

**DOCUMENTO DE SISTEMATIZACIÓN**  
**“INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS EN FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL**  
**E INVERSIÓN PRODUCTIVA”**  
**LOUVAIN COOPERATION AU DEVELOPPEMENT Y SUS SOCIAS LOCALES**

**Breve Introducción**

Louvain Coopération au Développement es una ONG Internacional representativa de la Universidad de Lovaina en Bélgica y del lado francófono de habla francesa.

Su objetivo es el de prestar apoyo a grupos organizados de la sociedad civil a partir de la identificación de socias locales (ONG locales) con capacidades técnico – administrativas probadas y con mucha credibilidad por parte de los grupos meta, dirigentes campesinos, autoridades originarias, autoridades locales y sociedad civil en general organizados en entes representativos.

Por consiguiente Louvain Coopération au Développement tiene como uno de sus fines, el realizar un evento de intercambio de experiencias por eje programático, juntando en un solo lugar físico a todas las socias locales de los dos países en los cuales interviene (Perú y Bolivia).

En este caso Louvain ha decidido realizar un evento los días 28, 29 y 30 de octubre en la ciudad de La Paz en el lugar de eventos denominado Hotel Oberland en la localidad de Mallasa distante a 30 minutos del centro de la ciudad, con la participación activa de las ONG peruanas CEDER y EL TALLER y las ONG bolivianas APROSAR y ESPERANZA BOLIVIA.

La idea es promover en los tres días un intercambio de las experiencias más exitosa en lo referido a:

- i) tipo de instrumentos que utilizan para elegir grupo meta,
- ii) las fuentes de financiamiento a las que recurren y como y la identificación de financiadores privados y públicos y
- iii) promover y analizar la participación en ferias locales, nacionales e internacionales.

El documento refleja el rico intercambio y debate entre unos y otros incluyendo Louvain, los resultados finales se han plasmado en conclusiones, recomendaciones y lecciones aprendidas, las cuales se espera sean tomadas en cuenta en futuras acciones de Louvain y sus asociadas.

## Resumen Ejecutivo

El análisis documental del proceso de intercambio de experiencias del Programa Seguridad Alimentaria y Económica (SAE) comienza con un análisis del contexto de las cuatro socias locales:

**APROSAR:** ONG local asentada en la ciudad de Oruro, con especialidad en trabajo agropecuario y salud, viene trabajando la línea de desarrollo económico local generado a partir de la implementación de la Ventanilla Local (VEL), en coordinación con los municipios locales.

**Esperanza Bolivia:** ONG local con asiento permanente en la ciudad de Tarija, trabaja el tema desde la entrada de la seguridad alimentaria, garantizando las cualidades de un nuevo producto introducido en la zona, a partir del aprovechamiento de sus propiedades.

**EL TALLER:** ONG local peruana que trabaja con organizaciones de base ya estructuradas y en franco crecimiento, generando desarrollo económico local a partir de un enfoque de cadenas (encadenamiento) de sus productos, con base en planes de negocio presentados al Estado.

**CEDER:** ONG local peruana que trabaja también el enfoque de cadenas productivas a partir de la presentación de planes de negocio a fondos públicos, tomando de manera especial el empoderamiento e incidencia local desde las organizaciones de base.

## Primer día de taller

El primer día de trabajo ha comenzado con el primer tema del intercambio de experiencias relacionado con la presentación de instrumentos utilizados desde las socias locales, para elegir grupo meta de cara a implementar un proyecto.

En el cuadro que se presenta inextenso en el documento, se rescatan los elementos más importantes:

Las conclusiones más importantes del primer día son las siguientes:

- a. Las tres socias (dos Perú y una Bolivia), han demostrado gran pericia en la aplicación de sus instrumentos, estos son diferentes pero ajustados a su realidad.
- b. En Perú el Gobierno Central a través de sus entes representativos ha logrado impulsar a los pequeños productores con una política real de desarrollo
- c. En Bolivia solo se tiene el Plan Nacional de Desarrollo y Planes Sectoriales, los procedimientos son pesados en tiempo y herramientas técnicas y esto quita interés por parte de las socias locales y de los mismos grupos meta.
- d. Las socias peruanas (CEDER y TALLER) cuentan con bases de datos de sus beneficiarios finales lo que les beneficia mucho en el orden y estructuración de sus planes de negocio.
- e. Por el su parte en Bolivia APROSAR si tiene una base de datos para fines organizativos, Esperanza Bolivia aún no ha logrado consolidar plenamente su base de datos, aunque se cuenta con la información precisa producto de las fichas de trabajo

## Segundo día de taller

El día ha girado en función a la búsqueda de fondos desde fuentes públicas y privadas, el detalle de las presentaciones, ideas centrales y trabajo de grupos se presenta en el documento mismo, en este acápite solo se presentan las conclusiones más importantes del segundo día:

#### Conclusiones parciales trabajo de la mañana:

- a. Mantenerse en un enfoque social sin perder la visión no lucrativa de la ONG, no limita la prestación de servicios a terceros (consultorías), sin ingresar a la generación de lucro.
- b. Los recursos generados a través de la prestación de servicios a terceros, deben ser destinados solo a cubrir gastos administrativos de oficinas.
- c. La diferencia para una ONG local entre clientes y beneficiarios finales de un proyecto, radica en que la oferta de servicios solo es deberá ser direccionada a clientes y no para el mismo grupo meta (beneficiarios finales), ya que en se distorsiona la idea de apoyo y la comprensión del grupo meta.
- d. Armar consorcios entre ONG locales para concursar a fondos privados, pensando en temas concretos (proyectos y/o servicios en general).
- e. Es necesario visibilizar las acciones diarias de las ONG locales, con el fin de ser conocidas plenamente en los estratos donde accionan y coordinan ejes de trabajo con otros actores locales.
- f. Capitalizar la experiencia de la ONG local como lección aprendida para mejorar el trabajo a futuro.
- g. El uso de las nuevas tecnologías deben ser el eje motivador como oportunidad central de la consecución de fondos.

#### Conclusiones parciales trabajo de la tarde:

- a. La migración campo ciudad es producto de un efecto de pobreza, los Gobiernos Centrales no han apoyado el desarrollo agropecuario, por consiguiente; la pobreza generada por el modelo político, hace que se tenga un flujo migratorio permanente.
- b. La dinámica económica de la cadena productiva en el caso del Perú, ha provocado el retorno de los migrantes hacia sus zonas de origen, este proceso ha generado una demanda creciente de servicios básicos y agua potable, por consiguiente se ha incrementado la inversión del Gobierno Local y Central en las zonas rurales.
- c. Los fondos captados solo son de fuentes estatales para los grupos meta y no para ONG.
- d. La sostenibilidad de las acciones en las ONG locales están condicionadas a elementos clave de conseguir financiamiento, pero estos fondos no son de iniciativas públicas.
- e. El financiamiento para la ONG local desde los diferentes niveles del Estado, en ambos países no existe, los programas Gubernamentales apoyan a grupos campesinos organizados representativos de sociedad civil, no así a ONG locales organizadas.
- f. Desarrollar un capital humano de base es el motor del desarrollo local; infundir en la población esta responsabilidad haciéndose cargo de su propio desarrollo socio económico.

### **Tercer día de taller**

El tercer día de trabajo se ha centrado en la identificación de acciones concretas que tienen las socias locales, respecto al apoyo de estas en las ferias locales, nacionales e internacionales y como el grupo meta percibe este accionar técnico y la asimilación hacia el futuro, de la misma manera se presentan las conclusiones más importantes del tema:

#### **Conclusiones a la participación en ferias**

- a. La participación en ferias locales y nacionales impulsa y reconoce el trabajo de las organizaciones grupos meta y las posiciona mejor en estos mercados, conociendo el tipo de trabajo que realizan y promocionando el cambio y mejora de calidad de vida.

- b. La existencia de un plan comunicacional de cada socia en coordinación con sus grupos proporciona un mejor posicionamiento en las ferias.
- c. Trabajar con más detalle e importancia la participación en ferias internacionales, proporcionaría un mejor posicionamiento no solo del grupo meta, también de la socia local.
- d. La presentación de productos en las ferias locales y nacionales hace que el grupo meta se posicione mejor respecto a sus pares locales y tenga un mejor panorama a nivel de visión estratégica
- e. Coorganizar las ferias junto con actores locales buscando la institucionalización de estas es necesaria e importante, solo así se podrá garantizar la permanencia de estas en tiempo y espacio.
- f. Ver la factibilidad de la exportación de productos desde los grupos meta con apoyo de las socias, brinda un mejor posicionamiento internacional.

### **Estrategia de Sostenibilidad de las Acciones**

- a. La sostenibilidad financiera y el financiamiento sostenible para el GRUPO META no es el mismo enfoque, es necesario aclarar esta concepción antes de comenzar proyecto.
- b. Uno de los retos para garantizar la sostenibilidad de las acciones es el cómo el grupo meta se apropia del proceso, al menos algunas de sus acciones y a través de ese impulso cuanto se considera como sostenible.
- c. Se hace interesante buscar un mayor impulso del mercado de Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE), facilitando el acceso a información para lograr mejores y mayores condiciones; esto se logra a través de un diagnóstico empresarial, pasantías, intercambio de experiencias, etc.
- d. La identificación de actores locales, regionales o nacionales que proporcionen una sostenibilidad técnica, financiera y social al proyecto debiera ser tarea a realizar desde el principio del proyecto, tratando de crear una estrategia de salida unida a la sostenibilidad de las acciones.
- e. Para lograr una sostenibilidad real es fundamental el desarrollo del capital humano y el capital social; que los beneficiarios no sean beneficiarios sino actores: "Socios en el Desarrollo Local". Llamarlos beneficiarios implica dependencia y psicológicamente el productor dice: *"a mí me tienen que dar algo"*, porque soy beneficiario, es un paradigma negativo para el trabajo de las ONG. Si los llamamos socios, quiere decir que entramos en sociedad para el desarrollo mutuo pero con énfasis en los productores y productoras.
- f. Para lograr que los grupos meta comprendan mejor el objetivo de la gestión, se plantea el realizar cursos/capacitaciones y talleres de cómo hacer las cosas, incluyendo elementos como la oratoria para negociar bien los proyectos, pasando por el trámite y el seguimiento y concluyendo con la incidencia política.
- g. La comunicación a nivel de grupos meta debiera ser un eje de trabajo primordial, las comunidades entienden comunicación al efecto de comunicarse vía celular o teléfono, sin embargo es un proceso más complejo y de consolidación de redes de apoyo.
- h. Estrategia de salida tiene que ver con la sostenibilidad financiera, económica y social de los grupos meta y los proyectos implementados.

## Capítulo I - Antecedentes del proceso de intercambio de experiencias

Desde el año 2003, Lovaina Cooperación au Développement apoya en proyectos de cooperación en Bolivia y Perú en el marco de dos ejes programáticos, uno de ellos denominado Seguridad Alimentaria y Económica (SAE); mismo que trabaja en las siguientes áreas:

- a. Producción de alimentos con alto valor nutricional y
- b. Servicios de desarrollo empresarial.

Louvain Cooperation au Développement en Perú y Bolivia ha trabajado en el marco de planes quinquenales, el último fue en el periodo 2002 – 2007. A partir de la gestión 2008 se ha comenzado a estructurar en planes sexenales (2008 – 2013) divididos en dos trienios, 2008 – 2010 y 2011 – 2013. En el gran marco del Programa de Salud Alimentaria y Económica (SAE) para ambos países.

El Programa SAE en Bolivia, está siendo ejecutado a través de dos (2) proyectos:

- a. Proyecto del rubro Seguridad Alimentaria, operativizado por el socio local APROSAR en el departamento de Oruro, en el marco de los emprendimientos rurales, generando oportunidades de desarrollo económico local (servicios de desarrollo empresarial).
- b. Proyecto del rubro Seguridad Alimentaria Económica operativizado por el socio local Esperanza Bolivia, trabajando el eje de acceso y uso de alimentos en torno a la seguridad alimentaria y mejora de la calidad de vida a través del incremento de las capacidades propias en las organizaciones seleccionadas.

En el Perú el Programa trabaja a través de dos (2) proyectos, apoyados por dos socias locales:

- a. Proyecto del rubro de seguridad alimentaria, implementado por la social local El Taller, apoyando a organizaciones de base a ser autosostenibles y tener capacidades probadas en cabildeo y negociación de proyectos con el Estado peruano, en el enfoque de cadenas agrícolas.
- b. Proyecto también del rubro de seguridad alimentaria y desarrollo de iniciativas económicas locales, operativizado por CEDER ONG local que apoya también a organizaciones locales organizadas en torno a estructuras legales, involucradas en el enfoque de cadena agrícola.

Los proyectos del programa SAE en ambos países, están vinculados por un lado con un eje de desarrollo empresarial y por el otro, con la seguridad alimentaria.

Las cuatro socias locales tanto en Perú como en Bolivia, realizan acciones que contemplan la incidencia con entidades públicas y/o privadas para la consecución de recursos económicos que sean destinados a la inversión productiva.

Las ONG locales han seguido metodologías diversas y han obtenido resultados exitosos.

