



Red A+FS

Red de Agricultura y Seguridad Alimentaria

Red e+i

Red de Empleo e Ingresos

Servicios de Asesoría Rural (SAR) y Lograr que los Mercados Funcionen para los Pobres (M4P)

Documento síntesis del foro electrónico conjunto de las Redes A+FS y e+i en Junio, 2012

Por Carsten Schulz, Nara Weigel y Peter Schmidt

Introducción

Este documento es una síntesis del primer foro electrónico conjunto, en Junio 2012, de las dos redes temáticas de la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación (COSUDE): la Red de Agricultura y Seguridad Alimentaria (A+FS) y la Red de Empleo e Ingresos (e+i), sobre Servicios de Asesoría Rural y el enfoque Lograr que los Mercados Funcionen para los Pobres (M4P).

Se fundamenta en una sesión conjunta entre las dos redes que tuvo lugar en Mayo 2012 durante el encuentro presencial de la Red A+FS en Suiza. La intención fue facilitar una reunión de reflexión orientada a identificar las complementariedades de los dos enfoques, puesto que SAR y M4P han sido abordados de manera independiente por las dos redes al interior de COSUDE: el primero dentro de la Red A+FS y el segundo en la Red e+i.

Los objetivos del foro electrónico fueron definidos de la siguiente forma:

- Lograr una comprensión común sobre los conceptos de SAR y M4P por parte de la comunidad ampliada de las dos redes.
- Desarrollar preguntas marco y orientaciones para utilizar los principios de M4P en SAR e integrar SAR en los programas de desarrollo de mercados.

El dinámico foro electrónico incluyó más de 120 mensajes electrónicos de 49 técnicos de desarrollo de alrededor de 18 países. Los mensajes electrónicos fueron leídos por 430 miembros de la comunidad de *dgrou*p de SAR y M4P (un grupo de discusión en línea de COSUDE). Los miembros que más aportaron a la discusión fueron principalmente de Asia, África y Europa, incluyendo socios de COSUDE, así como un público más amplio, desde representantes de instituciones de investigación hasta funcionarios del sector privado.

¿Qué son los Servicios de Asesoría Rural – SAR?

La definición de SAR, de acuerdo a GFRAS (2011) es la siguiente: “Los servicios de asesoría rural son una diversidad de actividades que proporcionan la información y servicios requeridos y demandados por los agricultores y otros actores en entornos rurales para ayudarles a desarrollar sus propias

destrezas y prácticas técnicas, organizativas y administrativas, para mejorar sus medios de vida y bienestar”¹

En los años setenta y ochenta, los SAR eran comprendidos de manera amplia como un mecanismo para difundir tecnología agrícola y resultados de investigación. Debido a constantes cambios en el contexto social, político y económico, los SAR se diversificaron y empezaron a ser utilizados para múltiples propósitos. Los proveedores de SAR aún proporcionan acceso a conocimiento y tecnología, pero cada vez más juegan un rol de bróker con actores en el sistema de innovación agrícola, incluyendo organizaciones de agricultores, actores de mercado, de investigación y de educación. Los proveedores de SAR ayudan a estos actores a mejorar sus actividades y vínculos a través del intercambio de conocimientos y el desarrollo de capacidades.

La diversidad de enfoques, proveedores y fuentes de financiamiento son clave para asegurar que los SAR se adapten a las condiciones locales y a las demandas de clientes, incluyendo los actores rurales. El Foro Global de Servicios de Asesoría Rural (GFRAS, por sus siglas en inglés) describe los SAR públicos, de la sociedad civil y privados como las tres categorías básicas de SAR. Éstos se enfocan en diferentes actividades²:

