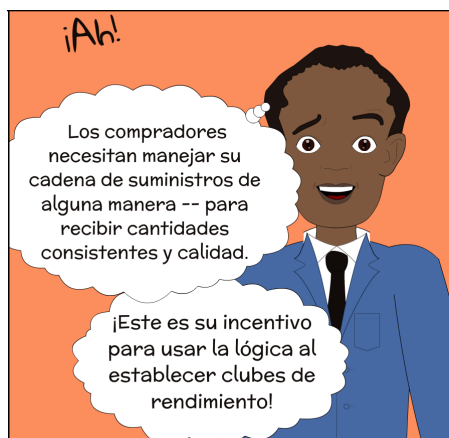
Clubes de Rendimiento para los Agricultores

¿Qué son ellos? ¡Por favor ... no otra palabra de moda sobre el desarrollo!

¡No!

Clubes de Rendimiento para los Agricultores

¿Qué? ¿Es esto una táctica común del mercado usada en mercados comerciales? ¡Tiene que estar bromeando! ¡Es la primera vez que oigo de eso!



Las firmas que dirigen los clubes pueden proveer opciones de financiación a sus miembros.

Podemos organizar el acceso a los insumos a crédito... o pagar por adelantado por las cosechas cuando los conozcamos mejor...

¡Sí!

Las firmas que administran los clubes pueden proveer capacitación a los miembros.

¡Capacitación sobre nuevas tecnologías o métodos de producción y cosechas!

¡Sí!!

Las firmas que dirigen los clubes pueden comunicarse con los agricultores que ya son leales a ellos... y que ellos ya saben que tienen mejor rendimiento.

Grrr... ¿Mensajes de texto no deseados? ¡No, son los del AgroEnlatado!

De: Compañía de Productos Agrícolas *
Comerciante estará en su área el viernes. Necesito más suministros de judías verdes. Curso de capacitación el próximo lunes por la tarde sobre nuevo sistema de la irrigación".

Los socios del club sienten que tienen una relación cercana con el comprador. Los compradores ofrecen artículos promocionales para hacerlos sentirse más cercanos.

Tarjeta de miembro

Balde de AgroEnlatado SA

¡Esperaba una motocicleta liviana - pero está bien, aceptaré el balde!

Los compradores pueden utilizar los clubes para ver quienes son los agricultores que tienen mejor rendimiento...

... y así sentirse más cómodos invirtiendo en ellos.

... lo cual no significa que algunos agricultores se queden fuera (aunque puede que algunos simplemente no estén interesados)...

... Sino más bien que los agricultores de bajo rendimiento tienen un camino claro, que podrían decidir elegir, para inspirarlos hacia mejores prácticas agrícolas.

Si tiene un rendimiento como el de ..., entonces recibirá ..., nivel de apoyo y beneficio.

Yo solía esperar que sucediera lo mejor. Pero ahora... se exactamente lo que tengo que hacer. ¡Y lo que voy a obtener! Además, recibo ayuda en el camino!

Relaciones, Reglas y Normas

Los clubes de rendimiento permiten que los agricultores y sus compradores formen relaciones cercanas...

¡Nunca antes habíamos tenido confianza el uno con el otro!

Los clubes de rendimiento permiten que los agricultores y sus clientes trabajen una respuesta conjunta a las oportunidades y amenazas cuando ocurren.

Hay una sequía prolongada, una nueva plaga en los cultivos y una baja global en el precio. ¡Vamos a conversar sobre cómo manejamos esto!

Los clubes de rendimiento permiten que los agricultores y compradores tengan interacciones múltiples, repetidas, que siguen siendo valiosas para ambos.

Mientras más nos relacionamos, más aprendemos y nos adaptamos a los intereses de cada uno, necesidades y perspectivas... así como también desarrollamos confianza.

Los clubes de rendimiento ayudan a los compradores a manejar el desempeño de los agricultores que le suplen...

...Alinearse con el B.P.A. Global u otra certificación o requisitos de comercio.

¡Wow! Realmente podemos ayudar a influir y crear agricultores proveedores!

Los clubes de rendimiento crean una red a base de méritos (buen desempeño).

Solo aceptamos como miembros a agricultores que tienen buen desempeño...

Los clubes de rendimiento estimulan relaciones COMPETITIVAS saludables entre los agricultores.

¡Oh sí!

¡Nos encanta competir para ver quien lo hace mejor y llega a un nivel más alto en el club!

¡Nos motiva a hacerlo mejor!

Los clubes de rendimiento estimulan a los agricultores y compradores a invertir constantemente en mejoras (actualizaciones)..

Wow!

Este es un ritmo asombroso de adopción y adaptación de las mejores prácticas.

Los clubes de rendimiento crean el ambiente para que los agricultores comprometidos crezcan con el tiempo.

Según les va mejor, ascienden a un nivel del club más alto y son más las recompensas que reciben.

Así que... ¿Qué es lo próximo?

¿Por cuánto tiempo debemos continuar impulsando más clubes de rendimiento?

¿O debemos detenernos aquí?

¡El rol que un proyecto juega puede cambiar de impulsar clubes de rendimiento a hacer cosas que resalten a las firmas que están utilizando los clubes exitosamente!

Las firmas que están implementando clubes de rendimiento exitosos se pueden resaltar a través de premios locales, relaciones públicas, certificaciones y los medios de comunicación.

Premios a los buenos negocios!

¡Ahora entiendo!

¡Este tipo de mensajes continuos en el mercado (para resaltar las firmas exitosas) puede motivar a otras firmas a comenzar a copiar y adaptar el modelo ellas mismas sin que el proyecto sea necesario!



¡El proyecto puede ayudar a facilitar que otras personas en el mercado establezcan cosas como los premios locales, certificaciones y exposición en los medios!

AMPLIFICAR



Esto se llama "amplificar" el éxito de los clubes de rendimiento... en maneras donde el mercado provee apoyo positivo y presión en lugar de que el proyecto simplemente establezca más clubes.



Esa firma ganó un premio por sus clubes. ¡Yo debería comenzar a hacer lo mismo! ¡Yo también quiero un premio!

¡Yo no me quiero quedar atrás!



Estas firmas fueron a una entrevista en la radio para hablar de sus clubes de rendimiento. ¡Yo también debería comenzar!

¡Wow!

¡Al dejar de asignar recursos para el apoyo directo de clubes y moverlos hacia intervenciones que permitan que el sistema del mercado proporcione el refuerzo positivo/los comentarios de los clubes ... nuestro proyecto amplifica la influencia de esas firmas y/o de las fuerzas competitivas que aquellas firmas catalizan!



¡No se olvide, los clubes de rendimiento son solo una táctica que se usa para lograr un cambio más grande que usted quiere lograr!

¡No pierda esto de vista! No es una fórmula milagrosa.. pero es un medio para lograr algo mejor...