Para el caso de Perú las asociaciones acceden a fondos públicos vía PROCOMPITE y AGROIDEAS ambos son financiamientos del Gobierno Municipal y Nacional y, a fondos concursables privados a través de planes de negocios familiares, incluyendo su formulación y ejecución propia.

En el caso de AGROIDEAS, este es un Programa del Ministerio de Agricultura que tiene como finalidad elevar la competitividad de los pequeños productores, su objetivo es el fomentar a las Comunidades elegidas en tres aspectos: i) asociatividad, ii) gestión empresarial y iii) adopción de tecnologías. Esta dirigido a asociaciones de pequeños productores con menos de 20 has. por familia y financian hasta 1.825 soles.

PROCOMPITE es un Programa de cofinanciamiento entre el Estado Peruano y las Organizaciones de Pequeños Productores a través de la construcción e implementación de planes de negocio; ha sido creado para generar competitividad en las cadenas productivas a través de la transferencia de tecnologías (equipamiento, infraestructura, materiales y otros...), se articula a través de un diagnóstico complementario. El financiamiento es por categoría, la categoría A es financiada hasta 200 mil soles, teniendo una contraparte del 20%, que es compartida entre la socia local y la organización de base. Para la categoría B el financiamiento es desde 200 mil hasta un millón de soles, en este caso la contraparte es del 50%, también compartida.

En ambos casos se cuenta con un Comité Evaluador para la selección de proyectos elegibles y el monitoreo está a cargo del Gobierno Local y/o Regional.

Para el caso boliviano se han realizado diagnósticos empresariales integrales; buscado la asignación de recursos públicos de POA municipales principalmente y en algunos casos en las Gobernaciones, articulando la oferta y la demanda (por ejemplo Casa Fisher).

Bajo este proceso sostenido se ha planteado la realización de un taller presencial de intercambio de experiencias entre las cuatro socias locales y la propia Louvain Developpement del 28 al 30 de octubre de 2013 en el Hotel Oberland de la ciudad de La Paz, bajo el siguiente contenido:

#### Primer abordaje del intercambio (instrumentos utilizados desde las socias para elegir bases o grupos meta)

- Intercambio de experiencias por socia y País
- Exposiciones magistrales
- Dinámicas direccionadoras
- Dinámicas de trabajo grupal y contenidos
- Plenaria y conclusiones parciales

#### Segundo abordaje del intercambio (acceso de fondos privados y públicos desde diferentes entes)

- Exposición magistral de especialistas invitados
- Dinámicas direccionadoras
- Dinámicas de trabajo grupal y contenidos
- Plenaria y conclusiones parciales

#### Tercer abordaje del intercambio (grado de participación en ferias locales, nacionales e internacionales y estrategia de sostenibilidad de las acciones)

- Intercambio de experiencias por socia y País
- Exposiciones magistrales
- Dinámicas direccionadoras
- Dinámicas de trabajo grupal y contenidos
- Plenaria y conclusiones parciales

## Capítulo II - Análisis de contexto institucional de las socias locales

### 2.1. ESPERANZA BOLIVIA

Es una organización no gubernamental (ONG) dedicada a acciones de salud, educación, medio ambiente y desarrollo integral comunitario, que en 1983, inició sus operaciones de desarrollo en el país en calidad de ONG internacional dependiente de una red de ONGs de la familia de Esperanza Inc., con base en Phoenix Arizona EE.UU.

A partir de 1997, se ha convertido en una filial de Esperanza Inc., constituyendo el primer directorio y diseñando los estatutos y reglamentos de funcionamiento. Se cuenta con el apoyo técnico y financiero de la casa matriz, se tiene autonomía de gestión, es decir que decidimos que proyectos se deben emprender y que alianzas favorecen la implementación de los mismos.

Se trabaja en todo el país, con prioridad en los departamentos de Tarija y Chuquisaca, y somos miembro fundador de la red de ONGs PROCOSI (Programa de Comunicación en Salud Integral).

Los logros más importantes son los siguientes:

Cantidad de Beneficiarios	Logros alcanzados
Más de 150.000 familias	Participaron en proyectos de educación para la salud (salud integral, salud materno-infantil, salud sexual y reproductiva, educación para la sexualidad y lucha contra el Chagas.
Más de 36.000 personas (hombres y mujeres)	Han mejorado sus conocimientos sobre la prevención y lucha contra el Chagas
Más de 10.000 madres y padres de familia	Identifican en sus hijos/as menores de 5 años, las señales de peligro en caso de infecciones respiratorias o diarreicas.
Más de 2000 niños/as menores de 14 años	Han concluido el tratamiento contra el Chagas.
Más de 40.000 personas (hombres y mujeres)	Han participado en acciones de educación y promoción de los derechos humanos con énfasis en la salud.
Más de 25.000 personas (hombres y mujeres)	Han participado en acciones educativas y de difusión del Nuevo Código de Procedimiento Penal, con énfasis en justicia comunitaria.
Más de 5000 líderes comunitarios	Han sido capacitados en gestión comunitaria para la salud.
Más de 2000 jóvenes adolescentes	Desde 1999 participan anualmente en talleres de capacitación que promueven la salud sexual y reproductiva.
Más de 500 líderes juveniles capacitados	Han participado en actividades de movilización para la educación sexual y reproductiva
Más de 100 jóvenes adolescentes	Emprenden iniciativas económicas y sociales que contribuirán a mejorar su calidad de vida.
Más de 5000 familias cuentan con cocinas ecológicas	Reducen el consumo de leña y la contaminación ambiental.
Más de 5000 familias	Han mejorado/construido su vivienda digna y saludable bajo el sistema de autoconstrucción y con tecnología apropiada en municipios de los departamentos de Chuquisaca (Icla y San Lucas). Entre 2001 y 2008.

Cantidad de Beneficiarios	Logros alcanzados
Más de 5000 familias	Se encuentran en proceso de mejoramiento construcción/mejoramiento de sus viviendas, a través del sistema de autoconstrucción y con tecnología apropiada en el departamento de Tarija.
Más de 10.000 personas	Están desarrollando habilidades en técnicas de albañilería y/o construcción de viviendas.
Más de 2000 personas (hombres y mujeres)	Han mejorado su calidad de vida al haber sido intervenidos quirúrgicamente por médicos voluntarios en diferentes especialidades (Cirugía general, oftalmología, traumatología, ginecología, entre otros)

## 2.2. APROSAR

La Asociación de Promotores de Salud en Área Rural (APROSAR), ha surgido como una coparte local de una ONG internacional norteamericana, con el pasar del tiempo y por el tipo de trabajo que realiza, ha quedado como eje interlocutor de las acciones entre grupos organizados del área rural circundante a la ciudad de Oruro y la misma ciudad, como eje urbano.

La visión esta direccionada a alcanzar con alcanzar "comunidades contextualizadas, gozando de buena salud y siendo actores de su propio desarrollo".

En tanto que la misión es "Preservar, la salud en las comunidades de escasos recursos respetando sus costumbres y cultura, haciendo énfasis en el auto cuidado de la salud para coadyuvar en el desarrollo comunal".

Sus valores trabajados de forma participativa con organizaciones de base y aportes de sociedad civil son: Amplitud, participación, respeto, organización, solidaridad, acción reflexión.

Finalmente un objetivo principal en la implementación de uno de los proyectos más importantes (Ventanilla Local Económica) es contribuir a mejorar las condiciones de vida de hombres, mujeres y familias (beneficiarios directos e indirectos) de Unidades Productivas Rurales (UPR's) en seis Municipios del departamento Oruro, activando (dinamizando) en ellas procesos de Desarrollo Económico local (DEL).

## 2.3. CEDER

El Centro de Estudios para el Desarrollo Regional (CEDER), es una ONG peruana con 30 años de experiencia y pericia con organizaciones campesinas de pequeños productores.

La visión institucional propone convertirse en impulsores y líderes de políticas, propuestas y programas de desarrollo humano sustentable, constituyéndose en referente local y regional en las áreas de experticia. El esfuerzo y contribución a este desarrollo es comprometido y sostenible, estando satisfechos de haber logrado esa visión: somos referentes locales y regionales en las áreas de trabajo.



Dejando la experticia en cada acción que se despliega, se está mejorando las capacidades de cada familia con quienes se interactúa: campesinos hombres y mujeres, jóvenes emprendedores, y escolares, niños, niñas y adolescentes; y se está contribuyendo a que tengan mejoras en su condición de vida, en las distintas áreas geográficas donde se trabaja. También se aprende, del conocimiento y experiencias de los socios y beneficiarios; y así se crece de manera coordinada..

Esta es la mejor recompensa al esfuerzo y compromiso con el desarrollo de la sociedad regional y nacional. 30 años son sinónimo de dedicación, superación y compromiso indeclinables.

Gracias a las contrapartes financieras quienes comparten la visión y acompañan en la travesía, de la misma manera el apoyo de las instancias públicas y privadas que establecen conjuntamente vínculos de cooperación y trabajo, y finalmente el reconocimiento de las familias que confían en trabajo de CEDER.

## **2.4. EL TALLER**

El Taller denominado Asociación de Promoción y Desarrollo, es una ONG local peruana que está embarcada en el logro de una sociedad más justa y equitativa, por ello su esfuerzo radica en suscitar el desarrollo de emprendimientos individuales y colectivos, generando a su vez, corrientes humanas eficientes, creadoras y solidarias, incluyendo a los actores dentro de redes institucionales más amplias, a lo largo de sus 23 años de trabajo ininterrumpido, ha generado experiencias, conocimientos y aportes con los actores de los sectores en los que trabaja, en mejora de su productividad, tecnología, competencia y capacidad de innovación, para enfrentar positivamente los retos y oportunidades del contexto; todo ello mediante:

- a. La conformación y consolidación de redes sociales productivas y empresariales
- b. El fortalecimiento de entornos competitivos
- c. Desarrollo de capacidades
- d. Generación de conocimiento
- e. Transferencia de tecnología

El Taller viene trabajando en los departamentos de Arequipa, Ica, Cusco, Puno, Moquegua y Tacna, ámbitos en los cuales ejecuta proyectos de desarrollo con el apoyo de Agencias de Cooperación Técnica Internacional, programas del Estado y Empresas Privadas, contando para ello con un equipo multidisciplinario comprometido con poblaciones de bajos recursos y una red social con diversos actores del desarrollo.

El Taller prioriza su intervención en cuatro temas:

- a. Desarrollo rural con enfoque de producción orgánica y seguridad alimentaria con Pequeños productores altoandinos
- b. Educación para el trabajo en escuelas rurales públicas
- c. Identidad y cultura como base de un turismo sostenible y desarrollo
- d. Estudios de prospectiva de ramas económicas y sociales

## **Capítulo III - Proceso de participación de las cuatro (4) ONG locales en el intercambio de experiencias y conclusiones parciales**

### **3.1. Parte inicial del taller**

La inauguración y bienvenida del evento ha estado a cargo de Daniel Pérez en calidad de Responsable del Programa de Seguridad Alimentaria y Económica (SAE) de Louvain Cooperation au Développement.

La explicación metodológica, así como los detalles logísticos han estado a cargo del equipo consultor, adicionalmente se ha expuesto con detalle el tipo de evento previsto dando lectura al Plan de Facilitación, asimismo se han definido por anticipado las horas de descanso, alimentación y las dinámicas del evento.

Seguidamente se ha realizado una rápida presentación de todos los participantes al taller de intercambio de experiencias resaltando sus expectativas personales. (ver anexo I listado de participantes)

### **3.2. Primer día de taller**

El primer día de trabajo ha comenzado con cierto retraso, debido a imponderables de las líneas aéreas nacionales, así como es importante denotar que APROSAR a ha comenzado su participación recién el segundo día de evento, esto a aspectos logísticos y laborales propios de la ONG, sin embargo han entregado al equipo consultor una presentación de donde se han extractado los datos más relevantes para la matriz.

