

REPORTE EJECUTIVO

4ª REUNION ANUAL DE GFRAS: El rol del sector privado y las asociaciones de productores en los servicios de asesoría rural

GFRAS es el Foro Global para los Servicios de Asesoría Rural. Sus propósitos son: **ofrecer una voz** para los servicios de asesoría rural (RAS por su sigla en inglés) dentro de los diálogos sobre políticas globales; prestar apoyo al desarrollo y a la síntesis de **políticas** para mejorar la eficacia de los SAR; y fortalecer a los actores y los foros sobre los SAR, facilitando el **establecimiento de redes y la interacción**. Díptico corporativo disponible en:

<http://www.g-fras.org/en/knowledge/gfras-publications/file/2-gfras-brochure>

La 4ª Reunión Anual del Foro Global para los Servicios de Asesoría Rural (GFRAS) se llevó a cabo entre el 24 al 26 de Septiembre de 2013 en Berlín, Alemania. Por parte del Consorcio Lechero asistió: Sebastián Ganderats, Gerente General, y Catalina Montalvo, Jefe Departamento de Extensión, quienes son los responsables de la elaboración del presente informe.

Los **objetivos de 4ª Reunión GFRAS** fueron:

- Comprender y consensuar el rol del sector privado y las asociaciones de productores en los servicios de asesoría rural.
- Fortalecer el trabajo en red de las RAS en el apalancamiento de recursos humanos y financieros, e implementación de redes de trabajo.
- Actualizar a los participantes de los avances de GFRAS.

Conclusiones y recomendaciones:

- América Latina cuenta con una red de servicios de extensión rural (RELASER), la que, a su vez, pertenece al foro mundial de servicios de asesoría rural (GFRAS). Ellas buscan mejorar el desempeño de dichos servicios, influir en las políticas relacionadas y utilizar el intercambio de experiencia y la colaboración como metodología de trabajo.
- Fallas de mercado en el servicio de asesoría rural (RAS) limitarían la participación del sector privado o asociaciones sectoriales, tales como: baja disposición a pagar por información que se percibe como disponible o pública, dificultad para asignar un valor a dichos servicios, y altos costos de transacción que desalientan a los proveedores privados llegar a los pequeños agricultores, en especial en zonas remotas. En este escenario el sector público puede dirigir recursos para el financiamiento de servicios de asesoría que sean provistos por el sector privado y las organizaciones sectoriales.
- La participación del sector privado y organizaciones sectoriales en los servicios de asesoría rural favorece la pertinencia y el acercamiento a la realidad productiva. El aporte de recursos privados en el financiamiento de dichos servicios favorece la sostenibilidad de los RAS y la independencia de los cambios políticos. Sin embargo, la participación de recursos públicos es imprescindible para corregir fallas de mercado que se producen en el servicio de asesoría rural.

- Del conocimiento alcanzado sobre RELASER y GFRAS se considera que instituciones dependientes del Ministerio de Agricultura como INDAP, INIA y FIA, pueden hacer un importante aporte a la redes internacionales, a la vez, de beneficiarse de las investigaciones, experiencias piloto y el intercambio con los otros países de América Latina y África. Un acercamiento similar se puede hacer a instituciones y empresas del sector privado, como Cooprinsem, Colun, TodoAgro, Fedeleche, CEGESs, y el propio Consorcio Lechero. **Para más información sobre la forma de participación:** M.Sc. María Isabel Paredes, Secretaría RELASER mparedes@rimisp.org

Actividades realizadas y resultados

1. Foros nacionales de los Servicios de Asesoría Rural de América Latina y África

Este Foro fue una actividad complementaria al programa del 4ª Reunión GFRAS. Reunió a las redes de extensión de los países de América Latina (RELASER) y de África (AFAAS). Contempló la presentación de ambas redes, así como la presentación de los Foros Nacionales (CF por su sigla en inglés) de: Paraguay, Colombia, Uganda y Sierra Leona (Chile constituyó su Foro Nacional el 2013).

La **Red Latinoamericana para Servicios de Extensión Rural (RELASER)** tiene como objetivos el intercambio de experiencia para el establecimiento, desarrollo y financiamiento de los CF y fortalecer los servicios de extensión en los países. En la actualidad la prioridad de RELASER es identificar las experiencias replicables, e ideas que se puedan llevar adelante dentro del Continente. Dispone de una guía dirigida a los CF de RELASER.

Al respecto, en reunión con Manuel Miranda (IICA), el Consorcio Lechero sugiere la realización de un levantamiento de las experiencia de Servicio de Asesoría Rural desarrollados en Chile, los que podrían ser de interés tanto para nuestras instituciones y empresas, como para las del resto de los países, dentro y fuera de América Latina (ejemplos de ello son: Alianzas Productivas y Servicio de Asesoría Técnica (INDAP), y Programa Desarrollo Proveedores y Programa Difusión Transferencia (CORFO).