- Los proveedores **públicos de SAR** son importantes para coordinar diferentes actividades SAR, asegurar la calidad y proporcionar asesoría técnica. Aseguran que los objetivos nacionales de desarrollo, como la reducción de la pobreza, sean alcanzados. Los SAR públicos ofrecen asesoría imparcial y proporcionan servicios relativos a bienes públicos, por ejemplo, relacionados al manejo sostenible de recursos naturales. Son cruciales para financiar SAR que lleguen a todos los productores rurales, incluyendo grupos vulnerables. Este grupo puede incluir servicios que son proporcionados por proveedores que no pertenecen al Estado.
- Los proveedores **de la sociedad civil de SAR** desempeñan un rol crítico en lo relativo a brindar cobertura a los grupos desaventajados. Las organizaciones de productores frecuentemente proporcionan asesoría relacionada a bienes a lo largo de toda la cadena de valor y, por lo tanto, son críticos para mejorar el acceso a mercados. También proporcionan importantes servicios organizacionales y sociales.
- Existe una gama de actores que proporcionan **SAR privados**. Los asesores privados tienden a orientar sus servicios hacia la clientela que está vinculada a productos de alto valor, la cual tiene fundamentalmente una buena situación económica. Los proveedores de insumos proporcionan información sobre nuevas variedades y métodos de plantación. También juegan un rol importante en vincular a los productores con los mercados.

Por tanto, los servicios de asesoría rural incluyen una variedad de actividades, tal como:

- Proporcionar asesoría técnica;
- Facilitar el intercambio de conocimiento y experiencias;
- Apoyar procesos para el desarrollo de innovaciones;
- Promover procesos de innovación que involucren a múltiples actores;
- Ayudar para el desarrollo de negocios a través de la facilitación y el desarrollo de capacidades. Los temas de desarrollo de capacidades incluyen: evaluación del desempeño de los negocios; análisis de mercados; selección de productos; oportunidades de mejoramiento en las cadenas de valor (mejoramiento de la calidad, diversificación, incremento de la eficiencia, etc.); planificación de negocios;
- Vincular a servicios financieros, proveedores de insumos; transformación de entidades y comerciantes;
- Apoyar el desarrollo organizacional y el manejo de conflictos;

1 GFRAS, 2011. Servicios de desarrollo rural en el mundo: Una síntesis de actores y la problemática. Informe de síntesis. B. Adolph, Consultora Triple Line, 65 p.

² Basado en el foro electrónico: aporte de Dorothee Lötscher del Foro Global de Servicios de Asesoría Rural (GFRAS, por sus siglas en inglés).

- Desempeñar el rol de bróker y coordinación entre actores;
- ... y muchas otras tareas

Como se mencionó anteriormente, además de la diversidad de enfoques y proveedores, es crucial contar con múltiples fuentes de financiamiento para SAR. Este financiamiento puede provenir del sector público (por ejemplo, gobiernos locales, presupuestos estatales o donantes internacionales) o del sector privado (productores, organizaciones de productores o empresas).

El financiamiento del sector público es utilizado en el contexto de bienes públicos y para servicios de interés general para la sociedad, por ejemplo, para la reducción de la pobreza y el uso sostenible de los recursos naturales. El financiamiento del sector público para los SAR a través de las empresas es creciente, por ejemplo, con la práctica de proporcionar SAR al proveer insumos o a partir de la diferencia entre el precio de compra y el precio de venta. La experiencia muestra que el financiamiento a través de los propios clientes – quienes frecuentemente son productores u organizaciones de productores – continúa siendo excepcional. Es importante anotar que en un sistema de SAR diversificado, la fuente de financiamiento no necesariamente determina quién proporcionará el servicio.³

¿Qué es el enfoque Lograr que los Mercados Funcionen para los Pobres – M4P? ⁴

M4P es un enfoque para desarrollar sistemas de mercado de manera que puedan funcionar más efectivamente, más sosteniblemente y puedan beneficiar a las personas empobrecidas, desarrollando sus capacidades y ofreciéndoles la oportunidad de mejorar sus vidas. El enfoque M4P proporciona orientaciones en todas las etapas de un programa, desde el análisis y diseño, hasta las fases de planificación, implementación, monitoreo y evaluación.

Citas del foro electrónico

“Para que el mercado funcione para los pobres se requiere un esfuerzo conjunto de programas apropiados localmente y coordinados por el Estado local, apoyados por actores estatales y por otros, de manera equitativa. De otra manera, las mujeres y los agricultores que no tienen tierra o que tienen poca tierra difícilmente se benefician en el largo plazo”.