A continuación se ha iniciado el primer tema del intercambio de experiencias relacionado con la presentación de instrumentos utilizados desde las socias locales, para elegir grupo meta de cara a implementar un proyecto. (ver anexo II Plan de Facilitación)

La primera exposición ha sido encomendada a CEDER del Perú, posteriormente El Taller también del Perú ha presentado sus criterios de selección, para concluir la tarde con la exposición verbal de Esperanza Bolivia, los elementos más importantes han sido rescatados en el siguiente cuadro

**CUADRO Nro. 1  
COMO SELECCIONAMOS A NUESTROS GRUPOS META?**

INSTRUMENTOS GRUPOS META	APROSAR	ESPERANZA BOLIVIA	CEDER	EL TALLER
<p>Criterios de selección del ente financiador</p>	<p>Louvain Cooperation au Developpement realiza un riguroso proceso de selección de socios locales utilizando instrumentos internos (diagnósticos, evaluaciones, reuniones de coordinación con entes locales y regionales).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elige a sus grupos meta a través de diagnósticos del sector, priorizando líneas estratégicas de acción.</li> <li>Utiliza una línea base de cierre que le sirve también de línea base de inicio de un nuevo proceso de apoyo.</li> <li>- Se utiliza un modelo de proyecto de inversión social concertado con el financiador.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se tiene una matriz tipo diagnóstico y a través de esta se realizan las acciones directas para seleccionar un grupo meta.</li> <li>- La selección inicial viene de la mano con una serie de reuniones impulsadas desde la socia local con autoridades originarias.</li> <li>- Se utilizan modelos de proyectos de inversión social de acuerdo al requerimiento del ente financiador.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se trabaja con diagnósticos y presupuestos participativos</li> <li>- Se trabaja con las organizaciones que presentan interés en el tipo de apoyo realizando una selección directa</li> <li>- Se utiliza el plan de negocio como herramienta para captar recursos, haciendo equipo con el grupo meta</li> <li>- Cuenta con una base de datos estructurada de beneficiarios finales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se realizan diagnósticos institucionales y participativos</li> <li>- También se desarrollan pequeñas iniciativas empresariales (maíz, frutas, etc.), a fin de garantizar la sostenibilidad futura.</li> <li>- Se impulsa el fortalecimiento social y política en el territorio, con capacidad de gestión en su propio desarrollo, siendo actores participativos en el mercado local y gestionando pequeños proyectos</li> <li>- También se utiliza como herramienta inicial un plan de negocios bajo un modelo empresarial y organizacional</li> <li>- Cuentan con una base de datos de beneficiarios.</li> </ul>

<b>INSTRUMENTOS GRUPOS META</b>	<b>APROSAR</b>	<b>ESPERANZA BOLIVIA</b>	<b>CEDER</b>	<b>EL TALLER</b>
Plan Estratégico Institucional de la social local.	Tienen un plan estratégico con visión a 15 años que es ajustado permanentemente	Cuentan con un plan estratégico	Cuentan con un plan estratégico	- Cuentan con un plan estratégico.
Plan Nacional de Gobierno	Siguen el Plan Nacional de Desarrollo	Siguen el Plan Nacional de Desarrollo	Si se basan en el Plan de Gobierno	Toman en cuenta el Plan de Gobierno
Plan Sectorial	Se basan en el Plan Sectorial del Departamento		Si toman lineamientos del Plan Sectorial	Siguen lineamientos del Plan Sectorial
Plan de Desarrollo Departamental (PDD)	Siguen el Plan de Desarrollo del Departamento		Tienen incidencia con el Plan Departamental	Tienen incidencia con el Plan Departamental
Plan de Desarrollo Municipal (PDM)	Se basan en el PDM y coordinan acciones directas	Siguen los lineamientos del PDM, aunque este último no considera la quinua como elemento priorizado en la región	Coordinan acciones directas con los Municipios involucrados	Coordinan acciones directas con los Municipios involucrados
Diagnóstico Línea Base (DLB)	Tienen una línea base genérica	No tienen línea base	No tienen línea base	No tienen línea base
Evaluación Ex Ante	No se cuenta con este instrumento	Se tienen fichas con preguntas tipo evaluación ex - ante	No se cuenta con este instrumento	No se cuenta con este instrumento
Coordinación con Dirigentes Campesinos	Es uno de sus lineamientos institucionales, el trabajo y consulta directa con dirigentes campesinos	Realizan la actividad constantemente y coordinan acciones con los dirigentes originarios y a través de estos cuentan con legitimidad frente a las comunidades	Es el primer instrumento que utilizan	Realizan reuniones permanentemente y apoyan permanentemente

<b>INSTRUMENTOS GRUPOS META</b>	<b>APROSAR</b>	<b>ESPERANZA BOLIVIA</b>	<b>CEDER</b>	<b>EL TALLER</b>
Coordinación con Representantes de gobiernos locales	A nivel de Gobiernos Municipales y en algún caso con la Gobernación	Si coordinan acciones elementales con el Gobierno Municipal	La coordinación que realizan de cara a apoyar al grupo meta es altamente positiva y valorada por el grupo meta	Coordinan de manera directa con los Gobiernos Municipales

### **3.3. Conclusiones parciales al primer día**

Seguidamente se presentan las conclusiones parciales del primer día de intercambio que han sido extractadas de los espacios de preguntas, respuestas, comentarios, aclaraciones y plenaria general de cierre.

#### **3.3.1. CEDER del Perú**

- a. Sus beneficiarios finales son pequeños horticultores, agrupados en organizaciones principalmente bajo el objeto del riego, pero también del desarrollo agropecuario.
- b. Trabajan con seis asociaciones de productores pequeños y dos de regantes más organizados.
- c. Por lo general se elabora un plan de negocios a fin de comenzar con el periodo de apoyo, la construcción de este plan es participativo, entre técnicos de CEDER y el grupo meta, aplicando metodologías participativas.
- d. El asesoramiento desde CEDER radica en la preparación de propuestas, para construir los planes de negocio destinados hacia fondos concursables (PROCOMPITE y AGROIDEAS)
- e. Se trabajan con diagnósticos y presupuestos participativos de cara a construir planes de negocios.

#### **Experiencias testimoniales respecto al tema**

- a. **Alipio Montes Director Ejecutivo de CEDER:** “el concurso de fondos desde la convocatoria permanente del Estado hace que sea muy importante trabajar los planes de negocio con los grupos meta a nivel de herramienta para captar recursos, acudimos a los diagnósticos y presupuestos participativos. Por otro lado se trabaja con las organizaciones que tienen interés en realizar acciones, no acudimos a organizaciones de base que no tienen interés en trabajar con nosotros. También contamos con una base de datos estructurada de beneficiarios finales”.

#### **3.3.2. El Taller del Perú**

- a. Se trabajan con diagnósticos institucionales direccionados a apoyar acciones a grupos meta en diferentes especialidades.
- b. Se buscan realizar planes de negocio considerando iniciativas empresariales, viendo la sostenibilidad económica
- c. Se busca el fortalecimiento social y político en el territorio, generando capacidades de gestión en su propio desarrollo, convirtiéndose en actores participativos en el mercado local.
- d. La herramienta principal es el plan de negocios para acceder a financiamiento de PROCOMPITE y AGROIDEAS.

#### **Experiencias testimoniales respecto al tema**

- a. **Antonio García Director Ejecutivo EL TALLER:** “el trabajo que realizamos está muy direccionado hacia la utilización de nuestras listas de beneficiarios, tenemos listas con DNI bien identificados de grupos meta tanto de hombres y mujeres, luego recién traspasamos conocimientos hacia el grupo meta sobre la forma de estructurar un plan

de negocios, lo cierto es que ellos no comprenden plenamente este trabajo, pero lo importante es que apoyan el proceso y nos dan ideas para su estructuración final”.

### **3.3.3. Esperanza Bolivia**

- a. Su principal herramienta es la aplicación de una matriz tipo diagnóstico.
- b. Trabajan muy de cerca con las autoridades originarias a fin de crear confianza y credibilidad para trabajar con grupos meta.
- c. Se utilizan modelos de proyectos de desarrollo que son determinados por los entes financiadores, en este caso los Gobiernos Municipales.
  1. Se valora mucho el trabajo de impulso en el primer año, especialmente la parte del diagnóstico e introducción un producto nuevo en la zona. Se hizo una adopción y adaptación de tecnología, el rendimiento inicial fue bajo, sin embargo se está cumpliendo el objetivo de la seguridad alimentaria a través del autoconsumo.
- d. El 50% para el proyecto es del Municipio, Louvain Developpement con el proyecto proporciona el 30% y Esperanza Bolivia aporta con el 20% efectivo y en valorización.

#### **Experiencias testimoniales respecto al tema**

**Sergio Martínez Gerente de Esperanza Bolivia:** “se tiene una matriz tipo diagnóstico y a través de esta se realizan las acciones directas para seleccionar un grupo meta, la selección inicial viene de la mano con una serie de reuniones impulsadas desde la socia local con autoridades originarias, adicionalmente utilizamos modelos de proyectos de inversión social de acuerdo al requerimiento del ente financiador”.

### **3.3.4. A nivel de conclusiones generales del primer día**

- f. Las tres socias (dos Perú y una Bolivia), han demostrado gran pericia en la aplicación de sus instrumentos, estos son diferentes pero ajustados a su realidad.
- g. En Perú el Gobierno Central a través de sus entes representativos ha logrado impulsar a los pequeños productores con una política real de desarrollo
- h. En Bolivia solo se tiene el Plan Nacional de Desarrollo y Planes Sectoriales, los procedimientos son pesados en tiempo y herramientas técnicas y esto quita interés por parte de las socias locales y de los mimos grupos meta.
- i. Las socias peruanas (CEDER y TALLER) cuentan con bases de datos de sus beneficiarios finales lo que les beneficia mucho en el orden y estructuración de sus planes de negocio.
- j. Por el su parte en Bolivia APROSAR si tiene una base de datos para fines organizativos, Esperanza Bolivia aún no ha logrado consolidar plenamente su base de datos, aunque se cuenta con la información precisa producto de las fichas de trabajo

### **3.4. Segundo día de taller (mañana)**

Se ha comenzado con un recordatorio a nivel de conclusiones respecto al trabajo del día anterior.

### **Primera exposición sobre la búsqueda de fondos de fuentes privadas en Bolivia, Perú y otros países**

El especialista Rodolfo Erostequi Director Ejecutivo del Centro de Apoyo al Desarrollo Laboral (LABOR) ONG Boliviana especializada en canalización y captura de fondos de fuentes privadas de financiamiento, ha presentado una exposición magistral sobre el tema (ver presentación en Power Point en documento adjunto) originando los siguientes comentarios generales:

- a. Las ONG locales en Latinoamérica aún están cumpliendo su rol social de apoyo a sectores marginados de la sociedad civil
- b. Las ONG locales están indagando nuevas maneras de supervivencia, buscando abrir brazos de apoyo y sostenibilidad por medio de consultoras de apoyo, estas son parte de las ONG (prestación de servicios). Pero no son consideradas como Empresas independientes y fuera del esquema social.
- c. En los últimos años se ha producido un proceso de pérdida de identidad paulatina de las ONG locales, debido a que se está buscando cada vez con mayor fuerza estrategias de supervivencia, esto origina que el enfoque social y de apoyo a los sectores marginados sea menos trabajado, por contrapartida la visión de sostenibilidad financiera a través de la prestación de servicios va en aumento.
- d. Respecto a las fuentes de financiamiento en Perú es un tanto diferente que en Bolivia, sin embargo en general estas fuentes de financiamiento internacionales se están cerrando, debido a que Perú es ya un país con un ingreso per cápita un poco más alto y por parte de Bolivia la política económica del país ha centralizado todo el esfuerzo en proyectos de inversión social implementados desde las operadoras del Estado, dejando de lado los proyectos de desarrollo. Este proceso origina que se aperturen nuevas fuentes de financiamiento del sector privado, como ejemplo el sector minero en ambos países para trabajar todo el tema de Responsabilidad Social Empresarial.
- e. Es necesario analizar la doble lógica, por un lado está la empresa con su objetivo de lucrar y por otro lado la ONG con un enfoque más social y de apoyo a sectores marginados, por consiguiente es necesario separar bien los enfoques, pero no perder la orientación con la cual nació la ONG.
- f. Existe un proceso que ha ido evolucionando en los últimos 20 años en toda Latinoamérica, este, está basado en un sentido paternalista desde las ONG locales e internacionales, mismas que han generado este sentimiento. Esto ha originado que se distorsione la visión respecto al enfoque social; el momento que la ONG quiere trabajar con el mismo grupo meta a nivel de prestación de servicios, es cuando se genera un sentimiento paternalista y el grupo meta no entiende la separación de roles entre el fondo perdido y la prestación de servicios.

Se ha seguido con el trabajo de grupos teniendo en cuenta la siguiente pregunta direccionadora: *“cual la forma de conseguir financiamiento de fuentes privadas buscando la sostenibilidad de las acciones desde los grupos meta y cual el papel de los socios locales”*.