El **Foro Africano para Servicios de Asesoría Agrícola (AFAAS)** busca que los servicios de asesoría respondan a las necesidades de los agricultores, en forma eficiente, y con los conocimientos necesarios. Para ello, moviliza y utiliza la redes de intercambio de experiencia dentro y fuera de África. En la actualidad, se encuentra en proceso la incorporación de Sudáfrica a AFAAS.

Al respecto, se pudo comprobar que la realidad del continente africano tiene similares desafíos y oportunidades a la Latinoamericana. Desataca su dependencia de los recursos naturales, la heterogeneidad entre los países que la componen, la significativa brecha tecnológica entre productores pequeños y grandes, y las diferencias en el nivel de desarrollo entre zonas urbanas y rurales. A lo largo del 4ª GFRAS fue posible constatar el importante desarrollo organizacional y metodológico que existe en África, para el trabajo con la pequeña agricultura, las que pueden ser interesantes incluso para países en vías

de desarrollo dentro de América Latina, como Chile, los que no logran resolver la inclusión de la pequeña agricultura dentro del proceso productivo comercial.

En relación a los Foros Nacionales (CF), la prioridad actual de Colombia es incorporar a la red nacional a los gobiernos locales, y la de Paraguay es mejorar la participación de los productores dentro de la red, así como constituir un comité ejecutivo que proponga y supervise un plan estratégico de 3 años. Para Sierra Leona, la prioridad es establecer roles específicos de los diferentes actores privados dentro de la red, para su mayor y mejor involucramiento.

Taller de trabajo

Los asistentes a esta reunión de foros nacionales de América Latina y África fueron organizados en 4 grupos para identificar las acciones que mejoren la eficacia y pertinencia frente a las oportunidades de los CF en cuanto a: capacidad de influir en las reformas políticas, la gestión del conocimiento, la coordinación de actores y desarrollo profesional de quienes prestan servicios de asesoría.

- Los **aspectos claves** identificados para ser efectivos frente a dichos ámbitos son: la legitimidad y capacidad de sinergia, la inclusividad, el trabajo de lobby, demostrar importancia del CF, contar con una visión común y la certificación de los servicios de asesoría.
- En relación a las **oportunidades**: identificar las brechas y desafíos de cambios, generar valor y organizar la extensión.
- En cuanto a los **cambios necesarios** para aprovechamiento de oportunidades: sistema de financiamiento (sostenibilidad), gestión efectiva de la información (dentro y fuera de la red), mantener el compromiso (motivación, roles claros) de los integrantes de la red, y el trabajo en red.

Más información sobre este foro: Dorothee Lötscher, GFRAS Programme Officer
dorothee.loetscher@g-fras.org

2. Componente temático: El rol del sector privado y las organizaciones de productores en los Servicios de Asesoría Rural (RAS)

La temática fue trabajada a través de un panel de debate, y durante la segunda parte del día, por medio de un taller de trabajo.

- **Panel de debate**

Presentación introductoria: “The rol of private sector and producers organizations in rural advisory services”.

Realizada por Prof. Regina Birner, Universidad de Hohenheim (adjunta presentación).

Presentación por nombre del relator en:

<http://www.g-fras.org/en/events/gfras-events/137-4th-gfras-annual-meeting/497-presentations.html>

Analizó la experiencia entre tipos de servicios de asesoría rural, según si estos son ofrecidos y/o financiados, por el sector público y/o privado. Surge un tercer actor, como son: las organizaciones sectoriales (como el Consorcio Lechero), empresas cooperativas y ONGs.

Fallas de mercado asociadas al servicio de asesoría rural podrían explicar el menor involucramiento del sector privado y el tercer sector. Una causa estaría relacionada con la naturaleza del servicio de asesoría, en cuanto a la baja disposición que habría de pagar por información que se entiende como disponible (bien público) y por la dificultad de asignarle un valor dicho servicio. La otra, a la estructura de la pequeña agricultura, en cuanto a presentar altos costos de transacción que desincentivan a los servicios de asesoría privados, en especial frente a zonas más alejadas, y las dificultades de financiamiento por parte del pequeño agricultor de dicho servicio.

El apoyo gubernamental podría estar dirigido a corregir esta situación, dirigiendo recursos al financiamiento de servicios de asesoría provistos por empresas privadas o el tercer actor.

Panel de debate: el panel se compuso de 6 experiencias de servicios de asesoría rural en África, Europa, Asia, América Latina y el Caribe, en que el origen del financiamiento proviene de privados, el estado, donaciones internacionales, o una combinación de estas: CAFAAN, **Consorcio Lechero**, Fundación Syngenta, Plataforma SAI, WFO/NASFAM y, la especialista en desarrollo agrícola, Prof. Regina Birner.