- Yamuna Ghale (email del 8 de junio, 2012)

“En mi percepción M4P es un enfoque que proporciona herramientas (mentales y conceptuales) para pensar de manera global (o en sistemas más amplios) y para actuar localmente, al definir intervenciones en un sistema de mercado en el que contamos con medios para hacerlo, ya sea en el rol de un ministro, de un representante de un donante, de un agente de un proyecto, de un líder de una cooperativa o de un agricultor. Quizás éste es el verdadero valor del enfoque M4P”.

- Ernst Bolliger (email del 16 de mayo, 2012)

Este enfoque se fundamenta en los siguientes principios:

- I. **Un énfasis en el sistema de mercado:** el enfoque trasciende la cadena de valor y toma en consideración todo el sistema de mercado, reconociendo que éste tiene múltiples funciones y actores. El desarrollo del sistema de mercado se fundamenta en un profundo

³ Más información sobre fuentes de financiamiento y combinaciones de “modelos mixtos de financiamiento” puede ser encontrada en [Documento Insumo sobre Servicios Plurales de Asesoría](#) (del evento presencial conjunto de las redes e+i y A+FS)

⁴ Para más detalles ver el “Documento de trabajo ‘[Facilitando el cambio en programas M4P](#)’ por Roduner, Schulz, Fragniere 2011

análisis y comprensión del sistema de mercado; más allá de la identificación de actores, analiza un conjunto de características, parámetros y funciones (ver figura 1).

Esta perspectiva sistémica de mercados no es relevante únicamente para mercados comerciales (por ejemplo, industria o agricultura), sino también para “mercados” que normalmente son considerados como pertenecientes al ámbito público/de gobierno – tal como la salud, la educación, agua y saneamiento, infraestructura, cambio climático, etc.

Figura 1: Vista estilizada del sistema de mercado en el enfoque M4P



- Las **funciones principales** entre productores y consumidores (la secuencia de agregación de valor en la cadena de valor)
- Las **funciones de soporte** como la información, servicios, etc., que permiten que el funcionamiento de las funciones principales mejore.
- Las **reglas formales e informales y las regulaciones** que dan forma a la conducta y a las relaciones.

Fuente: DFID, COSUDE, Centro Springfield (2008)

- II. **Un cambio de gran escala:** abordando las causas subyacentes (en lugar de los síntomas) del bajo desempeño de los sistemas de mercado, M4P busca lograr cambios de gran escala. Las intervenciones pueden ser pequeñas, pero deberían generar y nivelar las acciones de actores clave de mercado para lograr cambios de mayor escala.
- III. La **sostenibilidad** es una preocupación primordial de M4P. Trabajando sobre (y con) incentivos y capacidades de actores de mercado, la meta es alcanzar cambios sistémicos y sostenibles en el funcionamiento del sistema de mercado. Esto significa, en particular, analizar cómo las funciones principales y de soporte en los sistemas mercado, así como el continuo mejoramiento del entorno regulatorio y de políticas puede ser sostenido en el largo plazo sin apoyo externo.
- IV. **Un rol facilitador:** M4P requiere que las organizaciones de desarrollo desempeñen un rol facilitador en los sistemas de mercado; de hecho, un programa nunca debería asumir una función de mercado. Actores, programas, organizaciones de desarrollo, etc., que sean externos deberían procurar catalizar el cambio en los sistemas de mercado (evitando asumir funciones de mercado por sí mismos) y trabajando con actores de mercado para que ellos puedan funcionar mejor. Por tanto, el rol de intervención de las organizaciones de desarrollo debe ser temporal y catalítico.