El trabajo se ha dividió en dos grupos: i) APROSAR y El Taller y ii) Esperanza Bolivia y CEDER, los resultados son los siguientes:




**Cuadro Nro. 2**  
**Grupo de Trabajo 1 (Esperanza Bolivia y CEDER)**

<b>TRABAJO DE GRUPO</b>	<b>APUNTES AL TRABAJO DE GRUPO</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Participar en los fondos concursables ofrecidos por las empresas privadas.</li> <li>▪ Desarrollar las capacidades de las organizaciones para identificar, generar y ejecutar las propuestas.</li> <li>▪ Ofertar servicios a empresas privadas para que generen bienestar social.</li> <li>▪ Estrategias de marketing para ofertar nuestros servicios en favor de los grupos meta.</li> <li>▪ Segmentar muy bien el mercado de los que pueden darnos fondos.</li> <li>▪ Explorar la posibilidad de canalizar fondos de la sociedad civil.</li> <li>▪ Utilizar intensivamente las nuevas tecnologías y participar de las redes sociales.</li> <li>▪ Generar consorcios con aliados que buscan el mismo fin; consorcio es más formal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Desarrollar las capacidades de las organizaciones (nuestros beneficiarios) para que identifiquen oportunidades (propuestas) para que podamos presentarnos en conjunto. Facilitarles información para que identifiquen, negocien y gestionen proyectos.</li> <li>▪ Si no hay ofertas, entonces, con imaginación proponer a las empresas posibilidades de ejecución de proyectos en el marco de la Responsabilidad Social Empresarial.</li> <li>▪ En Perú hay oficina de Relación Comunitaria que ofrecen financiamiento, ahí también debemos apuntar.</li> <li>▪ La incidencia política no solo debe ser hacia el Gobierno sino también a las Empresa Privada y posibles donantes privados (personalidades y artistas).</li> <li>▪ Hay que trabajar los mecanismos de incidencia del grupo meta.</li> <li>▪ Como ONG debemos tener la capacidad de traducir la demanda del grupo meta con criterios técnicos, enseñándoles a priorizar y pedir lo que realmente necesitan los beneficiarios finales.</li> <li>▪ Las ONG estamos siendo muy modestas para entrar al mercado, no solo con consultorías, sino con Marketing dirigido a la financiera y al grupo meta, esto significa que debemos incrementar la imagen institucional. Conclusión, utilizar Mercadeo Social para lograr una buena cartera de clientes y beneficiarios.</li> <li>▪ Importante la presencia en Redes Sociales para llegar a los artistas y personalidades que pueden hacer donaciones importantes para nuestros fines, incluso a la sociedad civil buscando el micro financiamiento.</li> <li>▪ Debemos contar con un buen Brochure de presentación (físico y digital).</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ En el futuro, usar tecnología para dispositivos móviles para buscar micro donaciones de la sociedad civil.</li><li>▪ Utilizar el Moodle con internet explorer para transmitir nuestra lógica de pensamiento a los consultores, investigadores, estudiantes, etc. Y que en vez de efectivo nos paguen los cursos con monografías, notas conceptuales o planes de negocios, así tendremos una cartera de propuestas de propiedad de la ONG.</li><li>▪ Buscar Consorcio porque es más formal que la Red, esto significa pasar del Convenio hacia el Contrato.</li><li>▪ Tenemos que entrar en el nuevo modelo del mundo en el que vivimos, sin miedo, especializar a nuestros profesionales y empleados en la coyuntura, las proyecciones de lo que está por suceder y el uso y aplicación de nuevas tecnologías.</li><li>▪ Debemos buscar buenos propósitos para trabajar con esos fines que están siendo financiados o que se van a financiar en el futuro, anticiparnos para presentar propuestas innovativas que den solución a las problemáticas actuales o futuras.</li></ul>
	

**Cuadro Nro. 3**  
**Grupo de Trabajo 2 (APROSAR y EL TALLER)**

<b>TRABAJO DE GRUPO</b>	<b>APUNTES AL TRABAJO DE GRUPO</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Enfoque de mercado, interpretando las condiciones y las necesidades de la demanda sobre todo del sector privado, viendo las competencias, calidad del servicio, especificaciones técnicas e identificar los mecanismos para satisfacer la demanda.</li> <li>▪ Identificar factores diferenciadores, superar la aversión al riesgo, cultura empresarial</li> <li>▪ Identificar actores para atender demandas que el Estado no apoya, además identificar los actores que subvencionan las intervenciones</li> <li>▪ Organizar la generación de experiencias para capitalizarlas</li> <li>▪ Protección de derechos intelectuales (honestidad, responsabilidad confiabilidad como eje transversal)</li> <li>▪ Generar un efecto multiplicador a través de la asociatividad de ONG, apalancar recursos con proyectos en ejecución</li> <li>▪ Lectura adecuada del entorno como eje transversal</li> <li>▪ Género como eje transversal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tenemos que ver asertivamente las posibilidades que nos proporciona el mercado privado y aprovechar estas, con un enfoque progresista y futurista pensando en la sostenibilidad de los grupos meta y también de las ONG.</li> <li>▪ Debemos pensar sobre aspectos referidos a la minimización del riesgo en la consecución de financiamiento privado.</li> <li>▪ Las demandas identificadas deben ser producto de un análisis exhaustivo considerando las necesidades reales del grupo meta, pero también considerando las necesidades de supervivencia de la ONG.</li> <li>▪ La protección de los derechos intelectuales en la preparación e implementación de proyectos innovadores debiera ser una constante en todo el trabajo que realizamos permanentemente.</li> <li>▪ Nuestros proyectos deberían insertar ejes transversales como ser género, sostenibilidad, medioambiente y otros.</li> </ul>
	

A continuación y producto de las discusiones en la plenaria general, se presentan las conclusiones parciales del tema:

- Mantenerse en un enfoque social sin perder la visión no lucrativa de la ONG, no limita la prestación de servicios a terceros (consultorías), sin ingresar a la generación de lucro.
- Los recursos generados a través de la prestación de servicios a terceros, deben ser destinados solo a cubrir gastos administrativos de oficinas.
- La diferencia para una ONG local entre clientes y beneficiarios finales de un proyecto, radica en que la oferta de servicios solo es deberá ser direccionada a clientes y no para el mismo grupo meta (beneficiarios finales), ya que en se distorsiona la idea de apoyo y la comprensión del grupo meta.
- La creciente necesidad en ambos países (Perú y Bolivia) generada por los cambios coyunturales internos y los procesos globalizadores, hacen que sea necesario el repensar en estrategias de supervivencia de la ONG, como por ejemplo aprovechar las capacidades institucionales puestos al servicio de una sociedad civil, sin perder de vista su enfoque social.
- La lógica del mercado actual lleva a las ONG a ser más creativas, reorientando opciones de búsqueda de fondos a través de la estructuración de equipos de trabajo (Fundraising), realizando análisis de tendencias con el objeto de saber dónde buscar el financiamiento sostenible.
- La existencia de un equipo técnico en la ONG local, especializado en la construcción de notas conceptuales y propuestas técnicas es un elemento importante a ser considerado como fortaleza de la ONG.
- Armar consorcios entre ONG locales para concursar a fondos privados, pensando en temas concretos (proyectos y/o servicios en general).
- La Empresa Privada busca a organizaciones representativas de la sociedad civil que le reconozcan y ayuden a efectivizar sus actividades, por ejemplo el crear microempresas para reorientar el interés de la población hacia otros temas, que le permitan generar mejores ingresos; son prácticas que se realizan por ejemplo en el sector minero. Esta es una alternativa en la presentación de propuestas a terceros desde las ONG locales, buscando nuevas alternativas de supervivencia.
- La organización de campañas públicas de canalización de fondos debiera darse en los países donde tienen áreas de acción las ONG locales, creando un kow how (como se hace) en un contexto local.
- La estrategia de marketing debe estar bien definida desde la ONG local en el marco de la búsqueda de fondos, con grupos objetivo bien definidos.
- Es necesario visibilizar las acciones diarias de las ONG locales, con el fin de ser conocidas plenamente en los estratos donde accionan y coordinan ejes de trabajo con otros actores locales.
- Capitalizar la experiencia de la ONG local como lección aprendida para mejorar el trabajo a futuro.
- El uso de las nuevas tecnologías deben ser el eje motivador como oportunidad central de la consecución de fondos.

### **3.5. Segundo día de taller (tarde)**

#### **Segunda exposición sobre búsqueda de fondos de fuentes públicas en Bolivia, Perú y otros países**

Para la exposición de este tema se ha invitado a Wilson Baina Morales Oficial de Créditos Senior del Banco de Desarrollo Productivo (BDP) dependiente del Estado Plurinacional de Bolivia, el resumen de la presentación es el siguiente:



- El BDP es un banco de segundo piso, orientado a la promoción y fortalecimiento del sector productivo, regulada por la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero – ASFI
- Apoyar el desarrollo productivo del país para generar ingresos, empleo y reducción de desigualdades de los actores de la economía plural
- canaliza y otorga recursos financieros y servicios de apoyo a la producción en condiciones de fomento, promoción, fortalecimiento y fomento, para atender a los diferentes actores
- Proveer de financiamiento y de asesoría técnica directa a actores que requieren iniciar o hacer crecer su pequeña actividad productiva
- Fortalecer la producción de pequeños actores, en sectores productivos y/o territorios en desarrollo respetando su vocación productiva
- Apuntalar la producción de medianos y grandes actores, con experiencia crediticia, en sectores y/o territorios en consolidación
- Articulador de los procesos productivos entre y con los actores productivos de los sectores.
- Fortalecer acciones que promuevan la asociatividad entre los actores productivos de pequeña escala con el objetivo de aprovechar los beneficios de las economías de aglomeración.
- Fideicomisos públicos y privados, dirigidos a la otorgación de créditos, inversiones, proyectos sociales, otros, en el marco del mandato del Fideicomitente.
- Créditos a sectores productivos, quinua, caña, sésamo – frejol, avícola, granos, vitivinícola
- Respaldo operaciones de financiamiento micro y pequeños productores, urbanos y rurales, hasta un 50% del capital solicitado

A continuación se ha procedido a realizar el trabajo en grupos luego de responder a las preguntas puntuales, con el fin de propiciar una discusión más profunda se ha variado el trabajo de grupos mezclando nuevamente los grupos.

**Cuadro Nro. 4**  
**Grupo de Trabajo 2 (Esperanza Bolivia y EL TALLER)**

<b>TRABAJO DE GRUPO</b>	<b>APUNTES AL TRABAJO DE GRUPO</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ No hay fondos públicos para sostenibilidad de las ONG</li> <li>▪ Fondos estatales que complementan a fondos de cooperación</li> <li>▪ PERU: procompite, agroideas, inaggro, sierra exportadora, sierra sur, mi riego</li> <li>▪ BOLIVIA: contraparte de los Gobiernos locales, fondo indígena, etc...</li> <li>▪ Fondos de entidades públicas en el tema de adquisición de servicios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Los fondos públicos sin solo destinados a en ambos países a los grupos meta las ONG no tenemos posibilidad de accionar estos fondos.</li> <li>▪ En ambos países los fondos del Estado complementan a los fondos de la cooperación traducidos en proyectos integrales.</li> <li>▪ Bolivia tiene mayor posibilidad de conseguir fondos públicos provenientes de fondos específicos, fondo indígena, fondo de innovación tecnológica.</li> </ul>
	

**Cuadro Nro. 5**  
**Grupo de Trabajo 1 (APROSAR y CEDER)**

TRABAJO DE GRUPO	APUNTES AL TRABAJO DE GRUPO
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identificar la normativa y reglamentación para realizar incidencia política.</li> <li>▪ Proponer la reglamentación y otros instrumentos para los diferentes fondos.</li> <li>▪ Desarrollar capacidades en la identificación, elaboración y ejecución de proyectos, propuestas y planes de negocio.</li> <li>▪ Desarrollar capacidades en las organizaciones meta que identifiquen sus iniciativas para la elaboración y ejecución de planes de negocios o proyectos.</li> <li>▪ Formación y especialización de recursos humanos en el diseño y desarrollo de proyectos.</li> <li>▪ Alianzas público privadas para pequeños proyectos.</li> <li>▪ Lectura de los procesos para ir acortando tiempos y procesos para reducir los cuellos de botella sin saltarnos la norma.</li> <li>▪ Identificar a los tomadores de decisión en los ministerios o gobierno locales para incidir directamente en él.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Generación de capacidades en temas de gestión municipal</li> <li>▪ BID Fomin proyecto Fominables (ONGs y Municipios focalizados en el tema productivo); el municipio con el BID Fomin a través de una ONG.</li> <li>▪ Incidencia directa con los tomadores de decisión.</li> </ul>
	

A continuación y producto de las discusiones en la plenaria general, se presentan las conclusiones parciales del tema:

- g. La migración campo ciudad es producto de un efecto de pobreza, los Gobiernos Centrales no han apoyado el desarrollo agropecuario, por consiguiente; la pobreza generada por el modelo político, hace que se tenga un flujo migratorio permanente.

- h. La dinámica económica de la cadena productiva en el caso del Perú, ha provocado el retorno de los migrantes hacia sus zonas de origen, este proceso ha generado una demanda creciente de servicios básicos y agua potable, por consiguiente se ha incrementado la inversión del Gobierno Local y Central en las zonas rurales.
- i. Proyectos con enfoque de cadenas, logran el repoblamiento de las comunidades intervenidas (caso Perú), generando con apoyo del Estado el repoblamiento rural, así como la generación de nuevas alternativas económicas de desarrollo.
- j. Los fondos concursables y las alianzas público – privadas son posibles y reales en Bolivia y Perú, se están efectivizando parcialmente con organizaciones sociales.
- k. Los fondos captados solo son de fuentes estatales para los grupos meta y no para ONG.
- l. La sostenibilidad de las acciones en las ONG locales están condicionadas a elementos clave de conseguir financiamiento, pero estos fondos no son de iniciativas públicas.
- m. Construir consorcios con ONG internacionales y locales, a fin de consolidar el proceso de sostenibilidad y captación de fondos de fuentes públicas a través del cabildeo y capacidad de negociación de las Organizaciones de Base, mismos que sean de beneficio para el Estado en la correcta utilización de sus fondos, la Organización Social en la mejora de la calidad de vida y la ONG local como coejecutor de la iniciativa.
- n. El financiamiento para la ONG local desde los diferentes niveles del Estado, en ambos países no existe, los programas Gubernamentales apoyan a grupos campesinos organizados representativos de sociedad civil, no así a ONG locales organizadas.
- o. Desarrollar un capital humano de base es el motor del desarrollo local; infundir en la población esta responsabilidad haciéndose cargo de su propio desarrollo socio económico.

