

Foro entre actores

Métodos de implementación

Escriba aquí el nombre de su organización.

Tenga en cuenta que no es obligatorio realizar un foro entre actores. Impleméntelo si su organización cuenta con los recursos humanos y financieros suficientes.



¿DÓNDE ESTAMOS?: el foro entre actores en los 4 pasos del SHEP

4 pasos	Actividades
1. Compartir las metas con los agricultores.	Taller de sensibilización
2. Aumenta la conciencia de los agricultores.	Estudio de línea base participativo Foro entre actores (opcional) Estudio del mercado
3. Los agricultores toman decisiones.	Selección de cultivos objetivo Elaboración del calendario de cultivos
4. Los agricultores adquieren habilidades.	Capacitaciones en campo
Seguimiento y monitoreo (incluyendo el estudio de línea final participativo)	

El foro entre actores sirve para concientizar a los agricultores.

PARTE 1: CONCEPTO

¿POR QUÉ?: objetivos del foro entre actores

- El foro entre actores tiene **dos propósitos**.
 1. **Muestra a los agricultores una oportunidad** comercial que puede brindarles la horticultura.
 2. Los ayuda a **establecer vínculos comerciales con una variedad de actores del mercado** involucrados en el negocio de la horticultura.



¿QUÉ?: resumen del foro entre actores

- El foro entre actores, que dura medio día, invita a los representantes de los agricultores y a otros actores del mercado (proveedores de insumos agrícolas, compradores, empresas procesadoras de alimentos, exportadores de cultivos, transportistas, instituciones financieras, ONG, etc.).
- Los agricultores visitan los puestos de los actores del mercado e intercambian información a través de conversaciones de negocios.



¿CÓMO?: consejos clave para la implementación

- El foro debe **restringir el número de participantes** para facilitar la comunicación entre los participantes seleccionados.
- Debe invitarse solo a los actores del mercado, como los comerciantes locales, **que puedan convertirse en futuros socios comerciales** de los grupos de agricultores de SHEP.



Aumentar la motivación

No nos sentimos intimidados, porque hay una cantidad limitada de participantes

Apoyo a la competencia

¿CÓMO?: consejos clave para la implementación

- Los extensionistas deben ayudar a los agricultores a mantener animadas conversaciones de negocios con los actores del mercado.



Aumentar la motivación

Nuestros extensionistas nos ayudan a tener una conversación fluida con los participantes.

Apoyo a la conexión

- Los perfiles de los participantes deben intercambiarse de antemano para que puedan comenzar a hablar de negocios de inmediato y sin perder demasiado tiempo en el foro.



Aumentar la motivación

Podemos hablar de negocios con cualquiera en el foro porque preparamos las preguntas de antemano.

Apoyo a la competencia

Mitigar la asimetría de información

El foro entre actores busca mitigar las brechas de información entre los agricultores y los actores del mercado.



PARTE 2: PRÁCTICA

PASO: procedimientos de implementación

1. (Preparación) Reserve una sala de conferencias para celebrar el foro entre actores. ¡Ojo! Para reducir costos, use un recinto gubernamental.
2. (Preparación) Identifique e invite al foro a los actores del mercado local. ¡Ojo! Invite solo a aquellos que estén interesados en tratar con pequeños agricultores.
3. (Preparación) Pida a los grupos de agricultores que seleccionen a cuatro [cambiar número según se necesite] representantes (hombres y mujeres) para asistir al foro.
4. (Preparación) Comparta los perfiles de los participantes antes del día del foro. Pida a los grupos de agricultores que traigan muestras de sus productos para exhibir en el foro.

PASO: procedimientos de implementación

5. (Preparación) En el recinto, prepare puestos con mesas y sillas suficientes para todos los participantes. **¡Ojo! Debe haber suficientes asientos para que los participantes puedan concentrarse en sus conversaciones.**
6. Durante el foro, los representantes de los agricultores, acompañados por los extensionistas, visitan los puestos de los actores del mercado para intercambiar información y hablar de negocios.
7. Después del foro, los representantes del grupo organizan una reunión de retroalimentación en su grupo para compartir lo aprendido durante el foro.

LISTA DE CHEQUEO: puntos que confirmar tras el foro entre actores

- ✓ Los miembros del grupo son informados de los hallazgos y resultados del foro por sus representantes.
- ✓ Los agricultores objetivo comprenden varias oportunidades de negocio en la agricultura hortícola.
- ✓ Los agricultores objetivo amplían sus redes comerciales con los actores del mercado invitados al foro.
- ✓ Los agricultores objetivo mantienen contacto con los actores del mercado invitados al foro.
- ✓ La proporción masculino-femenina de los actores del mercado está equilibrada.
- ✓ La proporción masculino-femenina de los representantes del grupo está equilibrada.
- ✓ La proporción masculino-femenina de los participantes en la reunión de retroalimentación está equilibrada.

El foro entre actores en acción

Hemos venido produciendo esta variedad de tomates durante los últimos años. ¿Le interesa?



No sabía que en este distrito hubiera tantos productores de tomate competentes y siempre compraba a los importadores. Debería considerar comprarles tomates frescos y locales a ustedes.

Foto: Etiopía

SOLUCIÓN DE PROBLEMAS



- ✓ ¿Qué pasa si a los actores del mercado no les interesa participar en el foro? → Los comerciantes no participarán en el foro si no les resulta lo suficientemente atractivo. Intente **hacer que el foro valga la pena para ellos**. Por ejemplo, si es que la razón principal de la falta de atractivo es la baja cantidad de grupos, aumentar la cantidad de grupos de agricultores participantes del foro puede ser una solución.
- ✓ Conversaciones poco animadas. → **Los extensionistas deben ayudar proactivamente a los agricultores** para animar las conversaciones.
- ✓ Las conversaciones no son constructivas. Los participantes se reclaman mutuamente. → Se debe dejar en claro desde el principio que los participantes deben **centrarse en las soluciones a los problemas para crear una situación de donde todos ganen («ganar-ganar»)**.

Camino a seguir: **Calendario de implementación, reporte;** agregue aquí cualquier otra información necesaria.