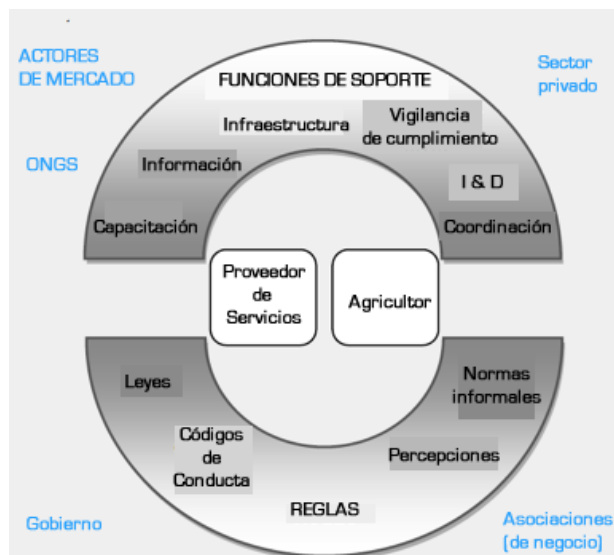
Consecuentemente, las intervenciones requieren ser sensibles a las condiciones locales de mercado y estimular cambios más fundamentales y de mayor escala. Se espera que el mejoramiento de todo el sistema de mercado lleve a la incorporación de otros actores. Para tener éxito en el rol de facilitación (para el cual no existe una receta), las organizaciones deben ser reconocidas, independientes y deben tener conocimiento y destrezas relevantes.

SAR y M4P: ¿contradictorios o complementarios?

Frecuentemente existe la percepción de que SAR y M4P son contradictorios: que un proyecto puede utilizar el uno o el otro, pero no ambos. Sin embargo, se puede argumentar que M4P y SAR son complementarios: **M4P establece las condiciones marco generales en base a las cuales SAR es aplicado.**

Los marcos de referencia y principios proporcionan una herramienta útil para que los proyectos SAR piensen sobre logros a gran escala y soluciones sostenibles. La Figura 2 y las viñetas a su derecha ilustran cómo un diagrama de sistema de mercado fundamentado en M4P puede ser aplicado a los servicios de desarrollo rural. Hacer esto ayuda a que los proyectos analicen y comprendan las funciones y mercados que constituyen un sistema de servicios de asesoría rural efectivo y diversificado.

Figura 2: Un típico mercado de Servicios de Asesoría Rural (SAR)



- La **transacción principal** está relacionada al intercambio, por ejemplo, de información relacionada a la productividad entre **agricultores y proveedores de servicios** (departamentos de extensión del gobierno, proveedores privados, proveedores de insumos, etc.)
- Una variedad de **funciones y reglas** son necesarias para apoyar tal intercambio de información. Por ejemplo: capacitación de proveedores de servicios, coordinación entre agricultores, estándares de calidad para la provisión de información, acceso a capital a través de financiar tales servicios, etc.
- Un conjunto de **actores** públicos y privados están involucrados en un sistema SAR típico – por ejemplo: asociaciones de proveedores de servicios para garantizar la calidad, instituciones de gobierno para capacitar a los proveedores de servicios, empresas privadas o vendedores al por menor de insumos que proporcionan información a los agricultores, etc.

La aplicación del marco de referencia de sistemas de mercado de M4P (Figura 1) a un típico sistema SAR (ilustrado en la Figura 2) muestra, por una parte, la utilidad de este marco y, por otra, lo importante que es que los proyectos SAR tomen en consideración en sistema –desde un punto de vista más amplio- que es necesario para apoyar los SAR en un contexto determinado. Por ejemplo, un proyecto SAR no debería asumir ciertas funciones del sistema si éstas son críticas para la sostenibilidad del sistema SAR en su conjunto, por ejemplo, un proyecto SAR no debería por sí solo proporcionar capacitación. Los proyectos SAR deben estimular a diferentes actores locales para que asuman roles más válidos en el sistema SAR. Necesitan actuar como facilitadores para alcanzar cambios sostenibles en el sistema SAR, así como para lograr un impacto de mayor escala en la población meta (por ejemplo, en los agricultores). Por tanto, los principios y marcos de referencia de M4P son aplicables y válidos para que los proyectos SAR sean efectivos.

¿Cómo puede M4P aprender de SAR? ¿Cómo puede SAR aprender de M4P?