### **Experiencias testimoniales respecto al tema**

- b. **Antonio García Director Ejecutivo EL TALLER:** “nosotros hemos encontrado como oferta al Municipio, la Prefectura y los privados un producto específico, por esta razón trabajamos con las organizaciones sociales sobre la base de crear institucionalidad en ellos mismos, eso hace que el financiador vea con mejores ojos, grupos organizados; hablando por ellos mismos”.
- c. **Alipio Montes Director Ejecutivo de CEDER:** “nosotros ofrecemos un resultado, este se dimensiona en función a las necesidades del grupo meta y del financiador, si existe un financiador que solicita un resultado que no se puede entregar, simplemente no se acepta el trabajo, se cuida mucho la imagen de la ONG, así como el relacionamiento con el grupo meta”

### **3.6. Fortalezas y pericia institucional de las socias locales**

En el marco de una conversación informal tipo tertulia en un ambiente diferente y acondicionado para generar mayor trabajo de equipo, se discutió el siguiente tema: *“cuales los elementos emblemáticos que tienen cada socia local, los aspectos en los cuales son fuertes y tiene pericia”*, aplicados en el trabajo diario de la ONG.

El acondicionamiento se ha realizado en la terraza del hotel en torno a una chimenea a media luz, las sillas en forma de U, donde se han recogido los siguientes elementos:



**Cuadro Nro. 6**

**TERTULIA NOCTURNA**

El espacio de tertulia (espacio informal de discusión sobre temas que hacen al evento), ha comenzado a las 18:30 en un espacio físico acondicionado, han participado todos los participantes al evento y el desarrollo del mismo se presenta a continuación a nivel de conclusiones generales.

ACTOR	COMENTARIOS HOMOGENIZADOS
LOUVAIN DEVELOPPEMENT AU COOPERATION	Como Louvain hemos dirigido nuestros esfuerzos a crear y consolidar procesos sostenidos de apoyo, con socias locales en el desarrollo, considerando su carácter histórico, es decir que creemos en el esfuerzo de realizar acciones coordinadas y hemos buscado estas socias con capacidades probadas y pericias demostradas en el terreno.
	El recurso humano es invaluable, como Louvain creemos que es necesario consolidar los esfuerzos encaminados en la formación de profesionales locales, dándoles herramientas e insumos necesarios para llevar a cabo su trabajo, así como es necesario pensar que la calidez de los/as técnicos/as en terreno hace la diferencia para encaminar correctamente los proyectos e ir más allá, creando verdaderos procesos de apoyo sostenido.
EL TALLER	Somos buenos en la elección de socios directos e indirectos, nos basamos en la confianza que generamos con nuestros grupos meta.
	Tenemos un gran equipo de trabajo en terreno, nuestros técnicos adquieren confianza a través de una interacción directa con los comunarios, siendo en muchos casos hasta confidentes.
	Una de nuestras pericias es la de realizar un buen lobby ante los financiadores, generamos confianza con el financiador y un proceso de apoyo sostenido para los grupos mesta elegidos.
CEDER	A diferencia de nuestros colegas, nosotros planteamos un trabajo horizontal junto con los grupos meta, generando líneas de confianza directa y compenetración de trabajo, a través de metodologías participativas.
	Nuestro recurso humano es de lo mejor, los hemos formado y los mantenemos trabajando plenamente, dándoles seguridad y haciéndolos partícipes de las decisiones, que se sientan parte de nuestra organización.
	Unos de nuestros ejes de trabajo interno están relacionados con la generación de recursos propios, hemos prestado algunos servicios como ONG, sin perder nuestro rol social.
APROSAR	Respecto a nuestras pericias, tenemos muchas la más importante, es la capacidad que tenemos para crear redes de trabajo y alianzas estratégicas, debido a que estamos muchos años en el medio y gozamos de credibilidad por sociedad civil, autoridades locales, autoridades originarias y comunidad campesina.
	Para nosotros el recurso humano es considerado como una familia, les proporcionamos estabilidad laboral y seguridad en el trabajo, esto genera vínculos de confianza, seguridad y compromiso para con la entidad.

ACTOR	COMENTARIOS HOMOGENIZADOS
	Los/las técnicos/as de APROSAR que están en campo, son comprometidos con su trabajo y su accionar va a más allá del cumplimiento de acciones para el proyecto, tienen un grado de empatía muy grande, esto genera aceptabilidad en las zonas de trabajo.
ESPERANZA BOLIVIA	La principal pericia de EB está relacionada con la capacidad de trabajar de forma coordinada con Autoridades Locales y con ellos generar confianza, ya en el tema productivo es necesario recalcar que nos hemos vuelto especialistas introduciendo productos foráneos a la región geográfica, tenemos una experiencia y conocimientos acumulados
	Nuestro recurso humano trabaja muy de cerca en terreno, les damos mucha libertad, con un traspaso de funciones y responsabilidades, esto implica tomar decisiones intermedias desde la experiencia que tienen.
	Somos parte de una oficina más grande que está en EE. UU. y desde allá nos envían recursos para cubrir contrapartes y algunos gastos de oficina, no generamos recursos de otra manera, mantenemos plenamente nuestro rol de apoyo social

Se recogieron las siguientes conclusiones producto de la tertulia:

- a. Cada socia tiene un cumulo de herramientas propias para mejorar y optimizar su trabajo, a su vez cada una goza de la confianza de sociedad civil y Estado, pero desde su perspectiva institucional, respetando sus ejes estratégicos, trabajando de manera mancomunada y coordinada con los financiadores, así como con los grupos meta.
- b. El recursos humano en cada una de las socias es invaluable, cada entidad tiene su propia manera interna de generar identidad, confianza y lealtad en sus colaboradores, estos tienen calidez humana para compenetrarse con el grupo meta y llegar a cumplir más allá de los resultados previstos.
- c. La credibilidad en los técnicos y las mismas socias es trabajo de muchos años, a través de intervenciones directas que van más allá de los proyectos, se ha logrado crear y mantener una imagen institucional fuerte y consolidada, accionando redes de trabajo con Estado, grupos organizados de la sociedad civil y las comunidades campesinas.

### **3.7. Tercer día de taller (jornada continua)**

#### **Participación en ferias locales, nacionales e internacionales**

El tercer día de trabajo se ha centrado en la identificación de acciones concretas que tienen las socias locales, respecto al apoyo de estas en las ferias locales, nacionales e internacionales y como el grupo meta percibe este accionar técnico y la asimilación hacia el futuro.

#### **3.7.1. Presentación de APROSAR**

APROSAR ha presentado uno de sus ejes estratégicos denominado Ventanilla Económica Local (VEL), esta tiene por objeto apoyar a emprendimientos rurales en el rubro de la seguridad alimentaria. Asimismo la VEL es coordinada con instancias del Estado Boliviano, en la línea de la transferencia de capacidades creando líneas estratégicas de sostenibilidad de las acciones.

La creación de la VEL en Bolivia obedece a un análisis previo respecto del trabajo realizado con anterioridad en el África, de donde se ha extractado la relación y la importancia de la labor económica; misma que ha generando mejores condiciones económicas para las familias involucradas y por consiguiente ha mejorando su calidad de vida.

Desde fines de 2013 y principios de 2014 el trabajo se enfocara con mayor fuerza en el apoyo hacia el estrato rural, sin dejar de lado la ciudad; asumiendo un trabajo en Unidades Productivas Rurales (UPR) ya iniciadas anteriormente; principalmente en artesanía (textiles para la exportación) y alimentos, pero también de aprovechamiento de potencialidades como la quinua y la harina.

Las comunidades organizadas en Asociaciones reciben de su Municipio recursos y desde el proyecto se proporciona una contraparte, solo un Municipio ha desembolsado directamente recursos a APROSAR para la participación en ferias locales de las organizaciones grupos meta.

El proyecto Ventanilla Económica Local viene trabajando en seis (6) municipios de la Red Azanake del Departamento de Oruro y se ha observado que en la mayoría de ellos no presupuestan en sus POAS recursos económicos para el apoyo a las organizaciones campesinas.

A partir del convenio marco con APROSAR el Municipio de Huari se ha convertido en uno de los primeros en presupuestar dentro de su POA recursos destinados al apoyo de Servicios de desarrollo Empresarial a sus Unidades Productivas. Principalmente en la presentación en eventos comerciales locales y nacionales

De igual manera se está trabajando con cartas de intenciones y de una manera coordinada con el Proyecto de Fortalecimiento a Emprendimientos Económicos de la Gobernación de Oruro para el apoyo a UPRs, de la Red Azanake con SDEs en temas de capacitación, reforzando las necesidades de las Unidades Productivas.

La participación de los grupos meta en ferias locales y zonales es limitada, debido al poco impulso que reciben del Estado en todas sus líneas, solo el proyecto de APROSAR impulsa este tipo de eventos.

### **Testimoniales de APROSAR a nivel de conclusiones del punto de participación en ferias**

**Maria Cristina Campos, APROSAR:** “En nuestro caso hemos trabajado este tema de manera directa y de forma permanente con las organizaciones sociales a las que apoyamos y no solo con el proyecto, logramos en acciones directas con algunos municipios locales que las ferias estén cubiertas por presupuestos municipales, las ferias en algunos casos ya son autosostenibles y están en el marco de la institucionalidad del mismo grupo meta y el municipio en un trabajo compartido, APROSAR solo fue el nexo de trabajo y coordinación. Por otro lado hemos logrado que los productos artesanales se comercialicen en ferias locales en diferentes municipios, entonces las asociaciones participan en casi todas las ferias a las que fueron convocadas”.

### **3.7.2. Presentación de CEDER**

CEDER a través de las ferias busca el desarrollo de los mercados, creando un mejor posicionamiento de los productos promovidos por el proyecto, tanto en el ámbito local como regional y la promoción y el intercambio de información y tecnología entre los productores participantes.

Las ferias organizadas por el proyecto, conjuntamente con otras instituciones son: feria agroindustrial de Omate, feria agropecuaria de Puquina, festivales orgánicos y festival regional del queso chuquibambino.

De igual manera se ha participado en ferias promovidas por otros actores: Festisabores y Expoagro en la ciudad de Arequipa, las organizaciones apoyadas por el proyecto han participado en estas ferias con mucho éxito.

#### **Testimoniales de CEDER a nivel de conclusiones del punto de participación en ferias**

**Alipio Montes Director Ejecutivo:** “No participamos en ferias locales con nuestros productos, no necesitan ser promocionados, la promoción se da en las mismas organizaciones de base, quizás los vinos piscos y los lácteos se puedan promocionar, pero la palta por ejemplo no necesita”.

**Julio Saavedra Baldarrago Técnico de Campo:** “Hemos participado en ferias a nivel de coorganizadores, no a nivel de participantes, nuestros productos se han posicionado en la mente del consumidor y se mantienen por mucho tiempo”

### **3.7.3. Presentación de Esperanza Bolivia**

Con el proyecto se plantea la promoción y el desarrollo económico, social y nutricional de las familias de los municipios de El Puente, Yunchará (Tarija), y Culpina (Chuquisaca); mediante la introducción de un nuevo cultivo de alto valor nutricional y rentabilidad, con demanda creciente en el mercado nacional e internacional

Es importante mencionar que al introducir un cultivo nuevo en una zona donde no se conoce el valor nutricional de este producto hace que sea más difícil el arranque del proyecto, por consiguiente la participación en ferias recién se ha producido en el tercer año.

Por consiguiente se han participado en ferias comunales de los municipios mencionados presentando la quinua como producto nuevo. De la misma manera se participo en ferias municipales organizadas por los Gobiernos Municipales y en ferias de Aromas y Sabores, donde se presento la quinua y sus derivados (pan, harina, etc.)

### **Testimoniales ESPERANZA BOLIVIA a nivel de conclusiones del punto de participación en ferias**

**Sergio Martínez Gerente de Programa:** "Esperanza Bolivia ha decidido ingresar con un tema nuevo, el enfoque es la introducción de un nuevo producto en la zona de cultivo, un producto que pueda proporcionar todos los elementos de la seguridad alimentaria sobre las familias en las comunidades atendidas por el proyecto. Con carácter adicional es bueno mencionar que el primer año de proyecto fue de investigación, deberíamos saber si era posible trabajar a este nivel y recién a partir del segundo año se ha procedido con el cultivo que en inicio a servido para alimentar a la misma familia, ya al concluir el tercer año, se pueden evidenciar aspectos relacionados con la calidad de la mejora de vida, por un lado al alimentarse mejor con su propia producción y por otro al llevar el producto nuevo a las ferias locales en calidad materia prima, así como productos alternativos como harina de quinua y refrescos de quinua, el éxito es relativo, pues como es producción nueva está costando introducir en la mente del consumidor".

#### **3.7.4. Presentación de EL TALLER**

El objetivo del proyecto es contar con canales de comercialización para productos orgánicos de la región de Arequipa, se han participado en las siguientes ferias junto a los grupos meta parte del proyecto:

- a. feria thani .- octubre 2009
- b. punto verde.- abril 2012
- c. feria verde quequeña.- marzo 2013

Se pretende alcanzar la sostenibilidad de las ferias, siendo transferidas a los actores locales a través de:

- a. conformación de una junta directiva.
- b. conformación de comités de la feria: comité de calidad y garantía, comité de ambientación y comité de difusión.
- c. convenios con las municipalidades distritales locales.
- d. convenios con la junta vecinal comunal de la urbanización.