En este contexto, el Consorcio Lechero representaba una experiencia de articulación dentro de un rubro, que facilitaba el dialogo y los acuerdos entre investigadores, extensionistas y productores. Financiada con recursos privados y que apalancaba recursos públicos para la ejecución de actividades de desarrollo y extensión.

Conclusiones del panel: luego del debate, los desafíos que se identifican para los Servicios de Asesoría Rural (RAS) son: su sostenibilidad, y la pertinencia y calidad de los servicios en función de las necesidades del productor. Al respecto, la participación de financiamiento privado de los RAS mejora la sostenibilidad a los RAS, y otorga independencia de los cambios en las políticas públicas. En particular, la participación de las asociaciones de productores en las RAS, mejora la pertinencia de los contenidos a las necesidades reales de los productores, y facilita el control de la calidad del servicio prestado. Sin embargo, la participación de recursos públicos en el financiamiento de los RAS, permite dar acceso a productores de menor volumen productivo. El mejoramiento de las competencias y mantener actualizados a los profesionales que trabajan en los RAS, puede ser también un área en que los recursos públicos pueden mejorar la calidad de los servicios de asesoría.

- **Taller de trabajo**

Se participó en los grupos que trataron los siguientes temas:

- **“Casos de RAS privados y de organizaciones de productores”**

Presentación: ***Efficient uses of FFS ensuring active participation of producers in RAS delivery and their role in genetic resources conservation***

Dr. Jean-Pierre Busogoro de BTC Rwanda (agencia de desarrollo belga)

jbusogoro@yahoo.fr

Presentó una experiencia de capacitación de adultos utilizando el modelo de Escuelas Agrícolas de Productores (Farmer Field Schools-FFS), que se caracteriza por ser un modelo de extensión participativo, donde el productor se involucra en todas las etapas, y en que el aprendizaje ocurre entre productores. El modelo integra investigación, extensión y presencia del productor. Los FFS favorecen la pertinencia y efectividad de los servicios de asesoría rural.

Presentación: ***Farmer to farmer (FTF) extension lessons from extension providers farmer trainers***

Steven Franzel, World Agroforestry Centre y Brent Simpson, Michigan State University
s.franzel@cqi-ar.org

Abordó la experiencia de trabajo con “productores preparadores” (farmer trainer) de otros productores, sobre lo cual hay varias publicaciones que exponen sus beneficios. Esta modalidad, está asociada, normalmente, a pequeña agricultura, vinculada a asociaciones de productores y en temáticas de bajo riesgo tecnológico. Concluye que la experiencia ha sido exitosa, particularmente con preparadoras mujeres. En general, los costos asociados a honorarios tienden a ser inferiores, aunque es necesario mantener la motivación de los preparadores en su tarea.

- **“Mecanismos para fortalecer el rol y la capacidad de las asociaciones de productores en los RAS”**

Existen variados proveedores privados de servicios de extensión: empresas de servicios, donde la extensión está incluida en el costo de sus productos, asesores privados, asociaciones de productores, así como publicaciones (revistas, libros, etc.). Pero una sola agencia no puede cubrir todas las necesidades de los productores, debe ser tomado desde distintos frentes, favoreciendo sus fortalezas. Se reconoce una relación compleja con la investigación aplicada. Los asesores generalmente tienen contratos a corto plazo, ya sea por proyectos o asociado a ventas, lo que crea un alto movimiento de ellos.

Presentación: ***Role of the private sector in vanilla innovation system, Uganda***

Chris Garforth, Universidad de Reading, UK
c.i.garforth@reading.ac.uk

Presentó una experiencia en sistemas de asesorías orientados a la innovación con una red de pequeños productores, procesadores y comercializadores de vainilla en Uganda. Una de las claves del modelo ha sido la incorporación de productores y actores líderes del territorio quienes son entrenados para asumir tareas de asesoría a sus pares. Modelo de extensión productor a productor. El modelo ha atraído a otros proveedores, empresas de servicios y financieras, que han permitido el desarrollo y crecimiento de la actividad.

Presentación: ***Roles of farmers groups, non-governmental organization and input dialers in Nigeria and South Africa***

Prof. Oladele Idowu, North West University, Sudáfrica.
oladimeji.oladele@nwu.ac.za

Estableció que el involucramiento y participación de los propios productores en los servicios privados de asesoría rural favorece positivamente la adopción de nuevas tecnologías. En este sentido, es importante la coordinación entre los RAS y las

asociaciones de productores, la participación de productores más innovadores y líderes en el traspaso de conocimiento e información.