La anterior sección ilustra el valor agregado de ver a M4P y SAR como enfoques complementarios. M4P puede ayudar a comprender las condiciones marco y los actores clave para que el diseño e implementación de SAR sean sostenibles. Por su parte, la experiencia y objetivos de SAR pueden contextualizar una intervención M4P y ayudar a mantener una orientación pro-pobre, por ejemplo, a través de una selección de intervenciones y actores con los cuales se puede trabajar y a quienes se puede fortalecer. Como se ilustra en las citas del foro electrónico en el recuadro que se muestra a continuación, la experiencia sugiere que M4P y SAR proporcionan dos perspectivas de las muchas existentes y si bien pueden reforzarse mutuamente en cualquier punto dado del tiempo, aspectos clave de cada enfoque también pueden ser enfatizados de una manera secuencial: pasar conscientemente de un apoyo diversificado con SAR (incluyendo capacitación, elementos de

empoderamiento, subsidios inteligentes) a un enfoque más de “manos libres” en la vida de una intervención.

Los siguientes puntos sintetizan insumos del foro electrónico y subrayan en mayor detalle lo que los enfoques pueden aprender uno de otro.

1) ¿Qué pueden aprender los técnicos de M4P de los técnicos de SAR?

- Los proyectos M4P deberían comprender el importante rol de **SAR como catalizador** de desarrollo rural y de cadenas de valor. Puesto que la sostenibilidad real se alcanza si un sistema es capaz de renovarse a sí mismo, el rol de un facilitador al interior del sistema no debería ser dejado de lado en una intervención M4P.
- Los proyectos M4P deberían aprender de la **dinámica de los intereses públicos comunes**, es decir, que en ocasiones los gobiernos podrían o deberían usar fondos públicos para subsidiar ciertos esfuerzos de desarrollo.
- Al incorporar SAR en los proyectos M4P, es crucial **trascender la lógica económica**, es decir, no olvidar la importancia del **desarrollo de capacidades** de los grupos meta, de manera que se conviertan en agentes de su propio cambio. M4P puede aprender de una de las funciones clave de un SAR diversificado: el **empoderamiento** de los socios locales para tomar decisiones informadas y para constantemente desarrollar innovaciones con la finalidad de adaptarse a un entorno que cambia de manera permanente.
- Los técnicos SAR que proporcionan servicios diversificados (plurales) frecuente y consistentemente toman en cuenta aspectos relacionados al **financiamiento de largo plazo** que es necesario para que todo el **sistema** funcione. Los técnicos M4P pueden aprender a reflexionar sobre el financiamiento a largo plazo en un contexto de sostenibilidad, más allá de intervenciones particulares con M4P.

2) ¿Qué pueden aprender los técnicos SAR de los técnicos M4P?

- M4P proporciona un **marco de referencia** importante para explicar el rol facilitador y de bróker de SAR y cómo este rol puede ser fortalecido.
- Al diseñar SAR, es necesario pensar con un **enfoque sistémico** y considerar el tema de sostenibilidad. SAR debe basar sus actividades en una comprensión sistémica y con una perspectiva que contribuya al cambio sistémico. En lugar de SAR que brindan apoyo directo, los proyectos deberían fortalecer el entorno de apoyo a SAR. También, trabajar con la **cadena de resultados** para planificar las intervenciones SAR, puede ayudar a visibilizar causalidades y vínculos dentro del sistema.
- El análisis sistémico ayuda a identificar los elementos “disparadores” en el sistema que ayudan a alcanzar un cambio real con efectos de escala. Los técnicos SAR pueden darse cuenta de que esto no implica siempre “más capacitación para los agricultores”, sino una intervención completamente diferente, tal como un cambio en políticas, acceso a mercados, establecimiento de precios de insumos agrícolas, etc.
- M4P pone el tema de la **sostenibilidad** rigurosamente en el centro de la atención, un aspecto que las iniciativas SAR en el pasado no han considerado suficientemente (como lo muestran muchos sistemas SAR no sostenibles en todo el mundo).
- Un enfoque M4P promueve el pensar en el **escalonamiento** desde el inicio, cuando se diseña SAR: en lugar de apostar a pilotos que funcionen adecuadamente, desarrollar estrategias que permitan alcanzar una mayor **escala** desde el principio.

Preguntas clave que deben ser contestadas al planificar una intervención con M4P/RAS

El dinámico foro electrónico llevó a la identificación de preguntas clave para:

- Orientarnos al diseñar nuevos proyectos en base a principios SAR y M4P; y/o
- Confirmar si nuestras intervenciones de proyectos en marcha toman en cuenta los principios SAR y M4P.