El aporte económico para las ferias está dividido de la siguiente manera:

- a. aporte de inscripción
- b. aporte por uso de mesa
- c. aporte por inasistencia
- d. aporte por tardanza

Se ha participado en las siguientes ferias:

- a. feria quequeña en fecha 17 de marzo de 2013 con horneados y lácteos, concentrados/encurtidos y hortalizas orgánicas frescas
- b. Se ha terminado con la documentación para el registro de la marca quequeña el 11 de abril del 2013 y se hizo la publicación en el diario el peruano el día 23 de octubre del 2013.

### **Testimoniales de EL TALLER a nivel de conclusiones del punto de participación en ferias**

**Antonio García Director Ejecutivo:** “Nosotros contamos con canales de comercialización de productos orgánicos, hemos generado una conciencia productiva y positiva en la población, asimismo se ha generado todo un racionamiento de productos respecto a las necesidades palpadas, por otro lado nuestros grupos meta aprovechan las oportunidades de mercado, realizan ventas en la feria de quequeña y otras menores y finalmente puntualizar que las ferias son sostenibles por si solas”.

#### **3.7.5. Conclusiones al momento de participación en ferias**

Luego de un debate pormenorizado sobre la participación de cada socia junto a sus grupos meta en diferentes ferias locales y nacionales, se ha llegado a las siguientes conclusiones del punto:

- g. La participación en ferias locales y nacionales impulsa y reconoce el trabajo de las organizaciones grupos meta y las posiciona mejor en estos mercados, conociendo el tipo de trabajo que realizan y promocionando el cambio y mejora de calidad de vida.
- h. La existencia de un plan comunicacional de cada socia en coordinación con sus grupos proporciona un mejor posicionamiento en las ferias.
- i. Trabajar con más detalle e importancia la participación en ferias internacionales, proporcionaría un mejor posicionamiento no solo del grupo meta, también de la socia local.
- j. La presentación de productos en las ferias locales y nacionales hace que el grupo meta se posicione mejor respecto a sus pares locales y tenga un mejor panorama a nivel de visión estratégica
- k. Coorganizar las ferias junto con actores locales buscando la institucionalización de estas es necesaria e importante, solo así se podrá garantizar la permanencia de estas en tiempo y espacio.
- l. Ver la factibilidad de la exportación de productos desde los grupos meta con apoyo de las socias, brinda un mejor posicionamiento internacional.

#### **3.8. Estrategia de Sostenibilidad de las Acciones**

Ya para concluir el tercer día de trabajo del intercambio de experiencias entre socias de Louvain Developpement au Cooperation, se toco el tema de sostenibilidad de las acciones, en el marco de los proyectos y de la construcción de una estrategia de salida, para el efecto se ha producido un debate respecto al tema.

No se han realizado presentaciones en power point, las participaciones fueron abiertas y en el marco de una plenaria de discusión, los resultados de este momento se plantean a continuación:

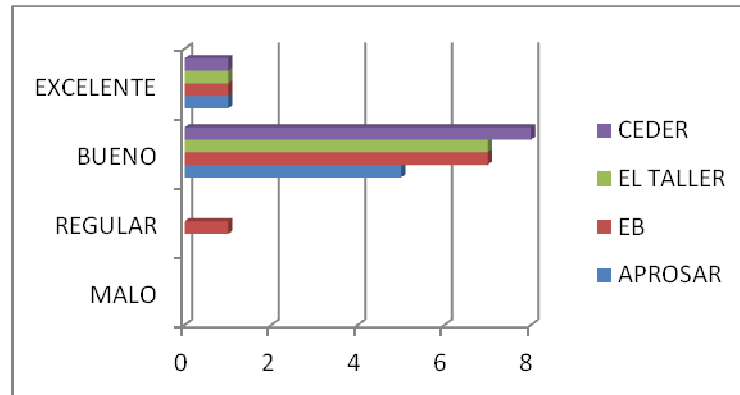
- i. La sostenibilidad financiera y el financiamiento sostenible para el GRUPO META no es el mismo enfoque, es necesario aclarar esta concepción antes de comenzar proyecto.
- j. Uno de los retos para garantizar la sostenibilidad de las acciones es el cómo el grupo meta se apropia del proceso lo hace propio, al menos algunas de sus acciones y a través de ese impulso cuanto se considera como sostenible.

- k. Se hace interesante buscar un mayor impulso del mercado de Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE), facilitando el acceso a información para lograr mejores y mayores condiciones; esto se logra a través de un diagnóstico empresarial, pasantías, intercambio de experiencias, etc.
- l. La identificación de actores locales, regionales o nacionales que proporcionen una sostenibilidad técnica, financiera y social al proyecto debiera ser tarea a realizar desde el principio del proyecto, tratando de crear una estrategia de salida unida a la sostenibilidad de las acciones.
- m. Desarrollando el mercado de servicios, podemos desarrollar recursos humanos, estos estarían formados y capacitados en temas técnicos.
- n. Para lograr una sostenibilidad real es fundamental el desarrollo del capital humano y el capital social; que los beneficiarios no sean beneficiarios sino actores: “Socios en el Desarrollo Local”. Llamarlos beneficiarios implica dependencia y psicológicamente el productor dice: *“a mí me tienen que dar algo”*, porque soy beneficiario, es un paradigma negativo para el trabajo de las ONG. Si los llamamos socios, quiere decir que entramos en sociedad para el desarrollo mutuo pero con énfasis en los productores y productoras.
- o. Se está retomando con mucha fuerza el enfoque de la gestión participativa para el desarrollo territorial, para eso los líderes tienen que visualizarse a sí mismos como actores del desarrollo y entender que se tienen que incluir a todos los actores sociales. La Población esta buscado ser escuchada en la toma de decisiones sobre su propio desarrollo.
- p. Otro elemento importante es la institucionalidad local dedicada a trabajar proyectos productivos, es decir crear compromiso e identidad de trabajo respecto al proyecto y visualizar las posibilidades de asumir ciertas acciones sin apoyo financiero de la socia.
- q. Otro elemento a ser tomado en cuenta es el empoderamiento, los socios no pueden hacer un plan de negocios (en un sentido técnico), pero sí pueden trabajar a nivel de gestión, a nivel de negociación en una línea de looby político, incidiendo políticamente en la práctica para hacer realidad ese proyecto. Esto hará que el trabajo sea sostenible.
- r. En Desarrollo Organizacional el objetivo es lograr que la misma organización pueda mantenerse después de que el proyecto concluya, una estrategia es realizar gestiones ante gobiernos locales y regionales; las organizaciones son las que han identificado oportunidades para presentar propuestas, las han gestionado y las socias locales elaboran el proyecto junto con sus técnicos, transmitiendo el cómo se tiene que gestionar.
- s. Para lograr que los grupos meta comprendan mejor el objetivo de la gestión, es necesario realizar cursos/capacitaciones y talleres de cómo hacer las cosas, incluyendo elementos como la oratoria para negociar bien los proyectos, pasando por el trámite y el seguimiento y concluyendo con la incidencia política.
- t. La comunicación a nivel de grupos meta debiera ser un eje de trabajo primordial, las comunidades entienden comunicación al efecto de comunicarse vía celular o teléfono, sin embargo es un proceso más complejo y de consolidación de redes de apoyo.
- u. Estrategia de salida tiene que ver con la sostenibilidad financiera, económica y social de los grupos meta y los proyectos implementados. Esto debe estar muy claro para los socios locales o socios del desarrollo local.

### 3.9. Evaluación del Evento

Como parte del evento y punto final, se acuerda con el responsable de SAE realizar una evaluación al evento considerando los siguientes aspectos: i) calidad de las exposiciones, ii) tiempo de preguntas y aclaraciones en las exposiciones, iii) trabajo de grupos y iv) logística del evento.

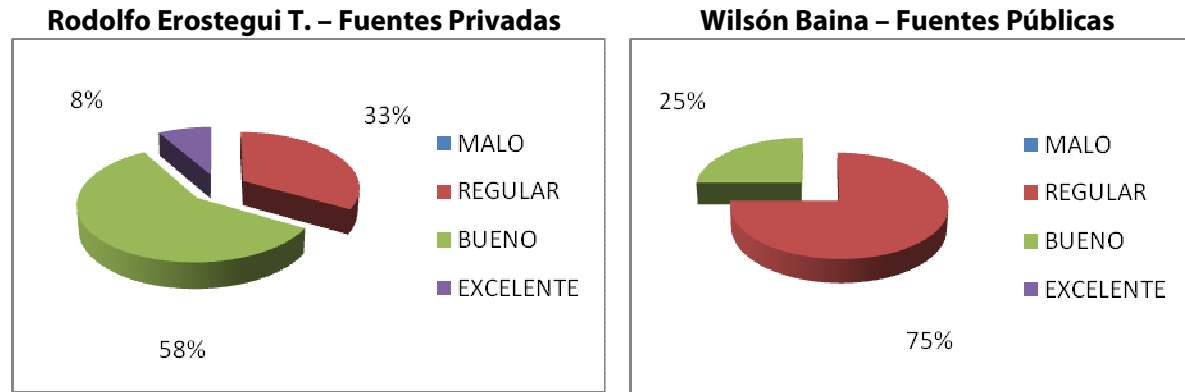
**Cuadro Nro. 7**  
**CALIDAD DE LAS EXPOSICIONES**





Como se puede apreciar en el cuadro el 80% de los participantes indicaron que la calidad de las exposiciones de todas las socias locales, están en un parámetro de bueno.

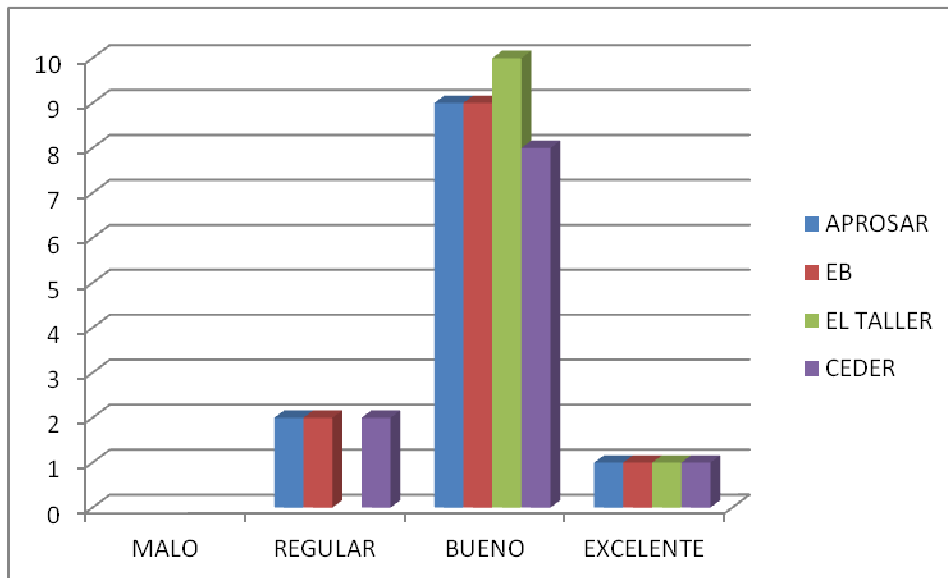
**Gráfica Nro. 1**  
**CALIDAD DE LAS EXPOSICIONES INVITADOS EXTERNOS**



El 58% de los participantes, indicó que la calidad de la exposición del especialista contratado para el tema de búsqueda de fondos de fuentes privadas; es buena, el 33% regular y solo el 8% excelente.

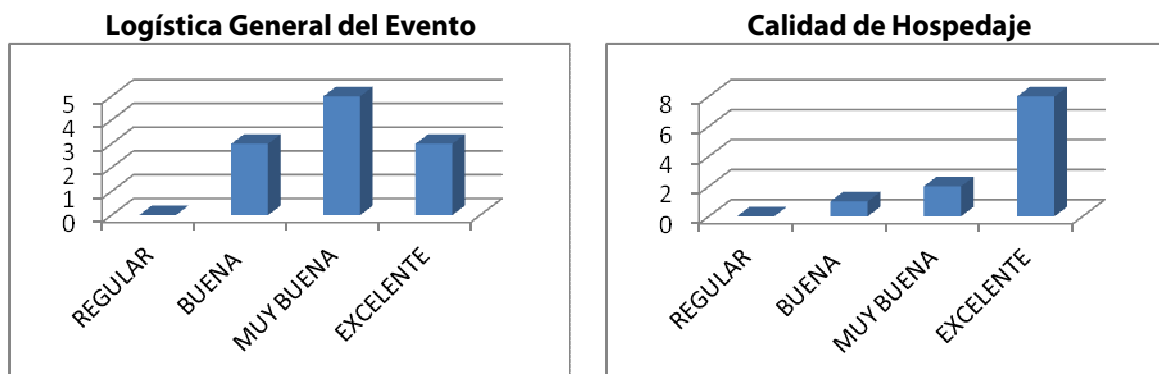
Para la exposición de fuentes públicas, solo el 25% dijo que la exposición es buena; entretanto el 75% indico que la exposición es regular.

**Cuadro Nro. 8**  
**PARTICIPACIÓN EN FERIAS LOCALES**



La participación en ferias locales ha tenido la siguiente calidad como exposición, aproximadamente un 90% de los participantes han indicado que el parámetro es bueno a regular, solo un mínimo porcentaje ha indicado que la participación es excelente.