Un programa de extensión debe ser promocionado, a través de la sensibilización en la materia a tratar. Es importante crear un ambiente de cambio. Es importante la sostenibilidad de este programa en el tiempo para crear un real impacto.

Los extensionistas pasan a ser especialistas en el tema tratado por ese programa, en los procesos involucrados y el marketing de sus productos.

Presentaciones por nombre del relator en:

<http://www.g-fras.org/en/events/qfras-events/137-4th-qfras-annual-meeting/497-presentations.html>

3. Feria de Intercambio

Fue un espacio para compartir experiencias entre pares, creación de contactos e intercambios de información. Ayudó a identificar nuevas áreas de interés en cuanto a la extensión.

El espacio constaba de distintos stand con información detallada de proyectos, instituciones y estudios sobre extensión alrededor del mundo. **Chile estuvo presente en esta feria con un stand del Consorcio Lechero**, donde se expuso el sitio web, video institucional y se pudo conversar en detalle sobre nuestro quehacer.

Los temas tratados en los stand de esta feria fueron los siguientes: el rol de las organizaciones de productores en las RAS, el rol del sector privado en las RAS; RAS, Casos y alcances, TIC's en las RAS y actividades de GFRAS.

4. Visitas técnicas

El objetivo fue aprender del rol que puede asumir el sector privado y las organizaciones de productores en los servicios de asesoría rural. El Consorcio Lechero asistió a 2 de las 4 visitas organizadas (por ser simultaneas):

- **Rol de las empresas de servicio de consultoría en el ejemplo de la incorporación de agricultura de precisión de 2 empresas agrícolas grandes y diversificadas**

La visita permitió conocer un sistema de financiamiento y entrenamiento de servicios de asesoría. El servicio de asesoría es solicitado por el productor a través de una postulación que se realiza en línea y que es administrada por el gobierno de la comuna. En caso de ser adjudicada, el productor escoge el prestador del servicio de una lista oficial (certificada) disponible para su comuna.

Inicialmente, el pago es realizado por el productor, recursos que luego son recuperados vía descuento de impuestos. Por otro lado, el prestador de servicios de asesoría, tiene el beneficio adicional de poder capacitarse cada dos años, con para lo cual recibe el apoyo económico del gobierno local.

Del modelo, se destaca la participación de recursos públicos y privados de financiamiento, la capacidad del productor de decidir en qué tema y quién le presta el servicio de asesoría, y que asegura que los servicios de asesoría mantengan actualizadas sus competencias, en estrecha relación con la demanda de los productores.

- **Experiencia de asesorías agrícolas independientes a predios en la periferia de Berlín**

Los lugares visitados comprendían pequeñas empresas agrícolas orgánicas. El productor era el actor principal en éstos predios, quien buscaba y utilizaba la información necesaria para el desarrollo de negocio. Estos pequeños productores se encontraban situados en las proximidades de Berlín, por lo que sus negocios iban muy dirigidos a entregar servicio directo a la ciudad.

Las RAS, en este caso, actúan de manera paralela al agricultor. Son quienes lo proveen de información y lo conectan con otras experiencias a través de agrupaciones o contacto con otros agricultores en similares situaciones.

Visita: “Bauerngarten”, Berlin Gatow. Christian Heymann

Servicio de arriendo de huertos de hortalizas y hierbas. El arriendo contemplaba tanto el espacio, como la capacitación en el establecimiento, mantención y cosecha de los vegetales producidos.

Visita: Empresa free lance. Alfons Krieger

Huerto orgánico que trabajaba a través de asociados, ellos pasaban a ser inversionistas del predio y obtenían el 50% de la producción del campo. El 50% restante era vendido directamente a restaurantes orgánicos. Este productor buscaba mantener especies “no comerciales” pero de alta adaptación a la zona, buen sabor y nativas antiguas de la zona de Berlín. Trabajaba bajo el concepto de agricultura sustentable, donde sólo producía lo que podía mantener, y lo que necesitaba según el número de asociados.

Visita: “Domanë Dahlem”, Heikie Kruspe asesora de Bioland, Zehlendorf

La empresa busca mantener la agricultura de la zona y ligarlo a la educación agrícola. Correspondía a un huerto orgánico en el que se hacían cursos de capacitación a quienes quisieran interiorizarse con la agricultura a distintos niveles, ya fuera desde la visita y observación visual, información técnica de los cultivos o cursos de establecimiento de huertos y cocina. Contaban con un almacén donde vendían sus productos, un café y restaurante en el que las comidas era elaboradas solo con productos del predio.

Más información y contacto de los lugares visitados: Dr. Elisabeth Meyer-Renschhausen (sociologist) elmeyerr@zedat.fu-berlin.de