Las preguntas se agrupan alrededor de temas clave que son identificados como importantes en diferentes etapas de intervenciones M4P y SAR.

Temas clave	Preguntas orientadoras
Flexibilidad de la agencia donante en relación a la planificación y la adaptación de la estrategia	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Permite el enfoque/marco de referencia utilizado flexibilidad en la planificación e implementación? • ¿Muestra el donante interés y voluntad de comprender y adaptarse a las circunstancias locales? • ¿Está la agencia donante lista para financiar un proyecto de mediano a largo plazo, si la intervención es exitosa? • ...
Condiciones marco estables	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son las intervenciones posibles y requeridas en un contexto de condiciones marco ausentes, incluyendo fragilidad, falta de reglas y leyes, corrupción? • ¿Existen roles específicos de estructuras de gobierno local y la sociedad civil que contribuyen a condiciones marco más estables? • ...
Clarificación de roles	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son las funciones (de mercado) que se requieren para que el sistema funcione mejor? • ¿Cuáles son los roles y responsabilidades de los actores involucrados y que son la meta de nuestra intervención: el sector privado, la sociedad civil, el sector público, la organización donante y otros: quién hace, quién paga; quién hará, quién pagará? • ¿Cuál es el rol del equipo del proyecto? ¿Realmente tenemos un rol facilitador? ¿Estamos desempeñando una función de mercado?
Involucramiento, apropiación y fortalecimiento de los actores locales	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tanto intervienen los actores locales en idear y desarrollar el proceso? ¿Se han apropiado los actores locales? • ¿Está la intervención del proyecto llevando hacia el empoderamiento y el fortalecimiento organizacional de los actores locales? • A través de nuestro apoyo, ¿ayudamos a los socios a encontrar una auto-organización óptima de los actores? • ¿Está el enfoque/marco de referencia promoviendo la confianza entre los actores involucrados? •
Donaciones / incentivos “subsidiarios inteligentes” → legitimidad para el financiamiento público	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es el interés “público” de utilizar los subsidios: son las intervenciones de interés público o tienen la característica de bienes públicos para merecer financiamiento público? • Si existen subsidios, ¿son inteligentes?, es decir, proporcionados para <ul style="list-style-type: none"> - ¿estimular o impulsar el inicio/arranque? - ¿evitar la creación de dependencias? - ¿incluir una contribución financiera de la parte que recibe el subsidio? - ¿están combinados con una estrategia de salida? • ¿Quién proporciona los “subsidiarios inteligentes”? ¿Es la solución escogida la mejor opción? • ¿Está en marcha un proceso político participativo que dé legitimidad a los subsidios? • ¿Quién recibe realmente el subsidio? ¿Es la solución escogida la mejor opción? • ¿Existen criterios para asegurar la neutralidad competitiva de los subsidios?
Promoviendo la innovación y el aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Existe un entorno que favorezca las innovaciones? • ¿Qué actores deben ser involucrados? • ¿Cómo debe ser diseñada la intervención del proyecto para fomentar el sistema de innovación en marcha? • ¿Cómo se puede estimular las innovaciones? • ¿La introducción y escalamiento de las innovaciones requiere subsidios para estimular el inicio? • ¿Cómo estamos aprendiendo de nuestras interacciones en sistemas complejos y dinámicos?

	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Estamos promoviendo el establecimiento de mecanismos sostenibles de aprendizaje entre actores clave al interior del sistema, por ejemplo, intercambio entre pares? • ...
Escala	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo pretendemos lograr escala? • ¿Es posible que se logre articular a más actores y funciones (crowding-in)? ¿Si no, qué tenemos que hacer para que suceda? • ¿Cuánto debería durar nuestra intervención? • Cuando haya terminado la intervención del proyecto, ¿qué harán diferente los actores endógenos? • ...
Empoderamiento, por ejemplo, de mujeres y grupos marginalizados	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Quiénes son los grupos desaventajados y marginalizados? • ¿Cómo aseguramos que nuestras intervenciones influyan en estos grupos? • ¿Realmente estamos alcanzando a los pobres? • ...
Resiliencia	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Las intervenciones de nuestro proyecto están permitiendo que los actores locales reaccionen a entornos que cambian rápidamente?