**Gráfica Nro. 2**  
**LOGÍSTICA DEL EVENTO Y CALIDAD DEL HOTEL**



Más del 80% de los participantes, indicaron que la logística general está entre buena y excelente.

Casi la totalidad de los participantes indicó que la calidad del hotel es excelente.

## **Capítulo IV – Conclusiones, Recomendaciones y Lecciones Aprendidas**

### **4.1. Conclusiones Generales**

- a. El proceso de intercambio de experiencias proporciona elementos de interacción entre los actores que participan, logrando insertar en unos y otros elementos de análisis y coordinación respecto a temáticas similares o diferentes, el proceso de escucha proporciona un mejor elemento de análisis y permite adecuar ciertas ideas, lo que hace que el taller y sus resultados sean mucho más efectivos.
- b. El lograr tener en un mismo espacio a técnicos y Directores de ONG locales de dos países diferentes (Bolivia y Perú), trabajando temáticas similares pero en realidades diferentes, hace que el proceso de intercambio de experiencias sea fructífero y exitoso.
- c. Se vio la experticia de las ONG peruanas en la aplicación de instrumentos y herramientas para optar a financiamientos Estatales, la implementación y comprensión de un plan de negocios es fundamental para optar a estos financiamientos (PROCOMPITE y AGROIDEAS).
- d. Por el lado de los instrumentos utilizados por las ONG bolivianas, deben subordinarse a los modelos de presentación de proyectos de inversión de los Gobiernos Municipales, estos no son versátiles y en muchos casos son complejos.
- e. Por el lado de las ONG bolivianas, estas han demostrado mucha pericia en la conectividad con autoridades originarias, es decir gozan de credibilidad frente a ellos, lo que les permite contar con grupos meta mucho más rápido.
- f. La pericia técnica en el apoyo y la participación en ferias de cada una de las socias locales, proporciona un elemento adicional e importante en la consolidación del apoyo hacia el grupo meta.
- g. El hecho de que algunos grupos meta no requieran del apoyo de las ferias locales y nacionales, no quiere decir que no se siga trabajando este tema.
- h. La supervivencia de las ONG locales debe ser un punto a ser discutido con mucha precisión, la ONG no debe perder su identidad social, pero a la vez debe buscar alternativas para generar recursos adicionales, sin ingresar en el lucro a costa de los grupos meta.
- i. El trabajo sostenido buscando la sostenibilidad financiera, por parte de las socias locales en coordinación con el grupo meta, hace que sea la base para encarar procesos de sostenibilidad de las acciones.
- j. Las ONG locales debieran trabajar construyendo estrategias de salida, a partir de la generación de alianzas estratégicas en el área de intervención.

#### **4.1.1. Conclusiones para Esperanza Bolivia**

- a. La confianza generada por Esperanza Bolivia con las comunidades campesinas, en el lugar donde se implementa el proyecto, ha resultado fundamental en el proceso de selección de grupos meta afines al proyecto y con énfasis en trabajar con productos nuevos.
- b. Quedo plenamente demostrado que con mucho esfuerzo desde los técnicos locales de Esperanza Bolivia, han generado procesos sostenidos de confianza y compromiso con la población, por consiguiente los resultados en la introducción de un producto foráneo en una zona diferente origina éxitos en el mediano plazo.

- c. La calidad técnica y calidez humana de profesionales y técnicos que trabajan en la ONG es valorable, crean procesos sostenidos de compromiso de trabajo que van más allá de los proyectos puntuales, generando un verdadero valor agregado y cambios en su calidad de vida.
- d. El hecho de contar recursos propios para cubrir algunas acciones del proyecto, hace que el proceso sea verdaderamente sostenible para el grupo meta, esto origina lazos plenos de confianza y credibilidad desde el grupo meta.

#### **4.1.2. Conclusiones para APROSAR**

- a. La transferencia de conocimientos y aspectos técnicos desde los técnicos hacia hombres y mujeres parte de la comunidad que recibe el apoyo con el proyecto, ha generado una aceptación y compromiso de trabajo por parte del grupo meta.
- b. Los años que trabajan en la zona de atención, han generado confianza no solo de los grupos meta, también en autoridades Municipales, Gobernación y sociedad civil en general, este hecho apunta a que el municipio confíe en APROSAR para otorgar desembolsos de recursos estatales de beneficio a grupos meta.
- c. El recurso humano formado en APROSAR ha pasado por un proceso de formación integral en experiencia de abajo hacia arriba, es decir; los jefes han comenzado como técnicos comprometidos con el trabajo y las comunidades campesinas, esto origina que al momento de llegar a ocupar estos cargos, su calidad humana y capacidad técnica sean complementarias y de apoyo a los diferentes proyectos, y como resultado final ejecución plena y óptima y credibilidad plena por parte del grupo meta.
- d. La confianza generada por APROSAR en autoridades locales, así como en autoridades Originarias, hace que los procesos encarados sean sostenibles y serios.

#### **4.1.3. Conclusiones para EL TALLER**

- a. El hecho de trabajar con grupos ya organizados (asociaciones campesinas), ha proporcionado un mejor y mayor impacto del proyecto, pues se han generado nexos y lazos de confianza plena.
- b. Uno de los elementos más resaltantes es la capacidad de transmitir conocimiento técnico en forma sencilla y directa a los grupos meta, y junto con estos construir los planes de negocio de forma permanente y participativa.
- c. La transferencia de conocimientos técnicos pero por sobre todo de incidencia política hacia grupos meta es muy notoria, como resultado se tiene una buena cantidad de planes de negocio aprobados y en plena ejecución, recursos frescos para participación en ferias y para organizar otros eventos importantes.
- d. La capacidad de realizar lobby y cabildeo desde los técnicos y profesionales de EL TALLER es probada, producto de ello es el buen relacionamiento que se tiene con autoridades Municipales, Regionales y Nacionales, especialmente en la canalización de recursos desde los PROCOMPITES y AGROIDEAS.

#### **4.1.4. Conclusiones para CEDER**

- a. Las herramientas desarrolladas a nivel de instrumentos metodológicos han aterrizado en la utilización del plan de negocios, mismo que se ha vuelto versátil en su aplicabilidad y

- construcción del mismo conjuntamente los grupos meta utilizando metodologías participativas.
- b. Han demostrado capacidad eficiente de transferir conocimiento, tecnología y confianza por sobre todo en espacios públicos para encarar proceso de negociación técnica y política en la línea de la incidencia.
  - c. El trabajo sostenido que han realizado en la zona de atención desde hace varios años atrás, ha proporcionado líneas de confianza no solo con el grupo meta, también con autoridades locales y regionales

#### **4.2. Recomendaciones**

- a. Se recomienda realizar eventos de intercambio de experiencia una vez por año con un programa que este dividido en cuatro partes:
  - i. Parte I, proceso de formación en temas de interés común de un día, por ejemplo LOS NUEVOS RETOS DE LA COOPERACIÓN Y EL ROL DE LAS ONG LOCALES.
  - ii. Parte II, proceso de intercambio de experiencias de dos días en discusiones plenas.
  - iii. Parte III, proceso de intercambio de experiencias interno media día, discutir temas de interés para todos, por ejemplo INFORMES NARRATIVOS Y FINANCIEROS.
  - iv. Parte IV, día de campo donde una de las socias muestra el tipo de trabajo pleno que se viene realizando, aprendizaje en terreno.
- b. Se recomienda que los eventos de intercambio de experiencias sigan un patrón, es decir que sean realizados en las ciudades donde pertenecen las ONG locales, esto originaría un compromiso más serio en la organización del evento.
- c. Se recomienda que en los eventos de intercambio de experiencias participen algunos/as dirigentes/as a fin de proporcionar un mejor elemento de análisis sobre el trabajo que se encara con cada una de las socias y la profundidad de comentarios por parte de dirigentes/as.
- d. En lo logístico se recomienda pensar en espacios de tertulia para tratar temas varios, creando momentos más distencionados que no sean parte del esquema de taller, pero que a la vez no salgan del eje central del intercambio.
- e. Se recomienda crear un sistema de incentivo interno, por ejemplo a la mejor ejecución, a la innovación, a la interacción con el grupo meta y entregar un reconocimiento público a la finalización del evento.
- f. Se recomienda crear memorias integrales desde Louvain, a fin de sistematizar todo el proceso de trabajo único (cada ONG) y concertado como trabajo de grupo (contexto de las ONG locales), a fin de contar con herramientas en todo momento.

### **4.3. Lecciones Aprendidas (balance del evento)**

- a. La importancia de la realización de este tipo de eventos radica en los aspectos positivos que muestran unos actores respecto a otros, sacando los elementos positivos y negativos y filtrándolos, para lograr un mejor y mayor uso de recursos en general.
- b. La participación de dirigentes/as campesinos/as en este tipo de eventos es necesaria, especialmente para apreciar mejor el enfoque político.
- c. La pericia al momento de escoger bien las socias locales por parte de Louvain, hace que los procesos de apoyo de estas hacia los grupos meta sean sostenidos y permanentes, solo de esta manera se podrán apreciar resultados y se evidenciará el impacto en la zona atendida.
- d. Otra lección aprendida radica en proporcionar una identidad de socios en el desarrollo al grupo meta y no de ente financiador que les solucionará siempre sus problemas.
- e. La necesidad de identificar y concretar alianzas estratégicas con otros actores del desarrollo en la zona de intervención del proyecto, es importante para garantizar la sostenibilidad de las acciones en el futuro.
- f. Las necesidades de los grupos meta se traducen en confianza plena al momento de implementar un proyecto de desarrollo desde las socias de Louvain, este es un proceso que requiere de mucho tiempo y dedicación por parte de los técnicos de campo. Es necesario documentar este proceso como lección aprendida y almacenar sus enseñanzas.
- g. El proceso completo a partir de la identificación del grupo meta y las primeras conversaciones deben ser documentadas, pasando por la implementación física del proyecto y los resultados traducidos a nivel de impacto real para mejorar la calidad de vida de los grupos meta.
- h. Una importante lección aprendida está relacionada con la importancia de introducir un producto nuevo en un ecosistema diferente, demostrando con estudios previos que es posible llegar al cumplimiento del objetivo del Programa.

## **Anexos**

### **Anexo – I: LISTADO DE PARTICIPANTES AL EVENTO**

<b>ORGANIZACIÓN</b>	<b>PARTICIPANTE</b>
ESPERANZA BOLIVIA	Sergio Martinez
ESPERANZA BOLIVIA	José Vicente de Souza
ESPERANZA BOLIVIA	Josue Miranda
EL TALLER	Antonio Garcia
EL TALLER	Maria Abarca
EL TALLER	Roberto Arela
CEDER	Ana Rosario Miauri
CEDER	Julio Saavedra Baldarrago
CEDER	Alipio Montes
APROSAR	Maria Cristina Campos
APROSAR	Sandra Mariño Ramírez
APROSAR	Patricia Alfaro Casazola
LOUVAIN COOPERATION	Paolo Femia
LOUVAIN COOPERATION	Daniel Perez
EQUIPO CONSULTOR	Ricardo Vargas Ramírez
EQUIPO CONSULTOR	Edwin Noriega Rodriguez
EQUIPO CONSULTOR	Diego Erostequi Navia

## **Anexo II – Plan de Facilitación**

### **PLAN DE FACILITACIÓN INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS EN FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL E INVERSIÓN PRODUCTIVA LOUVAIN COOPERATION AU DEVELOPPEMENT**

#### **Objetivo:**

Sistematización del Intercambio de Experiencias (Taller), recuperando los distintos mecanismos utilizados en cada país/región, para acceder a recursos públicos y privados (diagnósticos integrales, planes de negocios, etc.).

#### **Resultado Esperado:**

Louvain Cooperation au Developpement cuenta con un informe de sistematización que recoge los resultados y conclusiones del proceso de intercambio de experiencias realizado entre sus socias locales del Programa SAE de Bolivia (Esperanza Bolivia y APROSAR) y Perú (CEDER y el Taller).