Las citas en el recuadro ilustran algunos de los elementos clave que fueron enfatizados en el foro electrónico y que llevaron a estas preguntas orientadoras.

Citas del foro electrónico

“Pienso que la única forma de lidiar con estas dinámicas es el aprendizaje. Y como son temas complicados y dinámicos no existen expertos que puedan indicar a los agricultores qué deben hacer (¡díganse a SAR!). El aprendizaje debe ser de campesino a campesino, de comerciante a comerciante, de transportista a transportista, de lideresa comunitaria a líder comunitario, de silvicultor a silvicultor, y todos ellos entre sí. El intercambio entre pares es requerido. Y para ello se necesita de buenos mentores, moderadores, facilitadores (¡también díganse a RAS!). (...) La destreza para aprender y adaptarse es lo que tiene que ser sostenible. La naturaleza siempre nos confirma esto. *No podemos mantenernos de pie en un río arremolinado, necesitamos aprender a nadar*”.

- Ueli Scheuermeier (email del 8 de junio, 2012)

“¿Qué sucede cuando aplicamos los mismos estándares rígidos sobre nosotros mismos, reconociendo que somos menos merecedores de subsidios que los pobres? Por ejemplo, como gerente, me parece que las capacitaciones en M4P son muy costosas. Pero enviamos a personas a que participen en ellas porque normalmente están subsidiadas por la organización, el donante o los proyectos financiados por los gobiernos; en muy (muy) raras ocasiones la participación es financiada por el propio individuo. ¿Cuál es el mensaje aquí? ¿Cuál es la estrategia para escalar dicho desarrollo de capacidades? Me parece que hombres y mujeres ricos pueden obtener capacitación de manera gratuita, pero no las personas empobrecidas, puesto que éstas últimas pueden confundirse con el mensaje inherente.”

- Rupa Mukerji (email del 6 de junio, 2012)

“El hecho es que la mayor parte de las organizaciones de productores actualmente no tienen la capacidad intelectual u organizacional para llevar M4P de la teoría y aplicarlo de manera útil para sus propios planes y estrategias. No generaría un impacto el ofrecerles un seminario de M4P. Actualmente M4P es un marco de referencia para nosotros (y los socios que recibe mandatos de COSUDE y que ofrecen asesoría y capacitan a las organizaciones de productores) para comprender el sistema y orientar el diálogo con las organizaciones de productores”.

- Simon Zbinden (email del 6 de junio, 2012)

Conclusión

Una reunión de reflexión entre las comunidades de SAR y M4P fue facilitada hace algunos meses a través de una **sesión conjunta** de las redes A+FS y e+i en mayo del 2012 en el evento presencial de la red A+FS en Suiza y el **foro electrónico** en junio 2012, que suscitó experiencias de miembros de las redes en ambas temáticas y generó este **documento de síntesis con preguntas orientadoras** para planificar e implementar iniciativas M4P y SAR.

Al inicio del intercambio se percibió una tensión entre M4P y SAR, que a través del diálogo se convirtió en una comprensión de que, en efecto, son **complementarios**. M4P es un enfoque que visualiza las condiciones generales marco para desarrollar sistemas de mercado, por ejemplo, servicios de asesoría rural. SAR es un sistema que proporciona información y servicios para el desarrollo de los medios de vida de la población rural, un sistema que puede ser analizado y desarrollado a través de diferentes perspectivas, ya sea M4P u otras.

La dinámica discusión virtual mostró que se puede aprender mucho a través de esta “reunión de mentes”, que se espera continúe para que podamos alcanzar nuestras metas comunes: trabajar por la reducción de la pobreza a través de medios de vida rurales mejorados, seguridad alimentaria y sistemas de mercado más productivos, de una manera efectiva, eficiente, sostenible, participativa y con empoderamiento. Una **actividad clave de seguimiento** sugerida por el punto focal de la red de e+i es validar las **preguntas guía** y desarrollarlas ulteriormente en una herramienta para aplicación en el campo.

Anexo: Personas que contribuyeron al foro electrónico

Al equipo de facilitación le gustaría agradecer a todos los participantes que contribuyeron activamente en este foro virtual por sus valiosos insumos (en orden de aparición):

Alex Carr, GRM International, Zimbabue	Eugene Kanyandekwe, COSUDE en Ruanda	Gino Catacora T., Programa Innovacion Continua - PIC COSUDE, Bolivia
Markus Eggenberger, COSUDE en Mali	Zahid Hasan, HELVETAS Swiss Intercooperation en Bangladesh	Martin Fischler, HELVETAS Swiss Intercooperation, Suiza
Dorothee Lötscher, GFRAS, Suiza	Tiffany Urrechaga, Crecimiento y Empleo en los Estados (GEMS3), Nigeria	Marcus Jenal, consultor independiente sobre facilitación de mercados, Suiza
Willem van Weperen, Caritas Suiza, basado en Tayikistán	Dr. Annemarie Sancar, Asesor de Política de Género de COSUDE, Suiza	Carolin Feesenberg, Swisscontact, Suiza
Roger Oakeley, M4P Hub, Reino Unido	Jim Tanburn, Comité de Donantes para el Desarrollo Empresarial, DCED, REINO UNIDO	Markus Ehmann, HELVETAS Swiss Intercooperation, Suiza
Roy Cordova, HELVETAS Swiss Intercooperation en Bolivia	Linda Jones, International Centre for Women's Leadership, Canadá	Rolf Gsell, COSUDE HH/SKH, Suiza
James Keddie, consultor independiente en Desarrollo de Mercados, Reino Unido	Yamuna Ghale, COSUDE en Nepal	Roel Hakemulder, consultor independiente PSD, Bangladesh
Thierry Pleines, Brücke • Le pont, Suiza	Chhimi Dorji, HELVETAS Swiss Incooperation en Bután	Giel Ton, LEI Wageningen UR, Holanda
Simon Zbinden, COSUDE en Benín	Dave Boselie, Iniciativa de Comercio Sostenible, Holanda	Alain Cuvelier, HELVETAS Swiss Intercooperation en Tanzania
Nicole Stolz, Caritas Suiza	Susan Joekes, Comité de Donantes para el Desarrollo Empresarial, DCED, REINO UNIDO	Thomas Bernet, Instituto de Investigación de Agricultura Orgánica (FiBL), Suiza
Rupa MReino Unidoerji, HELVETAS Swiss Intercooperation, Suiza	Mamunur Rashid, HELVETAS Swiss Intercooperation, Bangladesh	Muhammad Anwar Bhatti, HELVETAS Swiss Intercooperation en Pakistán
Mamadou Moustapha DIARRA, HELVETAS Swiss Intercooperation en Mali	Ernst Bolliger, AGRIDEA Suiza	Athumani K. Zuberi, Compañía de Desarrollo de Medios de Vida Rurales (RLDC), Tanzania
Hans Schaltenbrand, Universidad de Berna de Ciencias Aplicadas, Suiza	Michael R. Goe, Instituto de Ciencias Agrícolas, ETH Zurich, Suiza	Braison Salisali, Compañía de Desarrollo de Medios de Vida Rurales, (RLDC), Tanzania
Zahid Hasan, HELVETAS Swiss Intercooperation en Bangladesh	Isabelle Dauner Gardiol, HELVETAS Swiss Intercooperation, Suiza	Luis E. Osorio-Cortes, Consultora Acción Práctica, REINO UNIDO
Peter Schmidt, HELVETAS Swiss Intercooperation, Suiza	Andre Vording, ICCO; Holanda	Dr Susan Johnson; Departamento de Ciencias Sociales y Políticas; Universidad de Bath, REINO UNIDO
Ueli Scheuermeier, Empresa de Inversiones "Rural African Ventures", Suiza	Mike Albu, Consultora Acción Práctica, Inglaterra	
Ernst Schaltegger, Asesor de la Fundación InnovaBridge, Suiza	Abdur Rob, Acción Práctica, Bangladesh	