#### **Participantes:**

- Louvain Cooperation au Developpement
- Esperanza Bolivia (Bolivia)
- APROSAR (Bolivia)
- SEDER (Perú)
- EL TALLER (Perú)

#### **Fecha:**

Del 28 de al 30 de octubre de 2013

#### **Lugar:**

Hotel Oberland

#### **Síntesis del Programa:**

##### Momento A) Apertura y parte inicial del taller

- Registro de participantes
- Inauguración del momento
- Presentación de los participantes y el equipo consultor

##### Momento B) Primer abordaje del intercambio (instrumentos utilizados desde las socias para elegir bases o grupos meta)

- Intercambio de experiencias por socia y País
- Exposiciones magistrales
- Dinámicas direccionadoras
- Dinámicas de trabajo grupal y contenidos
- Plenaria y conclusiones parciales

##### Momento C) Segundo abordaje del intercambio (acceso de fondos privados y públicos desde diferentes entes)

- Exposición magistral de especialistas invitados
- Dinámicas direccionadoras



- Dinámicas de trabajo grupal y contenidos
- Plenaria y conclusiones parciales

Momento D) Tercer abordaje del intercambio (grado de participación en ferias locales, nacionales e internacionales y estrategia de sostenibilidad de las acciones)

- Intercambio de experiencias por socia y País
- Exposiciones magistrales
- Dinámicas direccionadoras
- Dinámicas de trabajo grupal y contenidos
- Plenaria y conclusiones parciales

Momento E) Conclusiones finales y cierre del evento

Momento Adicional – tertulias nocturnas

*Desarrollo del temario inextenso:*

Lunes 28 de octubre (tarde)

Día 1, Horario	Objetivo Específico	Qué sucede/quién lo hace	Ambientación
14:00 – 14:30	<p><u>Momento (A)</u> Registro de participantes y entrega de materiales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Registro en listas/ Louvain</li> <li>- Entrega de materiales/Louvain</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sala con sillas y mesas en "U"</li> <li>- Paneles de apoyo</li> <li>- Data Display y Portátil</li> <li>- Gaffetes con nombres para participantes y material necesario</li> </ul>
14:30 – 14:40	<p><u>Momento (A)</u> Inauguración del evento</p>	<p><b>Modera:</b> Equipo consultor</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Director Ejecutivo de Louvain Paolo Femia</li> <li>- Responsable del Programa SAE de Louvain Daniel Pérez</li> </ul>	<p>De acuerdo al momento en coordinación con el equipo técnico de Louvain.</p>
14:40 – 15:00	<p><u>Momento (A)</u> Presentación del evento de intercambio de experiencias.</p>	<p><b>Modera:</b> Equipo consultor</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Responsable del Programa SAE de Louvain, breve presentación del evento, objetivos, alcances, resultados, logística, etc.</li> </ul>	<p>De acuerdo al momento en coordinación con el equipo técnico de Louvain.</p>
15:00 – 16:30	<p><u>Momento (B)</u> Presentación de instrumentos utilizados desde las socias locales, para elegir grupo meta para un proyecto.</p>	<p><b>Modera:</b> Equipo consultor</p> <p><b>Tema:</b> Que instrumentos de selección utilizan las socias locales (Perú – Bolivia), para elegir beneficiarios potenciales?.</p> <p><b>Dinámica:</b> Exposición-panel: (20' de exposición por cada socia)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia de APROSAR (Bolivia)</li> <li>- Experiencia de CEDER (Perú)</li> </ul> <p>Ronda de comentarios y aportes de los participantes (10' en general)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Data Display y Portátil</li> <li>- Paneles si son necesarios</li> </ul>

Conclusiones iniciales (positivas y negativas)	
<b>PAUSA (café)</b>	
<p><b>16:30 – 17:00</b> 17:00 a 19:00</p> <p>Momento (B) Presentación de instrumentos utilizados desde las socias locales, para elegir grupo meta para un proyecto.</p>	<p><b>Modera:</b> Equipo consultor</p> <p><b>Tema:</b> Que instrumentos de selección utilizan las socias locales (Perú – Bolivia), para elegir beneficiarios potenciales?</p> <p><b>Dinámica:</b> Exposición-panel: (20' de exposición por cada socia)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia de Esperanza Bolivia (Bolivia)</li> <li>- Experiencia de El Taller (Perú)</li> </ul> <p>Ronda de comentarios y aportes de los participantes (10' en general) Conclusiones parciales sobre el tema (positivas y negativas) (20')</p>
<b>PAUSA (cena)</b>	
<p><b>19:00 – 20:30</b> 20:30</p> <p>Momento Adicional Discutir en tertulia elementos emblemáticos por socia local, aspectos en los cuales son fuertes y tiene pericia.</p>	<p><b>Modera:</b> Equipo consultor</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Plenaria general</li> <li>- Pregunta direccionadora <b>Cual es tu fortaleza más grande y como la aprovechas para mejorar el trabajo diario?</b></li> <li>- Discusión de los/las participantes del Perú</li> <li>- Recoger la discusión y plasmar en un pequeño documento</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sillas en forma de U</li> <li>- Ambiente a media luz</li> <li>- Lo necesario</li> </ul>

Martes 29 de octubre (jornada completa)

Día 2, Horario	Objetivo Específico	Qué sucede/quién lo hace	Ambientación
08:30 – 09:00	<p>Momento (C) Identificar procesos y elementos que permitan acceder a un verdadero trabajo de equipo.</p>	<p><b>Dinámica previa: la manguera</b> Organiza el equipo consultor</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tres equipos de trabajo</li> <li>- Explicar el objetivo</li> <li>- Aplicación de la dinámica</li> </ul> <p>Generalización de la dinámica y explicación final (10' en general) Compenetración de resultados</p>	<p>- Manguera 5 metros - Ocho vendas negras</p>
09:00 – 10:30	<p>Momento (C) Identificar elementos importantes en la búsqueda de fondos de fuentes privadas en Bolivia, Perú y otros países.</p>	<p><b>Moderador:</b> Equipo consultor</p> <p>Exposición Magistral: Rodolfo Erostegui – Gerente General LABOR</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aclaración de conceptos</li> <li>- Espacio de preguntas y respuestas</li> </ul> <p>Ronda de comentarios y aportes de los participantes Conclusiones parciales sobre el tema (positivas y negativas)</p>	<p>- Data Display y Portátil</p>
<b>10:30 – 11:00 PAUSA (café)</b>			
11:00 – 13:00	<p>Momento (C) Identificar elementos importantes en la búsqueda de fondos de fuentes privadas en Bolivia, Perú y otros países.</p>	<p><b>Moderador:</b> Equipo consultor</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trabajo de grupos organizados de forma mixta (grupo 1 El Taller de Perú y APROSAR de Bolivia y grupo 2 CEDER del Perú y Esperanza Bolivia de Bolivia)</li> <li>- Lluvia de ideas por grupo respecto a la siguiente pregunta: <b>“cual la forma de conseguir financiamiento de fuentes privadas, buscando la sostenibilidad de las acciones desde los grupos meta y cual el papel de las socias locales”</b></li> <li>- Organizar la lluvia de ideas, discutir los elementos más problemáticos y ponderar en orden de importancia.</li> <li>- Nombrar un relator por grupo y presentar los resultados, de cara a plantearse retos y desafíos para el futuro.</li> <li>- Conclusiones parciales recogidas por el equipo consultor</li> </ul>	<p>- Paleógrafos - Marcadores - Cartulinas de color (media carta) - Masquín - Otro material requerido</p>
<b>13:00 – 14:30 PAUSA (almuerzo)</b>			

14:30 – 15:00	<p><u>Momento (C)</u> Identificar procesos y elementos que permitan acceder a un verdadero trabajo de equipo.</p>	<p><b>Dinámica previa: la cadena de la unión</b> Organiza el equipo consultor</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Un solo equipo de trabajo</li> <li>- Explicar el objetivo</li> <li>- Aplicación</li> </ul> <p>Generalización de la dinámica y explicación final Compenetración de resultados y contrastación con el objetivo</p>	- Lo necesario
15:00 – 17:00	<p><u>Momento (C)</u> Identificar elementos importantes en la búsqueda de fondos de fuentes públicas en Bolivia, Perú y otros países.</p>	<p><b>Moderador:</b> Equipo consultor</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trabajo de grupos organizados de forma mixta (grupo 1 El Taller de Perú y APROSAR de Bolivia y grupo 2 CEDER del Perú y Esperanza Bolivia de Bolivia)</li> <li>- Lluvia de ideas por grupo respecto a la siguiente pregunta: <b>“cual la forma de conseguir financiamiento de fuentes públicas, buscando la sostenibilidad de las acciones desde los grupos meta y cual el papel de las socias locales”</b></li> <li>- Organizar la lluvia de ideas, discutir los elementos más problemáticos y ponderar en orden de importancia.</li> <li>- Nombrar un relator por grupo y presentar los resultados, de cara a plantearse retos y desafíos para el futuro y por país.</li> <li>- Plenaria general para discutir la problemática</li> <li>- Conclusiones parciales recogidas por el equipo consultor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Papelógrafos</li> <li>- Marcadores</li> <li>- Cartulinas de color</li> <li>- Masquín</li> <li>- Otro material requerido</li> </ul>
<b>17:00 – 17:30 PAUSA (café)</b>			
17:30 19:00	<p><u>Momento (C)</u> Identificar elementos importantes en la búsqueda de fondos de fuentes públicas en Bolivia, Perú y otros países.</p>	<p><b>Moderador:</b> Equipo consultor</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trabajo de grupos organizados de forma mixta (grupo 1 El Taller de Perú y APROSAR de Bolivia y grupo 2 CEDER del Perú y Esperanza Bolivia de Bolivia)</li> <li>- Lluvia de ideas por grupo respecto a la siguiente pregunta: <b>“cual la forma de conseguir financiamiento de fuentes públicas, buscando la sostenibilidad de las acciones desde los grupos meta y cual el</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Papelógrafos</li> <li>- Marcadores</li> <li>- Cartulinas de color</li> <li>- Masquín</li> <li>- Otro material requerido</li> </ul>

		<p><b>papel de las socias locales” (evitar el paternalismo).</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Organizar la lluvia de ideas, discutir los elementos más problemáticos y ponderar en orden de importancia.</li> <li>- Nombrar un relator por grupo y presentar los resultados, de cara a plantearse retos y desafíos para el futuro y por país.</li> <li>- Plenaria general para discutir la problemática</li> <li>- Conclusiones parciales recogidas por el equipo consultor</li> </ul>	
<b>19:00 – 20:30</b>	<b>PAUSA (cena)</b>		
20:30	<p>Momento Adicional Discutir en tertulia elementos emblemáticos por socia local, aspectos en los cuales son fuertes y tiene pericia.</p>	<p><b>Moderadora: Equipo consultor</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Plenaria general</li> <li>- Pregunta direccional <b>Cual es tu fortaleza más grande y como la aprovechas para mejorar el trabajo diario?</b></li> <li>- Discusión de los/las participantes del Perú</li> <li>- Recoger la discusión y plasmar en un pequeño documento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sillas en forma de U</li> <li>- Ambiente a media luz</li> <li>- Lo necesario</li> </ul>

Miércoles 30 de octubre (jornada completa)

Día 3, Horas	Objetivo Específico	Qué sucede/quién lo hace	Ambientación
08:30 – 09:00	Hilo conductor, recordando los conceptos, conclusiones previas y posibles acuerdos del día anterior.	<p><b>Modera:</b> Equipo consultor</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Guía la dinámica y concluye con elementos precisos que sirven para el segundo día</li> </ul>	- Lo necesario
09:00 – 10:30	<p><u>Momento (D)</u> Cual el grado de participación en ferias locales, nacionales e internacionales desde las socias locales y el grupo meta.</p>	<p><b>Modera:</b> Equipo consultor</p> <p><b>Tema:</b> Como han participado los grupos meta en las ferias locales, nacionales e internacionales?, cual el rol de la ONG local, cual el objeto de visitar ferias?, existe un valor agregado?</p> <p><b>Dinámica:</b> Exposición-panel: (20' de exposición por cada socia)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia de Esperanza Bolivia (Bolivia)</li> <li>- Experiencia de El Taller (Perú)</li> </ul> <p>Ronda de comentarios y aportes de los participantes Conclusiones parciales sobre el tema (positivas y negativas)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Data Display y Portátil</li> <li>- Paneles si son necesarios</li> </ul>
<b>10:30 – 11:00 PAUSA (refrigerio)</b>			
11:00 – 12:30	<p><u>Momento (D)</u> Cual el grado de participación en ferias locales, nacionales e internacionales desde las socias y el grupo meta.</p>	<p><b>Modera:</b> Equipo consultor</p> <p><b>Tema:</b> Como han participado los grupos meta en las ferias locales, nacionales e internacionales?, cual el rol de la ONG local, cual el objeto de visitar ferias?, existe un valor agregado?</p> <p><b>Dinámica:</b> Exposición-panel: (20' de exposición por cada socia)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia de APROSAR (Bolivia)</li> <li>- Experiencia de CEDER (Perú)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Data Display y Portátil</li> <li>- Paneles si son necesarios</li> </ul>

12:30 – 14:30	<p>Momento (D) Como se ha trabajado la estrategia de sostenibilidad de las acciones, considerando alternativas en el marco de un plan de salida (fin de intervención).</p>	<p>Ronda de comentarios y aportes de los participantes Conclusiones finales del tema (positivas y negativas) <b>Modera:</b> Equipo consultor <b>Tema:</b> Cual el valor agregado en la sostenibilidad de las acciones en los proyectos locales? Se tienen elementos para implementar un plan de salida una vez concluida la intervención? <b>Dinámica:</b> Exposición-panel: (10' de exposición por cada socia)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Experiencia de APROSAR (Bolivia)</li> <li>- Experiencia de CEDER (Perú)</li> <li>- Experiencia de Esperanza Bolivia (Bolivia)</li> <li>- Experiencia de El Taller (Perú)</li> </ul>	<p>- Data Display y Portátil - Paneles si son necesarios</p>
14:30 – 14:40	Cierre del evento	<p>Plenaria con comentarios y aportes de los participantes Conclusiones finales (positivas y negativas) <b>Modera:</b> Equipo consultor</p>	
<b>14:45</b>		<p>Clausura del evento - Director Ejecutivo de Louvain Paolo Femia <b>ALMUERZO DE DESPEDIDA</b></p>	